



Universitat Autònoma de Barcelona

**ADVERTIMENT.** L'accés als continguts d'aquesta tesi doctoral i la seva utilització ha de respectar els drets de la persona autora. Pot ser utilitzada per a consulta o estudi personal, així com en activitats o materials d'investigació i docència en els termes establerts a l'art. 32 del Text Refós de la Llei de Propietat Intel·lectual (RDL 1/1996). Per altres utilitzacions es requereix l'autorització prèvia i expressa de la persona autora. En qualsevol cas, en la utilització dels seus continguts caldrà indicar de forma clara el nom i cognoms de la persona autora i el títol de la tesi doctoral. No s'autoritza la seva reproducció o altres formes d'explotació efectuades amb finalitats de lucre ni la seva comunicació pública des d'un lloc aliè al servei TDX. Tampoc s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant als continguts de la tesi com als seus resums i índexs.

**ADVERTENCIA.** El acceso a los contenidos de esta tesis doctoral y su utilización debe respetar los derechos de la persona autora. Puede ser utilizada para consulta o estudio personal, así como en actividades o materiales de investigación y docencia en los términos establecidos en el art. 32 del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (RDL 1/1996). Para otros usos se requiere la autorización previa y expresa de la persona autora. En cualquier caso, en la utilización de sus contenidos se deberá indicar de forma clara el nombre y apellidos de la persona autora y el título de la tesis doctoral. No se autoriza su reproducción u otras formas de explotación efectuadas con fines lucrativos ni su comunicación pública desde un sitio ajeno al servicio TDR. Tampoco se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al contenido de la tesis como a sus resúmenes e índices.

**WARNING.** The access to the contents of this doctoral thesis and its use must respect the rights of the author. It can be used for reference or private study, as well as research and learning activities or materials in the terms established by the 32nd article of the Spanish Consolidated Copyright Act (RDL 1/1996). Express and previous authorization of the author is required for any other uses. In any case, when using its content, full name of the author and title of the thesis must be clearly indicated. Reproduction or other forms of for profit use or public communication from outside TDX service is not allowed. Presentation of its content in a window or frame external to TDX (framing) is not authorized either. These rights affect both the content of the thesis and its abstracts and indexes.

Jordi Badia

Doctorat

Departament de Periodisme

Universitat Autònoma de Barcelona

**Títol**

---

Cap a una Superlliga europea? La desigualtat econòmica i mediàtica i el desequilibri competitiu en l'era del futbol global

**Tutor**

---

Doctor Santiago Giraldo Luque

**Director**

---

Doctor Santiago Giraldo Luque

**Codirector**

---

Doctor Xavier Ginesta i Portet

**Línia de recerca**

---

Estructura i Polítiques de comunicació

Octubre 2021

## **Resum**

Les Ciències Socials han agafat l'esport com a matèria d'estudi per explicar les transformacions socials. D'entre totes les disciplines esportives, el futbol n'ha estat la privilegiada. Així, el futbol ha estat analitzat successivament com a instrument i metàfora del procés de civilització, de la comunicació de masses, de la societat de l'espectacle i la globalització. I ara pot ser també metàfora de les desigualtats econòmiques creixents des de la revolució neoliberal dels anys vuitanta i que s'han aguditzat de manera dramàtica a partir de la Gran Crisi succeïda entre els anys 2008 i 2014. Perquè el procés de globalització ha comportat que només els clubs més poderosos en termes econòmics de cadascuna de les cinc principals lligues s'hagin convertit en marques globals, amb fans arreu del món. El futbol s'ha transformat en una indústria de l'entreteniment dominada per aquests clubs que han esdevingut multinacionals de l'oci. L'objectiu d'aquesta tesi és demostrar que a partir dels anys 1994 i 1995, amb la irrupció de les televisions privades i la sentència pel *cas Bosman*, el futbol europeu va entrar en un procés de desigualtat econòmica creixent a favor dels equips més poderosos de les cinc principals lligues europees i que aquesta desigualtat ha causat desequilibri competitiu en aquestes lligues i en la Lliga de Campions. Una investigació que ens hauria de portar a concloure que aquest desequilibri és irreversible i que abocarà a aquest *ú per cent més ric* del futbol mundial a competir entre ells en una Superlliga europea.

***Paraules clau:*** Futbol, Superlliga europea, Globalització, Desigualtat econòmica, Desequilibri competitiu, Mitjans de comunicació, Periodisme esportiu.

## Índex

1. Introducció
  - 1.1. La incidència dels mitjans de comunicació
    - 1.1.1. Objectius
      - 1.1.1.1. Objectiu general
      - 1.1.1.2. Objectius específics
    - 1.1.2. Preguntes de la investigació
    - 1.1.3. Justificació
      - 1.1.3.1. Experiència personal i importància de la tesi
    - 1.1.4. Hipòtesis
    - 1.1.5. Metodologia i mostra
2. Marc teòric
  - 2.1. La globalització de l'esport
  - 2.2. El desequilibri competitiu: una revisió teòrica
  - 2.3. La Superlliga europea de futbol, com a objecte d'estudi
  - 2.4. La construcció del marc teòric: clubs i mitjans en retroalimentació constant
3. Marc contextual
  - 3.1. El cas de les lligues tancades dels Estats Units
    - 3.1.1. El model europeu de l'esport: és la victòria
    - 3.1.2. El model nord-americà de l'esport: és el guany
    - 3.1.3. Models convergents
4. Resultats. Estudis de cas: la UCI World Tour, l'Eurolliga de bàsquet i la Superlliga de futbol
  - 4.1. El cas de les lligues semitancades
    - 4.1.1. La UCI World Tour: l'intent de globalitzar el ciclisme
      - 4.1.1.1. El ciclisme, objecte d'estudi
      - 4.1.1.2. La lluita per la governança
      - 4.1.1.3. Una internacionalització que no arriba del tot, ni a tots els 'stakeholders'
        - 4.1.1.3.1. El Tour hi arriba primer
          - 4.1.1.3.1.1. Els corredors
          - 4.1.1.3.1.2. Els equips
          - 4.1.1.3.1.3. Els patrocinadors

- 4.1.1.3.1.4. El calendari de curses
  - 4.1.1.3.2. Un esport que encara és europeu
  - 4.1.1.4. Qui deté la competició, mana
- 4.1.2. L'Eurolliga de bàsquet
  - 4.1.2.1. El fiasco de l'European Professional Basket League
  - 4.1.2.2. La crisi del bàsquet europeu de 1992 – 2002: del 'Dream Team' a l'Eurolliga
  - 4.1.2.3. La FIBA s'enfada, i perd
  - 4.1.2.4. D'una lliga semitancada a una lliga quasitancada
- 4.1.3. La Superlliga europea de futbol
  - 4.1.3.1. Antecedents històrics
    - 4.1.3.1.1. Els orígens
    - 4.1.3.1.2. Cap al professionalisme
    - 4.1.3.1.3. El paper de la premsa: La Copa d'Europa
    - 4.1.3.1.4. La sentència pel 'cas Bosman' i la irrupció de les televisions privades
      - 4.1.3.1.4.1. La sentència Simutenkov
      - 4.1.3.1.4.2. La llei de l'oferta i la demanda, trencada
  - 4.1.3.2. Aspectes econòmics i competitiu
    - 4.1.3.2.1. La desigualtat econòmica
      - 4.1.3.2.1.1. Els factors determinants per entrar en el TOP 20
      - 4.1.3.2.1.2. El cas del FC Zenit Saint Petersburg
      - 4.1.3.2.1.3. El cas del Juventus FC
      - 4.1.3.2.1.4. Els casos del Manchester United FC i de l'Arsenal FC
      - 4.1.3.2.1.5. Els casos de l'AC Milan, el Manchester City i del Paris Saint-Germain FC
    - 4.1.3.2.2. El desequilibri competitiu
      - 4.1.3.2.2.1. La incertesa a curt termini
        - 4.1.3.2.2.1.1. LaLiga espanyola
        - 4.1.3.2.2.1.2. La Premier League
        - 4.1.3.2.2.1.3. La Serie A
        - 4.1.3.2.2.1.4. La Bundesliga
        - 4.1.3.2.2.1.5. La Ligue 1

4.1.3.2.2.2. La incertesa a mig i llarg termini

4.1.3.2.2.2.1. LaLiga espanyola

4.1.3.2.2.2.2. La Premier League

4.1.3.2.2.2.3. La Serie A

4.1.3.2.2.2.4. La Bundesliga

4.1.3.2.2.2.5. La Ligue 1

4.1.3.2.2.3. La incertesa a mig i llarg termini a la Lliga de Campions

4.1.3.3. Cap a la Superlliga europea de futbol

4.1.3.3.1. Els antecedents

4.1.3.3.2. La reacció de la UEFA

4.1.3.3.3. La UEFA en escac jurídic: del 'cas Bosman' i la venda conjunta dels drets televisius a la Superlliga

4.1.3.3.4. El punt de no retorn? Discutint la viabilitat de la futura Superlliga europea

5. Conclusions

5.1. Validació de les hipòtesis

5.2. Limitacions i perspectives de recerca de futur

6. Bibliografia

## 1. Introducció

El tema de la tesi doctoral són les desigualtats entre els clubs de futbol europeu, entre els qui el procés de globalització del futbol ha convertit en multinacionals de l'oci (Ginesta, 2011, 2020) i els qui n'han quedat al marge, i el desequilibri competitiu que aquesta transformació ha provocat en els campionats europeus, tant en les lligues nacionals com en les competicions europees. Es tracta d'investigar i descriure l'abast de la desigualtat econòmica generada a partir de la irrupció de les televisions privades en el mercat de les retransmissions esportives a partir de l'any 1994 i pels efectes de la sentència pel *cas Bosman* l'any 1995, que va imposar la lliure circulació de futbolistes entre els clubs de les lligues de la Unió Europea, i d'analitzar l'abast del desequilibri competitiu que van causar ambdós fets durant els darrers vint-i-cinc anys, amb l'objectiu de respondre'ns la pregunta que ens formulem en el títol de la tesi, és a dir, si els clubs de futbol més rics estan abocats a competir entre ells en una Superlliga europea.

La tesi se situa dins del marc de la consolidació dels mitjans de comunicació globals (Herman & McChesney, 1999), de l'entreteniment i la indústria de l'esport. S'emmarca en l'Estructura de la Comunicació Social, entesa com a "interdisciplina interessada en conèixer i analitzar de manera empírica, precisament, l'evolució dels sistemes mediàtics i del conjunt de les indústries culturals" (Jones, 2005: 20).

En aquest projecte, es planteja una investigació de caràcter exploratori amb la intenció d'analitzar el fenomen de la globalització, de la desigualtat econòmica i del desequilibri competitiu entre els clubs de futbol, des d'una perspectiva històrica, econòmica i competitiva, i de definir i detallar el seu comportament i el dels mitjans de comunicació que hi han pres i hi prenen part (Del Rio & Velázquez, 2005) d'una manera determinant. La investigació treballarà amb l'anàlisi històrica i documental (Brennen, 2012; Gidley, 2012; McCulloch, 2004), pel que fa la globalització dels clubs i la influència que hi ha tingut el periodisme esportiu, i el mètode quantitatiu i qualitatiu, pel que fa l'anàlisi de la desigualtat econòmica i el desequilibri competitiu.

L'esport és un dels fenòmens socials contemporanis que més bé representen la globalització (Maguire, 1994, 1999). I d'entre totes les disciplines esportives, el futbol n'és la més paradigmàtica (Boniface, 2002, 2006, 2010; Foer, 2004). Probablement, perquè els clubs de futbol tenen una capacitat inherent per a crear el que Benedict Anderson va qualificar com a "comunitats imaginades" (1987). I perquè el futbol és un llenguatge univer-

sal que no necessita de cap traducció ni de cap descompte cultural (Appadurai, 1996).

La globalització del futbol ha estat un procés històric. Observar el creixement dels clubs de futbol, vol dir adonar-se de com han passat de ser clubs d'un barri o, a tot estirar, d'una ciutat o la secció esportiva d'una empresa a cavall del segle XX, amb a penes uns quants centenars de socis, a clubs d'abast mundial, amb socis que es compten per desenes de milers i amb aficionats (fans) que es compten per desenes de milions. Aquesta transformació forçosament ens ha d'il·lustrar sobre el fenomen de la globalització, sobre els seus efectes en la societat d'avui i sobre l'impacte que té en l'àmbit local. És en aquest sentit que el futbol ha estat i és una metàfora de la globalització (Boniface, 2010).

I ara també ho pot ser del creixement de les desigualtats econòmiques i socials.

Al llarg de la història, centenars de clubs han desaparegut o bé s'han quedat enclavats en les competicions locals o regionals, sense poder seguir el ritme de creixement econòmic i de capacitat competitiva que els marcaven els clubs capdavanters. No obstant, aquest procés de selecció natural s'ha accelerat i agreujat en els darrers vint-i-cinc anys, a partir de la irrupció de les televisions privades en el negoci futbolístic (1994) i dels efectes de la sentència pel cas *Bosman* (1995). El decalatge econòmic progressiu s'ha convertit en desavantatge competitiu. La polarització és un fet en totes les competicions nacionals i europees. Els clubs més rics en termes econòmics ho són cada vegada més. Els seus pressupostos han passat de preveure uns ingressos per sota dels 100 milions d'euros a mitjans dels anys 90 a projectar-ne gairebé 1.000 milions d'euros l'any 2020 (Boor et al., 2018). La conseqüència més immediata i decisiva ha estat el desequilibri competitiu en tots els campionats. Vol dir que només una dotzena d'equips europeus aspiren cada any a guanyar els seus tornejos nacionals i les competicions europees (Badia Perea, 2013). Per això el futbol també pot ser metàfora de les desigualtats socials creixents que s'observen des de la revolució neoliberal dels anys vuitanta i que s'han aguditzat de manera dramàtica a partir de la gran crisi succeïda entre els anys 2008 i 2014 (Atkinson, 2015; Piketty, 2014, 2019).

Cada època de creixement ha comportat la desaparició dels clubs més febles, en termes d'ingressos i en nombre d'aficionats, de capacitat per eixamplar la seva base social, que han quedat superats i absorbits per la puixança dels més forts. Aquest procés es pot contemplar amb l'evolució de les competicions durant el segle XX. A l'estat espanyol, el futbol va començar amb la celebració de partits amistosos (Artells, 1972; Pujadas



& Santacana, 1995). Va continuar amb la disputa de campionats i lligues regionals organitzades per les primeres estructures federatives i, més endavant, de torneigs per eliminatòries a nivell de tot l'Estat. La Lliga espanyola no es va instaurar fins a uns anys després (1929) de la generalització dels professionalisme (1923). Arreu, el procés d'expansió i professionalització havien estat similars (Pujadas, 2011). És clar que les noves necessitats financeres dels clubs els van anar abocant a la construcció d'estadis cada cop més grans per encabir-hi més espectadors i augmentar els ingressos derivats del pagament d'entrades i de la publicitat estàtica, i a la creació de competicions més atractives per poder-los omplir (Artells, 1972).

A escala europea i internacional, el creixement va tenir pautes molt semblants, però bé que els seus inicis són més tardans. El procés es va arrencar en tornar de la Segona Guerra Mundial. Es va començar també amb partits amistosos entre els clubs més grans que havien adquirit més prestigi futbolístic pels seus triomfs domèstics. L'interès per veure les estrelles foranes de les quals la premsa en cantava prodigis mai vistos, creixia entre els aficionats al futbol. També els propis equips, estimulats pels comentaris i comparacions que en feien els diaris esportius, van tenir interès en avaluar el seu potencial jugant contra aquells equips considerats per la premsa com els millors del moment.

Així doncs, la premsa va fer de catalitzador de l'increment del nombre d'aficionats al futbol, alhora que aprofitava aquest interès creixent per fer pujar les seves vendes i audiències. És en aquest sentit que es pot dir que els clubs de futbol i els mitjans de comunicació esportius han seguit un procés de creixement paral·lel (Badia Perea, 2013).

Més endavant, fruit d'aquests estímuls i d'aquest interès dels espectadors i aficionats per veure els seus equips competir contra els millors futbolistes internacionals van començar els primers tornejos continentals, però limitats als tres o quatre països capdavaners (Copa Llatina, del 1949 al 1957). Va ser a mitjans dels anys cinquanta quan van començar les competicions europees, amb la disputa de la Copa d'Europa entre els campions de les lligues domèstiques (1955), la Recopa (1961), que es disputava entre els campions dels tornejos de Copa de cada federació regional, i la Copa de la UEFA entre els segons, tercers o quarts classificats (1971), en funció del potencial futbolístic de cada federació membre de la UEFA.

De la mateixa manera que els diaris regionals havien promogut la creació de tornejos i competicions durant els primers anys del segle XX (Pujadas & Santacana, 2012), la

creació de la Copa d'Europa va ser una iniciativa del diari francès *L'Équipe*, sostinguda pels clubs, les federacions i les televisions públiques europees. El futbol, d'aquesta manera, va servir per arrencar i consolidar la televisió (Montéréal, 2007).

A partir dels anys noranta, novament en una conjuntura de necessitats financeres creixents dels clubs causada per la irrupció de les televisions privades (1994) i els efectes de la sentència pel cas *Bosman* (1995), la Copa d'Europa, la competició de més prestigi, es va convertir en una Lliga de campions que juguen en diverses fases 81 equips pertanyents a 54 federacions de les 55 que estan afiliades a la UEFA (temporada 2019-2020), i en la qual ja no només hi participen els campions de les lligues estatals, com succeïa en els seus inicis, sinó, en el cas de les lligues més potents, els quatre primers classificats. Aquesta nova competició, disputada en diverses fases des de juny a maig, ha multiplicat el nombre de partits i ha permès incrementar substancialment els ingressos tant de la UEFA, que és l'associació que l'organitza, com dels clubs que hi participen.

### **1.1. La incidència dels mitjans de comunicació**

L'esport ha esdevingut un fenomen global gràcies, sobretot, a la televisió. Esdeveniments com els Jocs Olímpics o la Copa del Món de futbol obtenen audiències de milers de milions d'espectadors d'arreu del món (Fernandez Peña, 2016; Fernández Peña & Ramajo Hernández, 2014; Moragas et al., 2013). Els Jocs Olímpics de Beijing del 2008 van ser seguits per una audiència acumulada de 4.300 milions d'espectadors, segons les dades oficials del Comitè Organitzador. La Copa del Món de futbol de Sud-àfrica va ser seguida per una audiència acumulada de 26.000 milions d'espectadors. No hi ha cap altre esport que obtingui registres semblants. Amb tot, són els clubs de futbol capdavanters a Europa els paradigmes de la globalització. El FC Barcelona, el Reial Madrid, el Manchester United, el Manchester City, el Bayern de Munic o el Juventus són clubs de futbol que han traspassat les seves fronteres naturals i s'han convertit en clubs globals (Andrews et al., 2004; Ginesta, 2009; F. Soriano, 2009), amb aficionats arreu del món que a més a més de congregar-se setmanalment davant de la televisió per veure'n el partit corresponent, diàriament consumeixen des de notícies relacionades amb els seus cracs i l'actualitat de l'equip a samarretes i tot tipus de productes del seu marxandatge.

L'evolució de l'esport, i d'entre totes les seves disciplines la de futbol més que cap altra, ha anat sempre lligada als mitjans de comunicació de masses. Es pot ben dir que el

futbol i el periodisme esportiu han crescut compassadament (Badia Perea, 2013). No obstant, sempre havia estat a través d'un enfocament eminentment local. No va ser fins a mitjan dels anys noranta que els clubs de futbol van fer un salt endavant i que van transcendir el seu mercat natural. Aquesta expansió es va produir a partir del moment en què les televisions públiques van perdre el monopoli dels drets de retransmissió dels partits de les diferents lligues nacionals (Ginesta, 2009). L'arribada de les televisions privades va incrementar de molt i de cop els ingressos dels clubs. El model de negoci va canviar radicalment. Fins llavors, un club de futbol s'assemblava a un espectacle de circ, en el sentit que la font d'ingressos principal era la venda d'entrades i de carnets de socis i abonats a l'estadi. Però, a partir d'aquell moment, les partides més importants d'ingressos van passar a ser la dels drets televisius, d'una banda, i la dels drets publicitaris que se'n van derivar, d'una altra, de manera que el model de negoci dels clubs va passar a ser la pròpia d'una indústria de l'entreteniment (Ginesta, 2020; Soriano, 2009).

A més, les circumstàncies van fer que l'entrada de les televisions privades coincidís amb una sentència judicial que va abolir les fronteres del futbol europeu. Va ser la sentència pel cas *Bosman* (Andreff & Staudohar, 2000; *Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea*, 1995; Vrooman, 2007).

Jean-Marc Bosman era un modest jugador del Lieja belga que va guanyar l'apel·lació a la lliure circulació de treballadors dins de la Unió Europea per no ser considerat com a estranger en el seu intent de fitxar pel club francès US Dunkerke. La sentència va trasbalsar el mercat fins al punt de trencar-ne la llei principal: l'oferta de jugadors susceptibles de ser fitxats va augmentar de cop i exponencialment, però els preus van pujar també perquè els clubs es van trobar amb més diners a la caixa per fitxar, els diners frescos de les televisions privades, i per la competència entre ells (Badia Perea, 2013).

La conseqüència més immediata d'aquest increment de les despeses derivada de l'augment dels costos dels fitxatges i els salaris dels futbolistes va ser que els clubs es van veure obligats a augmentar els ingressos en la mateixa proporció, almenys. Llavors, es va iniciar una cursa que no tots els clubs van saber interpretar ni van poder disputar. La comparació de l'evolució seguida pel Manchester United i el FC Barcelona a la darrera dècada del segle XX i la primera del segle XXI és reveladora dels canvis que s'han operat en el futbol (Andrews et al., 2004; Soriano, 2009). L'any 1995, els ingressos del Manchester United eren semblants als del FC Barcelona: 62 milions d'euros per 58 milions d'euros, respectivament. Vuit anys més tard, l'equip anglès s'havia convertit en un club

globalitzat i els seus ingressos havien doblat els del club català, que no havia fet la mateixa expansió: 251 milions d'euros per 123 milions d'euros. Essent la partida destinada a contractar i pagar els salaris dels futbolistes la més important del balanç dels clubs, al voltant del 65 per cent dels ingressos, és fàcil deduir que el potencial esportiu d'un i altre equips tenia una desigualtat equiparable.

A partir del 2003, el FC Barcelona va iniciar un procés d'expansió internacional semblant al que havia operat uns anys abans el club anglès, un procés de globalització que, igualment com el club anglès, es beneficiava clarament de la digitalització de la societat i l'efecte que això tenia sobre els fluxos comunicatius (Lobillo et al., 2016). L'entitat blaugrana va retallar les distàncies en ingressos econòmics que els havien arribat a separar, es va situar en el mateix nivell l'any 2009 (A. Houlihan et al., 2010) i, finalment, el va superar l'any 2010 (Battle et al., 2011). El *sorpasso* esportiu havia arribat una mica abans, el maig de 2009, quan el Manchester United i el FC Barcelona es van enfrontar a la final de la Lliga de Campions disputada a Roma. Van vèncer els catalans, que van repetir victòria en la reedició de la final del 2011 celebrada a Wembley.

Si en la comparació anterior, i a tall d'exemple, hi afegíssim el València FC, l'evolució del futbol de les darreres dècades s'apreciaria en tota la seva cruesa. El València FC tenia, a mitjans dels anys noranta, ingressos una mica inferiors als del Manchester United i FC Barcelona. El València va guanyar la Lliga espanyola les temporades 2001-2002 i 2003-2004 i va arribar a les finals de la Lliga de Campions de l'any 2000 i de l'any 2001, que va perdre davant del Reial Madrid i del Bayern de Munic, respectivament. No obstant, mentre els ingressos del Reial Madrid i del FC Barcelona van començar a créixer, els del València es van quedar estancats per sota dels 100 milions i amb el llast d'un deute que l'any 2018 era de més de 500 milions d'euros (Esteban, 2018) que superava de molt les seves capacitats de facturació. És clar, el potencial esportiu del València se'n va ressentir enormement. Des de l'any 2004, en què va guanyar la Lliga espanyola, la Copa de la UEFA i la Supercopa d'Europa, no va tornar a guanyar cap títol fins a la Copa del Rei de l'any 2019. També en els darrers dos anys, després que l'empresari de Singapur Peter Lim comprés el 70 per cent de les accions del club (Ros, 2014), el pressupost del club s'ha incrementat de 80 milions d'euros i ha arribat als 195 milions d'euros (Ortí & Ferriol, 2019). Però, molt lluny del FC Barcelona o Reial Madrid amb què havia competit pel títol de lliga fins a mitjans de la primera dècada del 2000.

El que havia succeït era que el mercat local o nacional s'havia quedat petit per a

molts d'aquells clubs i els més llestos i els més ben disposats per raons objectives van fer passos per esdevenir clubs globals, amb aficionats arreu del món. El raonament que havien fet els directius dels clubs era ben senzill: si en el mercat local i el més pròxim ja no era possible obtenir més ingressos per la via de fer més socis i aficionats, i si l'aforament de l'estadi era finit, l'única via de creixement possible els havia de venir del trencament de les fronteres naturals, de convertir-se en clubs d'abast mundial (Soriano, 2009). Amb el mateix raonament, els clubs van passar d'estar patrocinats per companyies d'àmbit local o nacional a tenir el patrocini de multinacionals i convertir-se, ells mateixos, en multinacionals de l'oci o de l'entreteniment (Ginesta, 2011).

Avui en dia, els ingressos dels clubs de mida internacional es divideixen, aproximadament, de la següent manera: un terç prové de la venda d'entrades i abonaments als seus estadis i dels socis que paguen una quota anual a canvi de drets polítics i socials, un terç dels drets televisius i un darrer terç del màrqueting (Hammond et al., 2019).

El futbol és un dels esports que en els darrers anys ha fet un salt globalitzador més ràpid i complet. En part, perquè el futbol gaudeix d'un avantatge molt gran respecte d'altres esports: la seva capacitat per crear el que Benedict Anderson en va dir «comunitats imaginades» (1987). Els clubs de futbol creen identitat entre els seus aficionats. Els clubs de futbol tenen unes possibilitats que no tenen les estrelles de l'atletisme i la natació, per citar els dos esports més seguits en uns Jocs Olímpics, perquè són esports individuals i, en conseqüència, no tenen capacitat, o és molt efímera, per crear cap lligam ni sentiment de pertinença, ultra el handicap de ser campionats que es succeeixen en freqüència bianual. Els Mundials de Futbol, l'altre gran espectacle esportiu de masses, els disputen seleccions nacionals que, per definició, estan incapacitades per crear sentiments d'adhesió i pertinença transnacionals, malgrat que en el passat s'hagin produït exemples que desmentirien aquesta afirmació com foren les seleccions del Brasil de Pelé o de l'Holanda de Johan Cruyff; en tot cas, les seleccions serveixen per generalitzar i globalitzar l'afició al futbol.

Els únics equips que podrien competir en el futbol en el sentit globalitzador i que, en certa mesura ho fan, són les franquícies de bàsquet de l'NBA (Szymanski & Zimbalist, 2006). No obstant, pel fet de ser franquícies que canvien de ciutat diverses vegades al llarg de la seva existència, la seva capacitat per arrelar i crear sentiments de pertinença més enllà del seu àmbit és limitat. No és debades que els equips amb més seguidors siguin aquells que no s'han mogut mai d'una mateixa ciutat. A més, fins fa poc, l'NBA i

les lligues professionals de beisbol o futbol americà, havien estat tancades al mercat americà. En aquest sentit, és interessant adonar-se del procés d'obertura a jugadors europeus i d'expansió internacional que ha iniciat des de fa dues dècades i mitja l'NBA en un clar intent de globalitzar-se i de competir amb el futbol pel mercat de l'espectacle esportiu mundial.

Els clubs de futbol compten amb un altre avantatge notori: es tracta d'un producte sense descompte cultural (Appadurai, 1996). Vol dir que el futbol és un llenguatge universal que no necessita de cap tipus de traducció: les seves regles de joc són compreses universalment, molt més que no pas les del beisbol o les del futbol americà, per exemple. Un partit de futbol pot ser seguit per aficionats de diferents cultures i llengües sense que cap d'ells necessiti de cap sistema de descodificació. Les narracions personalitzades de les retransmissions televisives afegeixen valor al producte.

Amb tots aquests factors al seu favor, s'entén la facilitat amb què els clubs de futbol han pogut «desterritorialitzar-se» i crear grans comunitats fora dels seus àmbits naturals d'actuació, per usar la terminologia de l'antropòleg hindú Arjun Appadurai (1996).

És evident que l'expansió dels clubs de futbol europeus crea dependència dels mercats futbolístics més pobres. Les lligues espanyola, anglesa, alemanya, italiana i francesa, i la Lliga de campions europea són les més seguides de tot el món (Sartori, 2016). Els clubs de futbol europeus capdavanters arriben a tenir més aficionats i a captar més seguidors que no pas els clubs locals. Amb la globalització, les aficions al futbol han sofert un procés d'hibridació (Appadurai, 1996).

En resum, el procés de globalització del futbol ha comportat que només els clubs més poderosos en termes econòmics de cadascuna de les cinc principals lligues s'hagin convertit en marques globals. El futbol s'ha transformat en una indústria de l'entreteniment dominada per aquests clubs globals que han esdevingut multinacionals de l'oci.

L'objectiu d'aquesta tesi doctoral és demostrar que la conseqüència d'aquest procés ha estat un desequilibri competitiu creixent en totes les cinc lligues europees principals i en la Lliga de Campions, demostrar que el periodisme esportiu i els mitjans de comunicació hi ha tingut una influència determinant i, conseqüentment, preguntar-se si aquest desequilibri creixent abocarà a aquest ú per cent més ric del futbol mundial a mig termini a competir entre ells en una Superlliga europea semitancada i, seguidament, a prendre un

seguit de mesures que poden ser equivalents a les que estan vigents en les lligues professionals dels Estats Units, com el límit salarial o el *draft* per regularitzar el mercat de fitxatges, amb l'objectiu de limitar el desequilibri competitiu que de manera inevitable sorgiria entre ells mateixos a més llarg termini.

A continuació esquematitzarem aquest plantejament amb objectius generals i específics, així com se'n determinaran les preguntes d'investigació que guiaran aquesta recerca.

### **1.1.1. Objectius**

#### **1.1.1.1. Objectiu general**

- A. Investigar i descriure l'abast de la desigualtat econòmica generada entre els equips de les cinc principals lligues europees i en la Lliga de Campions des de la sentència pel *cas Bosman* de l'any 1995 i la irrupció de les televisions privades l'any 1994.

#### **1.1.1.2. Objectius específics**

- B. Descriure i analitzar l'abast del desequilibri competitiu entre els equips de les cinc principals lligues europees i en la Lliga de Campions a conseqüència de la desigualtat econòmica generada en els darrers 25 anys.
- C. Estudiar el cas de la UCI World Tour com a precedent de lliga semitancada i valorar si la seva experiència pot ser vàlida per a una futura Superlliga de futbol.
- D. Estudiar el cas de l'Eurolliga de bàsquet com a precedent de lliga semitancada i valorar si la seva experiència pot ser vàlida per a una futura Superlliga de futbol.
- E. Valorar la Superlliga europea de futbol com a solució a mig termini per recuperar un campionat amb equilibri competitiu i les mesures a implementar-hi per evitar caure de nou en els desequilibris econòmic i competitiu.

### **1.1.2. Preguntes de la investigació**

- Quin és l'abast i com s'ha generat la desigualtat econòmica entre els equips de les cinc principals lligues europees i en la Lliga de Campions des de la sentència pel *cas Bosman* i la irrupció de les televisions privades?
- Quin és l'abast del desequilibri competitiu entre els equips de les cinc principals lligues europees i en la Lliga de Campions a conseqüència de la desigualtat econòmica generada en els darrers 25 anys?
- L'antecedent de la lliga semitancada de la UCI World Tour pot ser una experiència vàlida de cara a la implantació d'una futura Superlliga europea de futbol?
- L'antecedent de l'Eurolliga de bàsquet com a lliga semitancada pot ser una experiència vàlida de cara a la implantació d'una futura Superlliga europea de futbol?
- La creació d'una Superlliga europea de futbol entre els equips més potents econòmicament pot ser una solució per recuperar un campionat amb equilibri competitiu?

### 1.1.3. Justificació

Aquesta tesi es justifica a partir de tres raons.

En primer lloc, es tracta d'una investigació exploratòria i oportuna d'un fenomen social que està en primera línia mediàtica. Malgrat que de la creació de la Superlliga europea se'n parla en els mitjans de comunicació des de mitjans dels anys 90, almenys, quan hi va haver el primer intent seriós de crear-la per part del magnat de la televisió Silvio Berlusconi (Badia Perea, 2013), es tracta d'una possibilitat poc estudiada des de les ciències socials i, quan s'ha abordat, s'ha fet sempre des de la perspectiva de la seva viabilitat econòmica (Dietl et al., 2011; Höhn & Szymanski, 1999; Solberg & Gratton, 2004; Szymanski & Kuypers, 1999a). En cap cas s'ha analitzat des d'una perspectiva global, això vol dir tenint en compte també el procés històric que ha portat a determinats clubs a convertir-se en multinacionals de l'oci (Ginesta, 2011) i el paper que hi han jugat els mitjans de comunicació, i el desequilibri competitiu que han causat les desigualtats econòmiques generades per la globalització.



L'oportunitat de la investigació, vinculada a la seva actualitat, es justifica pel canvi de format que ha plantejat recentment la UEFA als equips europeus integrats en l'Associació de Clubs Europeus (ECA) a partir del 2024, en un nou intent d'aturar la creació d'una Superlliga europea que va fer-se pública durant l'abril de 2021 i que estava liderada pel president del Reial Madrid, Florentino Pérez, amb el suport econòmic d'un gran banc d'inversions com el JP Morgan (Badia Perea & Ginesta, 2021; Trullols, 2021; Viñas & Ginesta, 2022).

En segon lloc, aquesta tesi es justifica per l'impacte social i econòmic que té l'esport. El març del 2019, *The Wall Street Journal* va informar de les intencions que tenien els clubs membres de l'ECA de canviar el format de l'actual Lliga de Campions a partir del 2024 per convertir-la en una competició semitancada, amb tres categories, amb ascensos i descensos (Robinson, 2019). Els representants de les diferents lligues professionals s'hi ha declarat en contra de manera reiterada des de llavors. En concret, el president de LaLiga, Javier Tebas, va denunciar el perjudici que causaria al futbol espanyol i a les demás lligues, i als clubs més modestos que no tindrien accés a la Superlliga (Raimundo, 2020; Vande Rusten, 2019).

El negoci de l'esport representa un 3,3 per cent del PIB espanyol i, concretament, el futbol professional espanyol aporta el 1,37 per cent del PIB del país: genera, directament o indirecta, més de 180.000 llocs de treball i recapta més de 4.000 milions d'euros en impostos per a l'Estat. Segons va declarar Javier Tebas, "els ingressos domèstics agregats de totes les lligues nacionals europees sumen més de 7.000 milions d'euros. Els de la UEFA, 2.000 milions d'euros. És evident que l'origen dels recursos segueixen sent les competicions locals" (Vande Rusten, 2019).

I, en tercer lloc i finalment, aquesta tesi es justifica per la necessitat d'analitzar en profunditat l'abast del desequilibri econòmic i el desequilibri competitiu que ha causat en les lligues i demás competicions locals i europees. Estudiar el balanç competitiu és rellevant perquè un equilibri més gran comporta un interès creixent per part dels aficionats, el qual s'acaba traduint en majors assistències als estadis i majors audiències televisives (Dobson & Goddard, 2011; Forrest & Simmons, 2002). Per tant, sembla del tot justificat analitzar si les actuals lligues nacionals estan desequilibrades a favor d'uns pocs clubs i quantificar-ne l'abast perquè aquest desequilibri, en cas de persistir, en posaria en perill la viabilitat a mig termini.

Aquesta tesi doctoral s'inscriu dins dels estudis sobre el desequilibri competitiu en el futbol, en els estudis de la globalització dels fenòmens comunicatius i en els estudis sobre la viabilitat d'una Superlliga europea, i pren les cinc principals lligues europees i les competicions europees i les aficions dels clubs de futbol com a objecte d'anàlisi.

L'esport té en la vida social una importància creixent. I, d'entre tots els esports, el futbol és la disciplina més popular en nombre d'aficionats (fans). Segons una enquesta de Nielsen Sports, l'empresa d'anàlisi de la indústria de l'esport, un 43 per cent de la població de 18 mercats està «interessada» o «molt interessada» pel futbol, l'equivalent a uns 736 milions de persones (Lovett, 2018).

En termes d'audiència, el futbol s'ha convertit en l'espectacle esportiu més seguit del món. Les finals de la Copa del Món d'Alemanya i Sud-àfrica, dels 2006 i del 2010, respectivament, van superar els 700 milions d'espectadors. I la final de la Lliga de Campions de l'any 2009 entre el FC Barcelona i el Manchester United, amb 109 milions d'espectadors, va superar per primera vegada la final de la Super Bowl, que havia tingut aquell mateix any una audiència de 106,5 milions d'espectadors, amb la diferència que els seguiment del futbol havia estat més global que el de la Super Bowl, més concentrada en el mercat nord-americà. En comparació, el tercer esdeveniment esportiu més seguit el va ocupar aquell mateix any 2009 el Gran Premi de Bahrain, que iniciava la temporada de fórmula 1, amb 54 milions d'espectadors.

Més recentment, la final de la Copa del Món de Rússia de l'any 2018 va ser seguida per 1.120 milions de telespectadors, per una audiència total acumulada de 3.500 milions de persones (Lovett, 2019). Aquestes xifres van marcar un nou rècord pel que fa les audiències televisives.

En termes econòmics, el volum de negoci del futbol també assoleix xifres que cap altra disciplina esportiva obté. Els resultats i les previsions de les institucions del futbol van fer a mitjans de la primera dècada d'aquest segle, permetien concloure que la crisi financera no havia d'afectar el negoci futbolístic (Battle et al., 2011), malgrat la Gran Crisi econòmica que hi va haver entre els anys 2008 i 2014. I, en posterioritat, els ingressos dels clubs de futbol europeus s'han gairebé duplicat des del 2009 als 2018, en passar d'11.700 milions d'euros a 21.000 milions d'euros.

Efectivament, els vint equips europeus més rics van seguir creixent fins als 8.300 milions d'euros de la temporada 2017 – 2018. Aquesta xifra va suposar un increment del

5 per cent respecte de la temporada anterior, que havia estat de 7.900 milions d'euros, l'any d'inici de la Gran Crisi. Però, el creixement econòmic dels vint clubs més rics es fa més evident i espectacular si s'observa que la temporada 1996 – 1997 havia estat de 1.200 milions d'euros. És a dir, que des de llavors els ingressos dels vint clubs més rics ha crescut d'un 591,6 per cent, fins a la temporada 2017 – 2018, en arribar als 8.300 milions d'euros (Hammond et al., 2019; A. Houlihan et al., 2010).

Segons el màxim organisme federatiu internacional, al món hi ha 270 milions de persones involucrades en el futbol. La FIFA compta amb 208 associacions adherides. La de Montenegro va ser la darrera a ingressar-hi. Ho va fer l'any 2007, uns quants mesos després d'obtenir la independència. Les Nacions Unides estan formades per 192 estat membres.

### **1.1.3.1. Experiència personal i importància de la tesi**

L'interès per la qüestió neix de la meua experiència professional com a periodista esportiu i com a Director de Comunicació del FC Barcelona (2003 – 2008). Sóc autor de dos llibres sobre l'actualitat del FC Barcelona: *Crònica del nuïisme*, de l'any 2011, i *El Barça al descobert*, del 2008, i de dos assajos sobre la figura de l'expresident del FC Barcelona Josep Suñol i Garriga: *Josep Suñol i Garriga. Viure i morir per Catalunya*, de l'any 2011, i *Amb afany de justícia i llibertat. Josep Suñol i Garriga a través dels seus articles i entrevistes*, de l'any 2016.

Essent Director de Comunicació del FC Barcelona vaig participar directament en el creixement econòmic i social que el club va experimentar des del 2003 al 2008. Vaig ser testimoni directe de la globalització del club i vaig participar en l'elaboració d'estratègies com ara el programa «El Gran Repte», per a estendre el nombre de socis més enllà de l'aforament de l'estadi, l'acord del club amb l'UNICEF i, en general, en la recerca de polítiques comercials i comunicatives que donessin al club una dimensió internacional, el que en vam anomenar «més que un club al món» (Soriano, 2009).

Complementàriament, des de l'any 2016 he impartit l'assignatura de Periodisme Econòmic com a professor associat a la Universitat Autònoma de Barcelona. En aquesta assignatura, hem abordat les causes i les conseqüències de la Gran Crisi econòmica que hi

va haver entre els anys 2008 i 2014 que ha provocat un increment de les desigualtats econòmiques i socials (Atkinson, 2015; Piketty, 2014, 2019).

Crec que el futbol és el paradigma, potser el més complet, del fenomen de la globalització. Com ha escrit el politòleg francès i director d'un grup d'estudi de la Federació Francesa de Futbol sobre el futur de la disciplina, Pascal Boniface, "el futbol és l'estadi últim de la mundialització. No hi ha avui en dia cap fenomen més global. El seu imperi no coneix ni fronteres, ni límits. Fenomen més rar encara, és l'únic imperi que és popular. I és l'únic pel qual els pobles entusiastes reclamen ser conquerits, s'alegren de ser-ho, lluiten implacablement per ser-ne els millors individus. No hi ha cap superfície de la terra habitada del planeta, per petita que sigui, que s'hagi volgut resistir a la conquesta del futbol. Aquest esport típicament britànic ha esdevingut l'esport mundial. (...) El futbol és l'arquetip de la mundialització més encara que la democràcia, l'economia de mercat o Internet" (2010: 2).

Així, de la mateixa manera, crec que la desigualtat econòmica que hi ha entre els clubs de futbol, que creix temporada rere temporada com s'aprecia en els informes que publica Deloitte, i el desequilibri competitiu que, segons tots els indicis, genera en totes les competicions, pot ser paradigma de les desigualtats econòmiques i socials derivades de la Gran Crisi i que des de fa relativament pocs anys s'ha tornat a convertir en un dels tòpics d'estudi de les ciències socials.

#### **1.1.4. Hipòtesis**

A partir de tot lo exposat anteriorment, es presenten les següents hipòtesis:

H1. La sentència pel cas *Bosman* i la irrupció de les televisions privades ha generat desigualtat econòmica entre els equips de les cinc principals lligues europees i en la Lliga de Campions.

H2. La desigualtat econòmica generada en els darrers 25 anys ha causat un desequilibri competitiu entre els equips de les cinc principals lligues europees i en la Lliga de Campions.

H3. L'antecedent de la UCI World Tour és una experiència vàlida de cara a la implantació d'una Superlliga europea de futbol.

H4. L'antecedent de l'Eurolliga de bàsquet és una experiència vàlida de cara a la implantació d'una Superlliga europea de futbol.

H5. La creació d'una Superlliga europea de futbol entre els equips econòmicament més poderosos recuperarà un campionat competitiu.

### 1.1.5. Metodologia i mostra

Aquesta tesi doctoral s'emmarca en l'Estructura de la Comunicació Social (Jones, 2005). En aquest àmbit, l'investigador ha de recollir el màxim volum d'informació història, econòmica, social i tecnològica possible (Jones, 2005; Soriano, 2007) amb l'objectiu, pel que fa el tema d'estudi d'aquesta tesi, de traçar els diversos mapes que han configurat el sistema futbolístic europeu.

La metodologia bàsica d'aquesta tesi doctoral és l'estudi de cas. Robert Yin (2009) considera que plantejar un estudi de cas té sentit quan (1) el propòsit de l'estudi pretén respondre *com i per què*; (2) quan no es poden manipular els comportaments de les persones que hi estan involucrades; (3) quan es pretenen investigar les condicions de context perquè es creu que són rellevants per al fenomen d'estudi; (4) o quan les fronteres entre el fenomen i el context no són prou clares (Baxter et al., 2008). L'objecte d'estudi d'aquesta tesi doctoral és la Superlliga europea de futbol i, al nostre entendre, compleix almenys les condicions 1, 2 i 3.

L'estudi de cas quantitatiu i qualitatiu es construirà a partir de (1) l'anàlisi historiogràfica pel que fa els antecedents històrics de la Superlliga europea, (2) l'anàlisi de les dades econòmiques publicades posades en relació amb els palmarès esportius de les cinc principals lligues europees i la Lliga de Campions pel que fa la desigualtat econòmica i el desequilibri competitiu i (3) el projecte de Superlliga europea de futbol presentat l'abril del 2022 per 12 clubs europeus.

L'ús de fonts diverses reverteix en una major credibilitat (Patton & Patton, 1990; Yin, 2009). És sabut que una estratègia de recerca basada en la triangulació és a la base de l'estudi de cas i un camí per garantir la validesa de la investigació (Johansson, 2007). Aquesta triangulació s'obté a partir de la combinació de dades, investigacions, teories i metodologies (Feagin et al., 1991). El que es pretén amb l'estudi d'un únic cas és copsar-ne la complexitat per, a partir dels resultats obtinguts, deduir la validesa de la hipòtesi formulada (Johansson, 2007). Perquè la qualitat d'un estudi de cas se suporta en tres peus: la validesa construïda, la validesa externa i la fiabilitat (Yin, 2009).

La mostra dels equips es basarà en els informes anuals Football Money League, de l'auditora Deloitte, en què es fa un rànquing dels 20 equips més rics del món. Aquest rànquing es publica anualment des de la temporada 1996-97. En el marc d'una seqüència històrica, aquestes dades són les més comparables actualment entre elles i les que ens permeten tenir una visió a llarg termini de com ha evolucionat l'economia del futbol a Europa i de quins equips l'han protagonitzada, tant els que han aconseguit mantenir-s'hi com els qui n'han desaparegut perquè no han pogut seguir el ritme de creixement imposat per la indústria.

El període a estudiar és el que va de la temporada 1996 – 1997 a la 2020 – 2021. La data d'inici es correspon a la temporada posterior a la data de la sentència del *cas Bosman* que va transformar el mercat de futbolistes en un mercat global en abolir les restriccions que les lligues professionals imposaven als clubs de la seva jurisdicció per a la contractació de jugadors estrangers. A més, un període de vint-i-cinc anys ens sembla prou ampli i, a l'hora, prou abastable per al propòsit d'aquesta tesi.

La mostra d'equips són els que any a any han anat apareixent en el rànquing de 20 clubs més rics del món. Centrar-nos en aquest rànquing i no pas en una mostra tancada d'uns determinats equips escollit a partir d'uns criteris prèviament establerts, ens permet observar l'evolució econòmica que han seguit tots i cadascun dels clubs que hi ha anat apareixent, alguns d'una manera continuada, o desapareixent o bé hi han anat entrant i sortint al llarg dels 25 anys estudiats. També ens fixem més específicament en el TOP 5 i el TOP 10 per identificar aquells equips que s'han mantingut en el que podríem considerar l'1 per cent més ric dels clubs de futbol, els qui n'han desaparegut i els qui hi han entrat i s'hi ha mantingut. Els gràfics que n'obtindrem ens haurien de permetre quantificar l'abast de la desigualtat generada, primer, entre els vint equips que entren en el rànquing i, segon, entre aquests vint i la resta de clubs que, tot i obtenir classificacions destacades als campionats domèstics, no hi entren.

Aquestes dades són significatives i ens han de permetre explicar les causes del desequilibri econòmic creixent que ens hem plantejat com a hipòtesi d'estudi perquè, atès que els clubs destinen al voltant del 60 per cent dels seus pressupostos al manteniment de les seves plantilles, és una evidència que com més alta sigui la quantitat de diners que un club pot destinar a fitxes i sous de futbolistes més potent serà esportivament.

Pel que fa el desequilibri esportiu, la mostra escollida són les cinc principals lligues europees (anglesa, espanyola, italiana, alemanya i francesa) i la Lliga de Campions. Per quantificar-ne l'equilibri, analitzarem les classificacions finals de les 25 darreres temporades a partir de la incertesa a curt termini, a mig termini i a llarg termini. Aquests criteris es basen en la constatació que la incertesa del resultat és el factor que dona valor a la competició esportiva.

El punt d'equilibri competitiu màxim seria aquell en què tots els equips participants tenen les mateixes oportunitats i capacitats per acabar sent-ne el guanyador. Per quantificar-ho, ens fixarem en dos aspectes: primer, pel que fa les cinc lligues, en el nombre de punts totals aconseguits pel campió i el subcampió; el que pretenem amb aquest càlcul és observar si el nombre de punts en què es guanyen els campionats de lliga ha crescut de manera progressiva perquè una resposta afirmativa ens demostraria que els equips campions cada temporada són capaços de guanyar més partits i, alhora, cedir menys derrotes i menys empats. I, segon, pel que fa les lligues i la Lliga de Campions, ens fixarem també en el nom dels clubs campions. Aquesta dada és important perquè el que marca definitivament l'existència d'un desequilibri competitiu és el fet que els títols de les lligues i de la màxima competició europea els guanyin temporada rere temporada els mateixos clubs, més enllà de la puntuació definitiva obtinguda.

Així, la combinació de les dues dades ens haurien d'il·lustrar de l'abast del desequilibri, de la mateixa manera que en posar aquests resultats en relació amb els obtinguts de l'anàlisi de les dades econòmiques ens haurien de permetre deduir si la desigualtat econòmica n'és la causa seva principal.

Previ a l'estudi de cas de la Superlliga europea de futbol, i per tal de generar un procés de reflexió inductiu, se'n faran uns altres dos, concretament, sobre les lligues semitancades de ciclisme i bàsquet. L'objectiu és analitzar si l'experiència de la UCI World Tour i de l'Eurolliga són vàlides per a deduir la viabilitat d'una lliga semitancada de futbol. Els dos cassos ens semblen paradigmàtics tan pel que fa els anys de vigència, des del 2005 en el cas del ciclisme professional de carretera i des del 2000, com pel que fa el procés de gestació que van seguir ambdues competicions i l'equilibri de poders entre els *stakeholders* que en formen part i que es va posar en tensió en el moment d'implantar les dues lligues.

En el cas del ciclisme, el període analitzat és del 1986 al 2020. Aquest període s'estructura en tres subperíodes concrets: del 1986 al 2004; del 2005 al 2016; i del 2017 al 2020. Aquesta periodització respon a la necessitat d'analitzar quina era la situació abans de la reforma de la Unió Ciclista Internacional (UCI), quina en va ser a partir de l'entrada en vigor de la lliga mundial semitancada l'any 2005, i quina n'ha estat després de l'acord entre la UCI i l'Associació Internacional d'Organitzadors de Curses Ciclistes (AIOCC) de l'any 2016. Pel que fa als equips ciclistes, formen part de la mostra els equips participants en el Tour de França, atès que aquesta és la cursa més important del calendari internacional i en la qual tots els equips pretenen participar per raons tant esportives com comercials (Bačik et al., 2019; Brewer, 2002; Lagae, 2016; Van Reeth, 2016b).

Dam Van Reeth (2016a) va analitzar la globalització del pilot ciclista durant el període 1990 – 2015 des de tres aspectes: les nacionalitats dels corredors, les nacionalitats dels equips ciclistes i el calendari de curses fora dels quatre països bressol (França, Itàlia, Espanya i Bèlgica). En aquesta tesi, ens concentrarem a analitzar el grau d'internacionalització del pilot del Tour de França, perquè estimem que aquesta és la cursa més important de tot el calendari ciclista mundial, però ampliem el període d'estudi des del 1986 al 2020 perquè considerem que el procés d'internacionalització del ciclisme es va iniciar a mitjans dels anys 80 (Brewer, 2002; Mignot, 2016b; Van Reeth, 2016a) i per copsar també els efectes de l'acord del 2016, que aquest autor no va poder abastar. A més, ens fixarem en les nacionalitats dels corredors, dels equips i dels seus patrocinadors i en el calendari de curses per quantificar-ne la internacionalització en cadascuna d'elles.

Aquest estudi de cas quantitatiu i qualitatiu inclou una mostra intencional d'entrevistes semiestructurades a representants dels *stakeholders* ciclistes. Concretament, el director de la Vuelta a España, Javier Guillén, el director de la Volta a Catalunya, Rubèn Peris, el president del Sindicat de Ciclistes Professionals (ACP), José Luis de Santos, el CMO del Movistar Team, Juan Pablo Molinero, i el responsable de les retransmissions ciclistes de TVE, Carlos de Andrés. El que pretenem en aquestes entrevistes és copsar la valoració que fan les parts interessades dels objectius que tenia la UCI amb la seva reforma i saber fins a quin punt s'ha acomplert la internacionalització pretesa, i el posterior acord amb la UCI. La intenció és contrastar els resultats quantitius de la investigació duta a terme amb la valoració qualitativa de les parts interessades.

Les fonts secundàries que ens ajudaran a travar l'estudi de cas consistiran en una àmplia varietat de documents escrits: a part de la literatura acadèmica, extraurem infor-



mació de fonts ciclistes especialitzades com ara *Cycling News* ([www.cyclingnews.com](http://www.cyclingnews.com)), *Velo News* ([www.velonews.com](http://www.velonews.com)) o la pàgina web [www.cquanking.com](http://www.cquanking.com), que ofereix informació estadística detallada des de l'any 2000, i la base de dades sobre la història del ciclisme francès [www.memoire-du-ciclisme.net](http://www.memoire-du-ciclisme.net).

En el cas del bàsquet, el període analitzat és del 1992 al 2021, tot i que també ens fixem en l'antecedent de l'European Professional Basketball League (EPBL) perquè va ser un primer intent de crear una lliga europea i perquè va tenir la fèrria oposició de la federació internacional (FIBA) que va aconseguir fer fracassar aquell primer intent d'un campionat europeu creat al marge de les federacions europees i nacionals.

En aquest cas, el cas d'estudi és qualitatiu i es basa en l'anàlisi de les fonts documentals obtingudes, tant articles acadèmics com periodístics i institucionals. Perquè, a diferència del cas del ciclisme, en què el que pretenem és entendre la pugna entre els *stakeholders* per la governança de la competició a través de la internacionalització del pilot i del calendari, el que ens interessa de l'experiència de l'Eurolliga és l'èxit obtingut per les lligues domèstiques en la creació d'una competició europea de màxim nivell al marge de la FIBA.

A partir d'aquest punt, el segon apartat és el marc en què situarem teòricament l'objecte d'estudi d'aquesta tesi i revisarem la producció científica que fins al moment s'ha publicat, especialment pel que fa la globalització de l'esport, el desequilibri competitiu i la Superlliga europea.

El tercer apartat de la tesi és el del marc contextual en què analitzarem el model nord-americà de l'esport en contraposició al model europeu. Aquesta anàlisi és pertinent atès que de fa anys s'observa el que alguns estudiosos han qualificat d'americanització de l'esport europeu, en el sentit que les competicions dels països europeus, especialment les de caràcter continental, s'encaminen a lligues cada vegada més tancades. Hi hauria, doncs, una convergència entre els dos models esportius, l'un que maximitza el benefici econòmic (l'americà) i l'altre que en maximitza el resultat (l'europeu).

El quart apartat és el dels resultats. L'iniciem amb l'estudi de cas de la UCI World Tour ciclista i l'Eurolliga de bàsquet. Es tracta de dues competicions semitancades amb una vintena d'anys d'existència i que per les seves característiques i processos de creació

poden servir-nos com a experiències vàlides per a deduir-la la validesa de cara a la implantació d'una Superlliga europea de futbol.

Seguidament, ens endinsarem en l'anàlisi de les condicions que poden dur als clubs de futbol europeus més rics a crear una Superlliga europea. En primer lloc, buscarem els antecedents que hi ha hagut al llarg de la història per crear una competició europea entre els clubs de futbol europeus més potents en termes esportius i econòmics. I, seguidament, investigarem les causes i l'abast de la desigualtat econòmica que s'ha creat entre els clubs de futbol europeus i analitzarem el grau de desequilibri competitiu a què han arribat les cinc principals lligues (anglesa, espanyola, italiana, alemanya i francesa) i la Lliga de Campions.

En el cinquè i darrer apartat, establirem les conclusions d'aquesta tesi en què es preguntem sobre la viabilitat d'una Superlliga europea de futbol a partir de la validació de les hipòtesis que hi hem plantejat i formularem les limitacions i les perspectives de recerca de futur.

## **2. Marc teòric**

### **2.1. La globalització de l'esport**

Les Ciències Socials s'han interessat pel fenomen del futbol des de fa relativament pocs anys. Van començar a fer-ho a partir de finals dels anys vuitanta (Elias & Dunning, 1986; Flichy, 1991; Guttmann, 1986) i, sobretot, a partir de la dècada dels noranta (Bernstein & Blain, 2002; Maguire, 1994, 1999), especialment pel que fa la relació amb els mitjans de comunicació de masses (Ginesta, 2009). Amb anterioritat, el fenomen esportiu no havia passat desapercebut per als investigadors socials, però s'havien fixat més en els aspectes antropològics dels jocs tradicionals (Geertz, 1996). A partir dels noranta, en canvi, el futbol s'observa com una metàfora de la globalització (Boniface, 2002, 2006, 2010; Foer, 2004), s'estudia des de diferents perspectives: econòmica (Crawford, 2004; Giulianotti & Robertson, 2007b), social (Guttmann, 1986; Maguire & Pearton, 2000; Poli, 2010), mediàtica (Fernández Peña & Ramajo Hernández, 2014; Moragas et al., 2013) i tecnològica (Ginesta, 2011; Ginesta, 2009) i per entendre fenòmens com la glocalització (Giulianotti & Robertson, 2007a), la identitat nacional (Giulianotti, 2002; King, 2000; Kuper, 2002; MacClancy, 1996; Maguire, 1994) o la descolonització (Appadurai, 1996).

Entenem la globalització com el procés pel qual el món es converteix en un espai únic i que comporta el desenvolupament d'una cultura global. No es tracta d'una cultura homogènia sinó que "es refereix a un model de discurs per entendre el món en la seva totalitat, però també en la seva varietat" (Robertson, 1992). És a dir, els mecanismes pels quals el món acaba unit però no integrat: la universalització del que és particular i la particularització dels que és universal.

L'impacte de la globalització sobre l'esport ha estat abordat des de tres perspectives teòriques (Bernstein & Blain, 2002; Maguire, 1999): (1) l'americanització o l'imperialisme cultural que l'observa com a una imposició dels valors occidentals a través de l'esport (Schiller, 1971; Wallerstein, 1974); (2) la teoria de la modernització que entén que no es pot parlar d'imposició atès que el que hi ha és una tendència a la homogeneïtzació de l'esport a nivell internacional i a partir de quatre factors, almenys: l'extensió de determinades disciplines esportives, l'interès dels aficionats, els mitjans de comunicació de masses com a motor i l'esport com a vehicle diplomàtic i identitari (Wagner, 1990). I (3) la sociologia figuracional basada en l'obra de Norbert Elias (1989), la qual connecta la globalització de l'esport amb el procés de civilització.

Els investigadors sobre la globalització també han estat dividits en tres categories (Held et al., 1999): (1) els escèptics, que consideren que el concepte no està del tot justificat en ell mateix perquè es refereix a un procés d'internacionalització que està lligat a l'expansió mundial del capitalisme. Els escèptics prefereixen observar la continuïtat històrica del procés més que no pas a la visió que emfatitza una ruptura del moviment; (2) els hiperglobalistes, que entenen que la globalització ha creat una única economia que transcendeix i integra les regions econòmiques més grans; (3) els transformacionalistes, els quals afirmen que som davant d'un procés nou que comprèn una interdependència espacial a escala transnacional mai vista fins ara. La clau d'aquesta visió rau en el fet de distingir entre internacionalització i globalització. Així, mentre els processos d'internacionalització impliquen la simple extensió geogràfica de l'activitat econòmica a través de les fronteres nacionals amb nivells d'integració funcionals baixos, la globalització comporta dos fenòmens: l'extensió geogràfica extensiva i un alt grau d'integració funcional (Poli, 2010).

Un llibre fonamental per entendre l'esport global és el del britànic Joseph Maguire *Global Sport*, publicat l'any 1999. Malgrat el temps que ha passat ja des de la seva publicació, encara és avui una obra de caràcter descriptiu i genèric que situa amb profunditat l'esport en el món contemporani. En aquest sentit, es complementa amb les aportacions sociològiques de Robertson (1992) i les més específicament esportives de Guttmann (1986), Houlihan (1994), Giulianotti (2002) o Crawford (2004). Si Robertson havia teoritzat el procés de globalització en cinc fases, Maguire s'hi agafa per conceptualitzar el que anomena «procés d'esportització»: fase gremial, fase d'homogeneïtzació, fase d'enlairament, fase d'hegemonia i fase d'incertesa (Ginesta, 2009; Maguire, 1999; Robertson, 1992).

Pel que fa els altres quatre autors, Allen Guttmann, en la seva obra *Sports Spectators*, del 1986, fa una anàlisi històrica de les diverses fases en què ha passat l'esport des del vessant dels espectadors, des de la Grècia antiga i Roma fins a les competicions modernes, especialment del futbol. A través de la seva narració cronològica, Guttmann observa l'evolució de l'esport com a espectacle des dels vessants econòmic, social i psicològic per respondre la pregunta bàsica que travessa tota l'obra: Qui eren i qui són els espectadors dels esports?

A l'article "Supporters, Followers, Fans and Flanneurs", de l'any 2002, Richard Giulianotti fa una taxonomia de les identitats dels espectadors de futbol als quals acaba

classificant a partir d'aquestes quatre tipologies definides en el títol, en funció del grau d'identificació amb els clubs i que podríem traduir per «aficionats», «seguidors», «entusiastes» i «casuals».

Garry Crawford, a *Consuming Sport: Fans, Sport and Culture*, de l'any 2004, aborda el comportament dels aficionats a l'esport a partir de les seves pràctiques de consum, bé sigui a través dels mitjans de comunicació, o bé sigui en els espectacles en directe. L'obra contribueix al debat sobre les audiències, la cultura dels fans i les pràctiques de consum mediàtic.

Finalment, a l'article "Homogenization, Americanization and Creolization of Sport: Varieties of Globalization", de l'any 1994, Barrie Houlihan explora les relacions entre la globalització i el concepte d'imperialisme cultural, més concretament, les relacions entre la cultura global i la recepció per part de les comunitats locals. A partir de l'estudi en comunitats d' Austràlia, Irlanda i les illes caribenyes, Houlihan estableix sis patrons de comportament distints de globalització.

Totes aquestes reflexions al voltant de l'esport global es complementen amb la importància que hi tenen els mitjans de comunicació de masses. Autors com Helland (2007), Harvey, Law i Cantelon (2001) i Law, Harvey i Kemp (2002) descriuen el paisatge comunicatiu internacional que està dominat per les grans corporacions mediàtiques en relació amb el món de l'esport i els drets de retransmissió dels grans espectacles. En aquest sentit, el treball de Williams (1994) específic sobre la BSkyB és il·lustratiu del cas anglès, tant com el de Ginesta (2009) ho és sobre el de la lliga espanyola de futbol.

Aquesta tesi s'emmarca en l'Estructura de la Comunicació Social, entesa com la interdisciplina acadèmica "que es preocupa per l'estudi empíric de les indústries comunicatives i culturals (Jones, 2005: 21) atès que els clubs de futbol s'han de considerar productes culturals amb una incidència indiscutible dels mitjans de comunicació. És a dir, que el seu estudi s'ha d'enfocar des dels marcs històric (pel seu dinamisme permanent), econòmic (pel seu interès en el lucre), social (pel seu paper com a poders fàctics) i tecnològics (per la seva dependència dels suports físics).

L'estructura de la Comunicació Social té els seus orígens als anys quaranta. D'una banda, en el corrent funcionalista nord-americà de la Mass Communications Research que té en el paradigma de Harold D. Lasswell («Qui diu què, a qui, a través de quin canal i amb quins efectes?») la seva arrel teòrica i que adopta un punt de vista «integral», és a

dir, dels conceptes d'emissor, missatge, canal, audiència i efectes (Alsina, 2001; Moragas, 1981, 1985). I, d'una altra banda, el corrent «crític», de matriu marxista, de Theodor W. Adorno i Max Horkheimer, els quals van encunyar el terme «indústria cultural» a l'Escola de Frankfurt.

El futbol cau de ple en els fenòmens comunicatius de masses que tenen el seu desenvolupament més intens a la primera meitat del segle XX però del qual es troben antecedents des del segle XIX com a conseqüència dels processos d'industrialització, de creixement de les grans ciutats, de generalització de l'escolarització obligatòria i d'aparició i posterior democratització del lleure (Jones, 2005; Pujadas, 2011; Pujadas & Santacana, 1995). Els fenòmens comunicatius de masses, i l'esport i el futbol també, han estat objecte d'estudi acadèmic des de tot tipus de disciplines: Sociologia, Història, Dret, Ciència Política, Psicologia, Semiòtica, Ètica, Economia o Lingüística (Jones, 2005) i de manera interdisciplinària.

Com hem dit més amunt, durant els anys setanta i vuitanta, els estudis de l'esport global es van veure influïts pel corrent crític que havien impulsat les teories de la dominació (Hamelink, 1981; Mattelart & Mattelart, 2013; Nordenstreng, 1973; Schiller, 1971) i de la dependència. El punt de negativitat que contenen va ser superat per la sociologia figuracional d'Elias i els seus seguidors. Darrerament, el concepte d'indústries culturals s'ha revalorat, però sense la connotació «crítica» de l'Escola de Frankfurt. “A pesar de les diferències ideològiques, avui ja ningú posa en dubte que els productes comunicatius i culturals, a banda d'influir socialment, són mercaderies que assoleixen un determinat preu al mercat i posseeixen un valor de canvi” (Jones, 2005).

## **2.2. El desequilibri competitiu: una revisió teòrica**

La qüestió de l'equilibri competitiu ha estat tractat des de l'article seminal de Rottenberg (1956) en què abordava la necessitat de la incertesa en el resultat per mantenir viu l'interès dels espectadors i la viabilitat dels clubs i les competicions, i l'article de Neale (1964) en què advertia que els ingressos d'un club o d'un esportista dependrien en darrer terme de la qualitat i la potencialitat competitiva dels seus rivals.

L'equilibri competitiu ha estat definit com la possibilitat de tots els equips de classificar-se per als *play-off* de la Major League Baseball (Levin et al., 2000) o, adaptada al

futbol, com la possibilitat de tots els equips de classificar-se per a la Lliga de Campions (P. Rodríguez, 2012). Michie i Oughton (2004) van definir una lliga perfectament equilibrada com aquella en què tots els equips tenen les mateixes probabilitats de guanyar cada partit i de guanyar el títol de campió. De fet, la lògica de la seva definició els va dur a distingir entre les dimensions de l'equilibri competitiu: la incertesa d'un partit, la incertesa d'una temporada i la incertesa del domini a llarg termini.

Des dels estudis de Rottenberg i Neale, s'han creat diversos models matemàtics per analitzar l'equilibri competitiu. El primer el van desenvolupar El Hodiri i Quirk (1971). Posteriorment, van sorgir els estudis de Vrooman (1995), Hausman i Leonard (1997) i Késenne (Késenne, 2000), entre molts d'altres.

Aquests primers models tenien diverses mancances atès que hi havia paràmetres, com els costos dels fitxatges de jugadors, que no es contemplaven i perquè atorgaven els mateixos ingressos per a tots els clubs.

A partir d'aquí, diversos autors van elaborar nous indicadors per calcular l'equilibri competitiu en els diversos esports professionals. I també s'hi van adaptar alguns dels ratis que s'apliquen en els càlculs econòmics sobre la concentració dels beneficis i les desigualtats econòmiques.

D'entre aquests destaquen l'Índex C5 de Michie i Oughton (2004), el Top 3 de Goossens (2006), el Competitive Balance Ratio (CBR) de Humphreys (2002), el coeficient de Gini –aquest índex s'aplica per calcular les desigualtats econòmiques entre els països– i l'índex de Herfindahl i Hirschman (HHI) que mesura la concentració econòmica en un mercat (Owen et al., 2007).

Cap d'aquests índexs ha acabat per convertir-se ni en definitiu ni en ideal perquè cadascun d'ells calcula el desequilibri competitiu des de perspectives diverses. En el seu article, Fort i Maxcy (2003) criticaven Andrew S. Zimbalist, el qual havia afirmat que l'equilibri competitiu es podia mesurar a partir de dos aspectes, pel nivell de concentració i pel nivell de domini (Zimbalist, 2002).

Una altra perspectiva d'anàlisi havia distingit entre tres dimensions temporals del desequilibri: a curt termini, és a dir, la incertesa del resultat d'un partit; a mig termini, és a dir, la incertesa de les classificacions d'una temporada; i a llarg termini, és a dir, la incertesa sobre el domini d'uns clubs durant diverses temporades (Cairns et al., 1986;

Michie & Oughton, 2004).

Els estudis de Booth (2005), Eckard (1998), Goossens (2006), Humphreys (2002), Michie i Oughton (2004) i Pawlowski, Breuer i Hoveman (2010) se centren en el llarg termini. La fórmula UCS Measure, que va ser elaborada per Janssens i Késenne (1987), i posteriorment modificada per Pawlowski i Anders (2012), mesura l'equilibri a mig termini. Finalment, Peel i Thomas (1988) van aplicar per primera vegada en el futbol l'índex de Theil (1967), també usat per Buraimo i Simmons (2008) i Czarnitzki i Stadtmann (2002) per analitzar el balanç competitiu a curt termini.

Les dificultats de trobar un model el més aproximat possible el va abordar Evans (2015) amb un article en què revisa la majoria dels models desenvolupats fins al moment per analitzar el desequilibri competitiu.

A banda dels models matemàtics que s'han emprat per calcular el grau d'equilibri competitiu de les diferents lligues professionals, els estudis acadèmics també han optat per analitzar-lo a partir del percentatge de victòries.

Els primers estudiosos que el van usar van ser Noll (1988) i Scully (1989). Posteriorment, hi van recórrer Vrooman (1996), Quirk i Fort (1997), Fort i Maxcy (2003) i Trandel i Maxcy (2011). El handicap que pateixen aquests estudis basats en el percentatge de victòries a l'hora d'aplicar-se al futbol és que no preveuen els empats, que sí que s'hi possibiliten. Això fa que els mètodes basats en els percentatges de victòries siguin excessivament imprecisos. Per resoldre-ho, Koning (2000) i Michie i Oughton (2004) van centrar-se en la concentració de punts d'un grup d'equips sobre el total de punts possibles del campionat. Curran, Jennings i Sedgwick (2009), Goossens (2006) i Szymanski i Kuypers (1999b) van analitzar el domini dels clubs tenint en compte la seva classificació final durant diverses temporades consecutives.

Tanmateix, el problema d'aquests estudis és que no totes les lligues estan formades pel mateix nombre d'equips participants, diferències que en fan imprecisa la seva comparació a l'hora de concloure quines lligues tenen un equilibri competitiu més perfecte. Per això, Koning (2000), Michie i Oughton (2004) i Owen, Ryan i Wheatherspoon (2007) van ajustar els seus models a la diferència de competidors en cadascuna de les lligues analitzades.

Estudiar el balanç competitiu és rellevant perquè un equilibri més gran acaba de-



rivant en un interès creixent per part dels aficionats, que s'acaben traduïnt en més assistència als estadis i més audiències televisives (Dobson & Goddard, 2011; Forrest & Simmons, 2002).

I també perquè aquesta anàlisi permet arribar a conclusions referents a decisions polítiques com ara els topalls salarials (Fort & Quirk, 1995; Szymanski, 2003), el repartiment dels ingressos (Budzinski, 2012; Szymanski, 2003) i el joc net financer (Franck, 2014; Müller et al., 2012; Peeters & Szymanski, 2014; Preuss et al., 2014).

Un darrer estudi és el de Gasparetto i Barajas (2016) en què plantegen un nou model d'anàlisi a través de l'*Accumulated Points Difference* (APD) i des de l'anàlisi de vuit temporades, de la 2006 – 2007 a la 2013 – 2014, de la Bundesliga alemanya, el Campeonato Brasileiro, la Lliga BBVA espanyola, la Ligue 1 francesa, l'Eredivise holandesa, la Premier League anglesa, la Serie A italiana, la Primeira Liga portuguesa i la Premier League russa.

Finalment, Montes Suay i Sala Garrido (2013) responen al debat creixent dels darrers anys sobre el desequilibri competitiu amb un article en què analitzen els resultats de les 81 edicions de la lliga espanyola de futbol (1928 – 29 a 2011 – 12, excloses les del 1936 – 37 a 1938 – 39) per arribar a la conclusió que ja era evident en temps pretèrits, que el campionat regular espanyol ha estat sempre desequilibrat en favor del Reial Madrid i el FC Barcelona.

### **2.3. La Superlliga europea, com a objecte d'estudi**

Pel que fa la Superlliga europea, hi havia pocs treballs que s'haguessin dedicat a analitzar-ne la creació (Badia Perea, 2013). Concretament, existien tres treballs acadèmics destacats, els de Höhn i Szymanski (1999), el de Solberg i Gratton (2004) i, finalment, el de Dietl, Grossmann i Lang (2011). No obstant, amb l'anunci fet l'abril de 2021 per part de dotze equips europeus de creació d'una Superlliga europea (The Super League, 2021), la literatura al voltant d'aquest campionat entre els clubs que formen l'elit del futbol europeu s'ha incrementat notablement (Viñas & Ginesta, 2022).

El primer treball que va abordar de manera àmplia la creació d'una Superlliga europea va ser el de Thomas Höhn i Stefan Szymanski en l'article "The Americanization of European Football" (1999). Just un any abans, el magnat italià Silvio Berlusconi havia

convençut una dotzena d'equips europeus de crear, a partir de l'any 2000, una Superlliga europea al marge de la UEFA. La UEFA va aconseguir frenar el trencament amb un canvi de format: a partir de la temporada 1999 – 2000, la Copa d'Europa, que des de 1956 havien disputat els campions de les lligues europees associades, es va obrir als subcampions i als tercers i quarts classificats de les lligues més potents. De fet, la UEFA ja havia mirat de corregir l'esgotament del model vigent des dels anys 50 amb un canvi de format a partir de la temporada 1992 – 1993. Des d'aquella sessió, la Copa d'Europa va passar a denominar-se Lliga de Campions (UCL) i les eliminatòries que es disputaven des de l'inici del torneig van quedar per a la fase final i la competició va començar amb els equips participants dividits en grups de 4 equips que disputaven una lligueta entre ells; l'objectiu pretenia incrementar el nombre de partits i evitar eliminacions prematures dels clubs amb els pressupostos més elevats i que, en conseqüència, tenien la necessitat de garantir-se uns ingressos mínims. Aquesta fórmula de canviar el format per augmentar el nombre de participants i de partits ha estat el recurs que ha emprat la UEFA per aturar els intents que hi ha hagut des de llavors de crear una Superlliga europea al marge dels campionats que organitza (Badia Perea, 2013).

Höhn i Szymanski (1999) defensen en el seu treball la creació d'una Superlliga europea tancada amb una estructura semblant a la de les competicions professionals nord-americanes (Markovits & Hellerman, 2001), de seixanta equips organitzats en quatre lligues de quinze equips distribuïts geogràficament, sud-oest, nord, est i central, i classificats en funció dels coeficients de la UEFA vigents en la temporada d'inici. De fet, per als autors “el model americà pot representar un equilibri natural per al futbol europeu” (Höhn & Szymanski, 1999: 206) i el seu estudi s'adreça a esbrinar de quina manera un sistema de competició hermètic encaixaria en la normativa sobre competència i antimonopoli de la Unió Europea i quines conseqüències tindria per a la UEFA.

Els autors es fixen en el procés de creixement que experimentava el futbol europeu a finals del segle passat i que ha seguit agreujant-se durant la dècada i mitja transcorreguda. De manera que, si bé les dades en què basen les seves anàlisis han quedat desfasades, sobrepassades per les audiències i els contractes actuals, la problemàtica que hi exposen és vigent del tot. Alhora, Höhn i Szymanski emfasitzen la importància del paper de la televisió en la comercialització del futbol europeu:

“La televisió ha jugat un rol important en la comercialització del futbol europeu. Als anys seixanta, els drets de televisió només generaven uns pocs mili-

ons de dòlars per cada partit. Als noranta, el desenvolupament de la televisió de pagament (satèl·lit, cable i pagament per visió) va incrementar els ingressos a centenars de milions. El 1997, el valor de les lligues anglesa, francesa, italiana, espanyola i alemanya ja ascendia a un bilió de dòlars” (Höhn & Szymanski, 1999: 209).

La importància de la televisió no només s’ha expressat en magnituds econòmiques, en els contractes per als drets d’emissió dels partits dels clubs i les lligues professionals, que s’han convertit en un quaranta-sis per cent de mitjana dels ingressos anuals dels clubs de futbol europeus més rics, sinó que més d’un grup mediàtic s’ha convertit en propietari d’un club de futbol (Ginesta, 2020); seria el cas de Silvio Berlusconi, que l’any 1986 va afegir el Milan AC al seu imperi mediàtic, i de Canal Plus França, que a mitjans dels anys 90 va comprar el Paris Saint Germain. L’atractiu dels clubs de futbol per als grups televisius va quedar clar a partir del moment en què companyies com la BSkyB van intentar d’invertir-hi, com va ser el cas de l’oferta de £625 milions que va fer pel Manchester United el setembre de 1998 (Boyle & Haynes, 2004; Höhn & Szymanski, 1999; J. Williams, 1994) i, també, per a la promoció de noves competicions.

L’aportació més interessant de Höhn i Szymanski (1999) en el debat és la seva aposta pel model de competició de les lligues professionals dels Estats Units. Per als autors, les dues diferències fonamentals entre el model nord-americà i l’europeu són el quasi hermetisme dels campionats americans respecte el sistema de promoció i descens dels europeus, amb equips que pugen i baixen de categoria anualment, i el sistema de fitxatges dels nous jugadors, per un mecanisme de draft als Estats Units que dona prioritat als equips classificats en pitjor lloc al campionat anterior per adquirir els drets federatius dels nous jugadors que s’incorporen a les lligues professionals, i de topalls salarials i contractes de llarga durada, en front del lliure mercat que impera a Europa. Tant el mecanisme de draft com la limitació dels sous i la durada dels contractes són mesures d’intervenció en el mercat de treball que, de la mateixa manera que la redistribució dels ingressos per televisió, pretenen mantenir l’equilibri competitiu entre els clubs participants en les lligues professionals nord-americanes (Höhn & Szymanski, 1999). A pesar que els autors defensen la viabilitat d’aquest model per al futbol europeu, d’altres treballs subratllen la diferència cultural que hi ha entre els dos contendents per negar-ne cap possibilitat d’implantació (Soriano, 2009).

En la seva anàlisi, els dos autors demostren com el sistema europeu de lliure mer-

cat, pel que fa la distribució dels ingressos televisius, de fitxatges, durada dels contractes i salaris, ha exacerbat les diferències en el potencial competitiu dels equips, relacionant els sous dels jugadors amb la posició assolida a la lliga pel club en què militen, que s'agreuja encara més entre els clubs que aconsegueixen participar regularment a les competicions europees i els que no hi tenen entrada o no s'hi consoliden. Els ingressos tenen una relació gairebé directa amb els resultats esportius: en tot cas, condicionen la capacitat competitiva dels clubs. Per als autors, aquest és un argument més a favor de la instauració d'una superlliga europea perquè servirà per donar estabilitat i equilibri competitiu als grans clubs de futbol europeus i que s'hauria de convertir en l'única competició que disputessin. En conseqüència, els grans clubs europeus haurien de renunciar a jugar a les lligues domèstiques:

“L'actual sistema de lligues connectades que opera a Europa és insostenible pel domini creixent de la Lliga europea. Els participants a la Lliga europea inverteixen més que la resta de clubs en talent futbolístic, i això provoca que les lligues domèstiques estiguin cada vegada més desequilibrades. La solució més natural per resoldre aquests problemes és que els equips de la lliga europea cessin de jugar les lligues nacionals, circumstància que farà aquestes competicions més equilibrades” (Höhn & Szymanski, 1999).

L'altra vessant de debat dels estudiosos ha estat establir el punt de no retorn a partir del qual la instauració d'una Superlliga europea serà inexorable perquè els grans clubs de futbol europeus trauran més benefici econòmic de la competició europea que no pas la domèstica. És el que tracten de fer tant Solberg i Gratton (2004) com Dietl, Grossmann i Lang (2011). Aquests autors conclouen que no s'hi ha arribat encara en cap cas i que, per tant, la combinació dels campionats europeus amb els domèstics és positiu per als clubs més rics.

Ambdós estudis tenen com a referència l'article de Höhn i Szymanski (1999) i el que es proposen analitzar és la viabilitat de cessar la competició nacional per fer una Superlliga europea tancada a un nombre determinat de clubs, els seixanta que havien suggerit aquells autors, o els setze que havia proposat Berlusconi a través de Media Partners el 1998. Els càlculs els duen a terme en base a equacions matemàtiques en què fan intervenir categories d'ingressos diverses per comparar els beneficis que obtenen els clubs europeus de la seva participació a les competicions europees i a les domèstiques. Els resultats els donen arguments per rebutjar la viabilitat de la Superlliga europea per als grans clubs

de futbol europeus. A més, per a Solberg i Gratton (2004), el punt feble de l'anàlisi de Höhn i Szymanski rau en el fet que no valoren prou l'atractiu de les rivalitats domèstiques que, segons ells, tenen més capacitat per atraure espectadors que no pas un partit internacional.

“El problema més gran amb l'anàlisi de Höhn i Szymanski és que semblen assumir que els partits internacionals són / seran més populars que els partits entre equips domèstics. No estem convençuts que aquest sigui el cas dels clubs més potents de les nacions futbolístiques més grans. Un partit entre dos equips domèstics equipararà els aficionats d'ambdós clubs. A més, atraurà espectadors i audiència neutral. Un partit contra un club estranger només atraurà predominantment aficionats de l'equip local. D'una altra banda, podria contrapesar-se per espectadors neutrals que es mirin aquests partits com es miren partits entre seleccions nacionals. L'interès per a anunciants i patrocinadors també té importància, però en darrer terme depèn de l'audiència” (Solberg & Gratton, 2004: 74-75).

Com hem citat a l'inici d'aquest apartat, des de l'abril del 2021, la literatura acadèmica al voltant de la Superlliga europea s'ha incrementat notablement. De ser un projecte estudiat molt poc i molt de passat, ha passat a ser analitzat de manera més freqüent, tant pel que fa les motivacions (Brannagan et al., 2022), com per les raons de la fallida (Butler, 2021; Randles, 2021; Sánchez, 2021; Sandvoss, 2021; Viñas & Ginesta, 2022), els antecedents (Greenfield, 2021; Szymanski, 2021), els aspectes jurídics (Merritt & Gordon-Thomson, 2021) o la inevitabilitat del projecte (Badia Perea & Ginesta, 2021; Bell et al., 2021).

#### **2.4. La construcció del marc teòric: clubs i mitjans en retroalimentació constant**

No obstant la gran quantitat d'estudis i perspectives sobre les quals s'ha abordat l'esport, que en les darreres dècades han enriquit la comprensió del fenomen de la globalització i la glocalització, en aquesta tesi doctoral estudiem dos aspectes que han estat descuidats fins ara malgrat la seva transcendència social, econòmica i esportiva, com és la globalització de les aficions dels clubs de futbol europeus els quals, partint d'un àmbit geogràfic reduït, com el barri d'origen o una fàbrica, en el transcurs dels seus cent i escaig anys d'història, han esdevingut entitats amb aficionats arreu del món i de totes les nacionalitats

i condicions, com aquest procés de globalització ha estat fet en paral·lel i en retroalimentació constant amb els mitjans de comunicació, o com l'estadi final de la globalització ha desigualat el potencial econòmic dels clubs i, en conseqüència, ha trencat l'equilibri competitiu de les lligues europees i les competicions europees. Les conclusions a què arribarem ens haurien de permetre de respondre la pregunta que ens formulem en el títol de la tesi, és a dir, si els clubs de futbol europeus més rics s'encaminen cap a la creació d'una superlliga que els agrupi.

Malgrat que una bon part dels estudiosos de la globalització de l'esport han anat adoptant progressivament la perspectiva oberta per la sociologia figuracional a patir de l'obra d'Elias (1989), en aquesta tesi adoptarem la perspectiva modernitzadora desenvolupada per Wagner (1990) i Guttmann (1986) i la visió escèptica de la globalització de Poli (2010) ja que entenem que el procés de conversió dels clubs europeus de futbol en corporacions de dimensió global pel seu nombre d'aficionats i pel seu potencial econòmic és conseqüència d'un procés d'expansió continuada al llarg de la seva història seguint una lògica capitalista amb els mitjans de comunicació actuant com a motor i l'esport com a vehicle creador d'identitat. En aquest sentit, la globalització seria el darrer estadi d'aquest procés de creixement i homogeneïtzació.

El futbol, en el transcurs de més d'un segle, ha passat de ser una activitat minoritària, amistosa i amateur a ser un espectacle de masses, competitiu i professional. Per comprendre aquest trànsit, la lògica capitalista de recerca de nous mercats (espectadors) a través de nous productes (competicions) ens pot servir. No obstant, no és suficient per vincular-la del tot amb el creixement dels mitjans de comunicació, tot i l'evident retroalimentació, ni per explicar el factor social i emocional que ha actuat de motor indispensable.

En general, l'expansió i creixement de l'afició al futbol s'ha produït per l'acció de tres interessos compartits per tots els actors que en formen part, els clubs, les federacions i les lligues, els mitjans de comunicació i els aficionats: el competitiu, l'econòmic i el comunicatiu. Que el futbol esdevingués un espectacle de masses a partir dels anys vint del segle passat, va ser fruit de la connivència i la confluència d'interessos dels clubs professionals i dels mitjans de comunicació comercials. Al nostre parer, tots els estudis enunciats en els antecedents sobre una futura Superlliga europea, no tenien prou en compte, primer, el valor intangible de la marca dels clubs més rics i, segon, feien una aproximació reduccionista en observar únicament el vessant econòmic i no valoraven suficientment el factor competitiu ni consideraven l'evolució històrica del futbol i

d'aquests clubs en concret, perquè si bé és cert que les rivalitats entre equips d'una mateixa lliga, com és el cas dels derbis o els clàssics, són un factor d'atracció d'aficionats tan locals com neutrals, també ho és que al llarg de la història del futbol aquestes rivalitats s'han anat renovant, desapareixent-ne algunes, apareixent-ne d'altres, i que en aquest trànsit hi ha tingut molt a veure tant la pèrdua de competitivitat d'un dels contendents com el paper dels mitjans de comunicació a l'hora de crear noves rivalitats, que cada vegada més i amb més insistència, són europees.

Alguns dels recursos emprats per la premsa al llarg de la història del futbol que li ha servit per fomentar-ne l'afició i guanyar audiència, ha estat exacerbar les rivalitats entre els clubs i crear mites esportius, tant individuals com col·lectius. L'èpica futbolística ha estat un dels factors de creixement del nombre d'aficionats més eficaços. En aquest sentit, les rivalitats i les mitificacions també ha seguit un procés d'internacionalització. Així, mentre les primeres van ser a nivell local, els derbis entre equips d'una mateixa ciutat i d'un potencial competitiu semblant i, seguidament, els clàssics entre els equips històricament més potents de les lligues domèstiques o enfrontats per rivalitats de tipus social, cultural o polític, el cert és que s'han anat transformant amb el pas del temps i que en la seva creació hi ha intervingut tant fets fortuïts, d'indole esportiva, com unes declaracions d'un entrenador en acabar una roda de premsa, una polèmica arbitral, el traspàs d'un jugador emblemàtic a un equip rival o una entrada violenta, com fets objectius, rivalitats basades en la geografia, la història, la religió o les classes socials, de manera que aquelles primeres rivalitats locals van passar a ser nacionals immediatament i, actualment, s'estan europeïtzant (Badia Perea, 2013).

Els clubs de futbol europeus que ocupen les primeres posicions de tots els rànquings per ingressos econòmics i palmarès esportius van ser, en el moment de la seva fundació, entitats de barri. Analitzar el procés que les ha dut a convertir-se en clubs globalitzats, amb aficionats que en segueixen el dia a dia des de qualsevol racó de món, ens ha de servir per comprendre la lògica interna del seu creixement, en particular, i el del futbol, en general, i per arribar-nos a qüestionar si la Superlliga europea és inevitable. I plantejar-nos-ho també a partir de l'estudi de les seves finances, que estan estretament lligades amb la competitivitat de les competicions en què participen, domèstiques i europees.

Pel que fa l'equilibri competitiu, tots aquells articles analitzats en els antecedents, s'havien concentrat a mesurar i localitzar el grau d'equilibri o desequilibri competitiu de les diferents lligues professionals a partir de diferents models matemàtics existents, o bé

ajustant-lo a les peculiaritats o característiques de cada esport o competició, o bé creant índexs nous i *ad-hoc*. No obstant, en general, no van abordar ni les causes d'aquest desequilibri ni les conseqüències futures, que és el que pretenem fer en aquesta tesi..



### 3. Marc contextual

#### 3.1. El cas de les lligues tancades dels Estats Units

L'estudi de l'economia de l'esport es va iniciar amb l'article seminal de Simon Rottenberg de l'any 1956 al *Journal of Political Economy* sobre el mercat laboral dels jugadors professionals de bàsquet nord-americà (Rottenberg, 1956). La creixent professionalització de l'esport, especialment a partir dels anys vuitanta i noranta amb la irrupció de les televisions privades i els efectes de la sentència pel cas *Bosman* (Andreff & Staudohar, 2000; Badia Perea, 2013; Késenne, 2013), ha generat una literatura ingent (Sloane, 2006, 2015).

Un dels focus que més discussió ha provocat ha estat el debat entre els dos models d'esport professional, l'uropeu amb lligues obertes, és a dir, amb possibilitats per a tots els equips participants de pujar i baixar de categoria o divisió, i el model nord-americà de lligues tancades a nous participants entre franquícies amb drets territorials exclusius (Sloane, 2006, 2013). El cor d'aquest debat han estat els conceptes de *maximització de la utilitat* i *maximització del benefici* introduïts per l'article seminal d'Sloane (1971). El concepte d'utilitat d'Sloane abasta elements com l'èxit esportiu, la fama, les audiències, la venda d'entrades o el control financer (Senaux, 2008).

L'evolució de l'esport professional europeu cap a un professionalisme creixent ha provocat que l'activitat esportiva s'hagi convertit en una gran indústria de l'entreteniment i els clubs globalitzats en multinacionals de l'oci (Ginesta, 2011, 2020). I, en conseqüència, que les principals lligues professionals europees de futbol, bàsquet, handbol i hoquei sobre patins tendeixin cap a un model de lliga tancada o semi tancada (Andreff & Staudohar, 2000; Höhn & Szymanski, 1999). Aquesta convergència dels models europeus i nord-americà s'evidencia no només en el format de les lligues, sinó en aspectes tan determinants per als clubs com el pes dels ingressos per marxandatge, estadis convertits en instal·lacions on als espectadors se'ls ofereix la possibilitat de viure una experiència que transcendeix el partit que els convoca, en centres de consum abans, durant i després dels enfrontaments o en teatres per acollir esdeveniments especials a imatge i semblança de la Super Bowl (Ginesta, 2021).

##### 3.1.1. El model europeu de l'esport: és la victòria

El model europeu de l'esport es caracteritza per un sistema de lligues europees. Això vol dir que els equips que hi competeixen tenen la possibilitat d'ascendir i descendir de cate-

goria. Aquesta característica provoca que els clubs busquin el millor resultat esportiu possible, sigui per pujar a una categoria superior, sigui per obtenir una classificació a una competició europea, o bé sigui l'obtenció d'un títol. De manera que tota la gestió econòmica, tot i estar supeditada a restriccions financeres imposades per les organitzacions federatives (*fair play*), es supedita a la consecució de la millor classificació. És la maximització del resultat esportiu per damunt de l'estrès comercial (Sloane, 1971, 2013).

La prioritat en el resultat esportiu té la seva raó de ser en l'origen de l'esport a Europa. Tots els esports van començar sent amateurs. És a dir, que els socis dels clubs estaven interessats únicament en la pràctica de l'esport concret com una activitat lúdica i no pas professional. L'objectiu del club, que normalment havia estat fundat pels propis jugadors i n'ocupaven els càrrecs directius, era possibilitar la pràctica esportiva als seus socis. Les fonts de finançament eren les quotes de socis i les entrades que els aficionats pagaven per assistir als partits (Andreff & Staudohar, 2000).

Tot i que el professionalisme es va anar imposant i estenent amb una certa rapidesa d'Anglaterra arreu, les federacions van seguir regulant conjuntament tant la vessant professional de la disciplina esportiva com la vessant amateur. Aquesta podria ser una de les raons per la qual l'èmfasi no es va posar en els aspectes comercials (Sloane, 2013). Que els clubs els fundessin persones que tenien com a objectiu únic el de practicar un esport i no pas de crear una organització a través de la qual podien obtenir beneficis econòmics, i que els propietaris en fossin els seus socis els quals escollien els seus equips directius, són una altra de les raons que s'apunten per explicar l'èmfasi esportiu del model europeu (Szymanski & Kuypers, 1999). De fet, a Anglaterra, des de l'inici del professionalisme, la federació va imposar l'any 1896 un dividend màxim del 5 per cent per evitar que els directius poguessin fer diners amb el joc (Sloane, 2013). A pesar que actualment la majoria de clubs s'han convertit en societats de responsabilitat limitada, les estructures primigènies es mantenen en bona part de clubs de futbol europeus com el FC Barcelona, el Reial Madrid, l'Athletic Club o del CD Osasuna de la Lliga espanyola, o els clubs de la Bundesliga que guarden una estructura que els garanteix la majoria social a través de la regla del 50 + 1, que impedeix que les organitzacions comercials puguin tenir més del 50 per cent de les accions dels clubs, deixant així sempre una majoria accionarial en mans dels socis<sup>1</sup>. El cas dels clubs francesos és més clar, encara, ja que provenen

---

<sup>1</sup> La regla del 50 + 1 va ser una decisió de la Federació Alemanya de Futbol (DFB) de l'any 1998. Anteriorment, els clubs de futbol alemanys eren propietat exclusiva dels seus socis. S'administraven com a entitats sense ànim de lucre i tenien prohibida la propietat privada. La decisió de la DFB va permetre als clubs

d'una tradició de finançament municipal i propietat municipal dels estadis (Dobson & Goddard, 2001). Una altra variant que està present en diversos països són els clubs propietat d'empresaris. Seria el cas de la Fiat amb el Juventus d'Itàlia, la Bayer amb el Leverkusen a Alemanya, la Philips amb l'Eindhoven als Països Baixos o la Peugeot amb el Sochaux. O, més recentment, de benefactors individuals, especialment a la lliga anglesa. Alguns d'aquests casos són el propietari dels magatzems Harrods, Mohammed El Fayed, amb el Fulham o del magnat rus Roman Abramóvitx amb el Chelsea (Ginesta, 2009).

A banda, també es pot argumentar que els aficionats dels clubs convertits en societats anònimes esportives mantenen un sentiment de pertinença que no té en compte la propietat econòmica efectiva. Un exemple ben recent van ser les protestes que es van succeir a Anglaterra per part dels aficionats dels sis clubs que s'havien afegit al projecte de Superlliga europea anunciat l'abril del 2021, fins al punt de provocar-ne la retirada de tots els clubs anglesos que en formaven part i de la resta tret del FC Barcelona, Reial Madrid i Juventus (Butler, 2021; Randles, 2021).

### **3.1.2. El model nord-americà de l'esport: és el guany**

Als Estats Units, la gestió de les organitzacions esportives es basa en la maximització dels beneficis per sobre de la maximització del resultat esportiu (Sloane, 1971). És a dir, que a diferència de com actuen els directius dels clubs europeus, que no s'estan de contraure deutes i incórrer en dèficits si consideren que han de fitxar uns determinats jugadors o entrenadors per poder aconseguir l'objectiu de la temporada, sigui el títol, la classificació per a una competició europea o per evitar el descens, el sentit empresarial dels propietaris dels clubs de les grans lligues nord-americanes professionals —la National Basketball Association (NBA), la Major League Baseball (MLB), la National Football League (NFL), la National Hockey League (NHL) i la Major League Soccer (MLS)— els impulsa a posar en el centre de la seva gestió l'obtenció de beneficis econòmics al final de l'exercici.

Les raons d'aquestes diferències són incertes. Stefan Szymanski (2013) n'assenyala tres: (1) un model basat en associacions autogovernades de clubs independents; (2) un model basat en associacions independents de l'estat, al qual se li concedeix

---

convertir-se en societats anònimes per millorar-ne les finances. Tanmateix, va imposar la regla del 50 + 1 per garantir que els socis del club mantinguessin la majoria dels vots. No obstant, hi ha dues excepcions. Són el cas del Bayer 04 Leverkusen i del VfL Wolfsburg perquè la norma admetia que una persona o una entitat que hagués mantingut un suport financer durant 20 anys continuats, pogués obtenir una participació majoritària. <https://www.bundesliga.com/es/noticias/que-es-regla-50-1-aficionados-socios-clubes-alemanes-472407.jsp>

poca influència; i (3), un model orientat comercialment quan les oportunitats de negoci són prou grans.

Aquestes tres característiques van tenir una influència decisiva en el desenvolupament de l'anomenat model nord-americà. L'autonomia dels clubs i de les associacions, per exemple, va provocar la creació de nombroses organitzacions i estructures, totes elles competint en interès dels atletes i els fan, però amb la intenció d'aconseguir la supremacia (Szymanski, 2013). Aquesta lluita per a la supervivència va suposar que l'accent es posés en l'eficiència i la rendibilitat. L'aspecte comercial va aparèixer a partir del moment en què els esports es va popularitzar i, en conseqüència, va créixer l'interès dels espectadors (Kirsch, 1989).

### **3.1.3. Models convergents**

Com hem dit a l'inici d'aquest apartat, el model dels esports professionals europeus tendeix a convergir cap al model nord-americà. Des de mitjans dels anys noranta, en el moment de la irrupció de les televisions privades i els efectes de la sentència pel *cas Bosman*, els clubs de futbol van passar a ser menys dependents de les quotes dels socis i de les entrades dels espectadors, alhora que obrien noves fonts de finançament com els drets de televisió o el màrqueting (Andreff & Staudohar, 2000). Per dir-ho d'una manera gràfic, els clubs van deixar d'assemblar-se a un negoci de circ basat en la venda d'entrades a taquilla per acostar-se a les multinacionals de l'entreteniment com Disney (Ginesta, 2021; Soriano, 2009). A la darrera temporada celebrada amb normalitat –abans de la pandèmia del Covid -19), la 2018-19, els ingressos per entrades dels equips de la Lliga espanyola es van situar de mitjana en el 10 per cent de la facturació total (Menchén, 2022).

Aquesta transformació cap a multinacionals de l'oci ha provocat que els grans clubs de futbol de les cinc principals lligues europees hagin adaptat les seves fonts de finançament i que el seu model de gestió, sense arribar a prioritzar la maximització del benefici, s'hagi acostat al de les franquícies nord-americanes. Així, els clubs han operat un procés de globalització de les seves aficions seguint una lògica capitalista encaminada a obrir nous mercats d'aficionats (Badia Perea, 2013). Xavier Ginesta defineix aquest procés com el de la “disneyització del futbol” (2021), un terme que ja havia usat el sociòleg Alan Bryman (1999), però aplicat al conjunt de la societat. Ginesta enumera almenys sis transformacions que acostarien els clubs de futbol europeus al model de gestió de les franquícies de les grans lligues professionals dels Estats Units.

En primer lloc, hi ha la conversió en marques globals, tant dels clubs com dels jugadors. El tret de sortida el va disparar el Manchester United a partir del 1997, amb l'arribada de Peter Kenyon com a director general del club. Kenyon provenia de l'empresa de material esportiu Umbro. A partir de la seva arribada, el club anglès va emprendre quatre accions per afermar el seu posicionament internacional: (1) canviar el patrocini de marques locals pel de multinacionals globals; (2) arribar a acords de col·laboració amb d'altres organitzacions esportives líders en d'altres mercats; (3) firmar acords amb empreses tecnològiques; (4) potenciar la seva responsabilitat social corporativa (Ginesta, 2020, 2021).

L'exemple del Manchester United el van seguir, en primer lloc, el Reial Madrid i el FC Barcelona, per bé que amb estratègies diferents. El Madrid va engegar l'any 2003 una política de fitxatges dels anomenats *galàctics*, que es va iniciar amb la incorporació del futbolista anglès del Manchester United, precisament, David Beckham, qui va ser considerat al seu temps com la primera gran marca futbolística. L'estratègia del FC Barcelona va consistir en implantar el que els seus directius van batejar com a *cercle virtuós*. Es tractava d'una política basada en la contractació de talent per guanyar títols que, alhora, atraurien nous patrocinis i generarien prou beneficis per invertir en nous talents, en un cercle guanyador (Soriano, 2009).

Tant el FC Barcelona com el Reial Madrid van sustentar la seva internacionalització en el fet de convertir les seves estrelles en marques globals. Beckham va ser la primera icona del futbol global (Cleland, 2016a). La seva imatge va superar la del seu club, un fet que va tornar a passar amb Leo Messi amb el FC Barcelona. «Els esportistes i la seva marca personal s'han convertit en icones del capitalisme global, ja que no només han esdevingut la punta de llançament per a la internacionalització dels clubs i les organitzacions esportives, sinó que també han estat ambaixadors de múltiples marques comercials i d'altres de tipus territorial» (Ginesta, 2021: 34).

La segona transformació fa referència a la tipologia de fans. Històricament, els aficionats al futbol s'han mogut per uns sentiments irracionals que els fan ser fidels a un club, siguin quins sigui els resultats o la categoria en què militen. Majoritàriament, darrera de la seva fidelitat hi ha un sentiment tribal de pertinença, tot sovint territorial. Però, a partir del moment en què els clubs de futbol van emprendre el camí de la globalització i l'esport es va convertir en una indústria, també van incorporar nous seguidors que no compartien ni aquella fidelitat per damunt dels resultats, ni el sentiment de pertinença

territorial. En el moment en què els sentiments tribals es van començar a diluir, l'aficionat va esdevenir un consumidor dels productes del club (Giulianotti, 2016).

Aquesta transformació de la qualitat dels aficionats a través de la qual van passar de ser socis fidels a ser clients als quals se'ls ha d'oferir productes de qualitat perquè el futbol, en esdevenir una indústria global de l'entreteniment, es veu obligat a competir amb d'altres ofertes d'oci i lleure, porta al tercer canvi que acostava els clubs de futbol europeus a les franquícies dels Estats Units. Es tracta del marxandatge com a font d'ingressos. La samarreta n'és el principal actiu i no només com a l'espai publicitari més valuós per a les marques interessades a figurar-hi. També s'ha convertit en l'estendard principal per als aficionats per mostrar el seu sentiment de pertinença a la tribu i, alhora, en *souvenir* per als turistes (Ginesta, 2021). Fins als anys noranta, el disseny de les samarretes es mantenia pràcticament inalterat d'una temporada a l'altra i en tenien només dues d'oficials, la pròpia i la suplent pel cas que el rival jugués amb uns colors semblants i pogués prestar a la confusió de l'àrbitre. Ara, en canvi, els clubs canvien de disseny cada any i tenen un mínim de tres o quatre models distints que van fent servir durant la temporada en funció d'interessos comercials i no pas per obligació del reglament, també fan edicions especials en motiu d'una final o d'una efemèride rellevant i, fet impensable fa dues dècades, promocionen la roba d'entrenament. El futbol ha entrat a formar part de la cultura de l'espectacle i, per això, els clubs de futbol, ja no només els més grans en nombre d'ingressos i aficionats, han entès que necessiten fer com les franquícies nord-americanes i maximitzar els ingressos que poden obtenir de la venda de tota mena de productes llicenciats.

La quarta transformació que acostava els clubs europeus a les franquícies dels Estats Units i el Canadà són els estadis que han passat de ser recintes esportius a teatres on viure una experiència que pretén anar més enllà del partit que s'hi desenvolupa. Això ha obligat els clubs a remodelar els seus estadis o bé, quan la reforma no era suficient, demolir-los i fer-los de nou. L'objectiu és incloure-hi oferta gastronòmica, llotges privades per a particulars o empreses, activitats diverses durant les hores prèvies per atraure els espectadors i incitar-los al consum mentre esperen l'inici del partit, o construir hotels adjacents per als seguidors més fidels o que venen de lluny. En definitiva, els estadis dels clubs de futbol europeus, com passa amb els estadis nord-americans, s'estan transformant en veritables parcs temàtics (Ginesta, 2021). I també com va passar amb els estadis nord-americans, els clubs europeus han acabat per vendre el dret a posar el nom al camp, els

*naming rights*. Els pioners van ser els clubs alemanys. Actualment, el 80 per cent dels estadis de la Bundesliga tenen un patrocinador (Ginesta, 2021).

La cinquena transformació es refereix als clubs com a factories de continguts audiovisuals i d'entreteniment. Aquest procés ha estat possible perquè els mitjans de comunicació tradicionals han perdut el control dels missatges. Els clubs, des de la democratització d'internet i l'aparició de noves plataformes de continguts en línia, s'han convertit en els emissors dels seus propis missatges. Aquest poder, a banda de fixar l'agenda i mediatitzar el relat, també els permet de monetitzar els seus continguts a través de la producció i la distribució de productes audiovisuals propis. Ginesta explica que va ser quan va analitzar l'ús intensiu que a partir de mitjans de la primera dècada del segle XXI van fer els grans clubs de les tecnologies de la informació quan va encunyar la idea que «aquests clubs s'han convertit en multinacionals de l'oci perquè al marge de l'aspecte futbolístic —exportat i mediatitzat a escala internacional— aquestes organitzacions estructuren una oferta de productes complementaris a aquest espectacle (també comunicatius) que són llançats a un mercat internacional i permeten als fans mostrar la passió pels seus colors en tots els àmbits de la vida quotidiana. I, en la planificació dels nous productes, les tecnologies de la informació i la comunicació esdevenen essencials per aconseguir-ne la seva promoció i internacionalització » (Ginesta, 2021: 99-100).

Finalment, la sisena transformació que apunta Ginesta es refereix a les franquícies globals. El primer club europeu a emprendre aquesta política de crear franquícies arreu del món ha estat el Manchester City (Ginesta & De San Eugenio, 2022). L'any 2021, el City Football Group era propietari de deu clubs de futbol en total, el Manchester City, el Girona FC, el New York City, el Melbourne City, el Yokohama Marinos, l'Atlético Toque, el Sichuan Jiuniu, el Mumbai City, el Lommel SK i l'ESTAC Troyes. A banda, també era propietari de dues empreses de serveis transversals i d'altres empreses de productes derivats (Ginesta, 2021). L'exemple del Manchester City l'han seguit d'altres clubs com l'Atlético de Madrid, per exemple, que a través de la seva filial Atlético de Madrid International Holding és propietari del 61 per cent del CA San Luis de Mèxic.

En origen, el model de franquícies nord-americanes divergeixen de l'europeu en el sentit que, de moment, els clubs europeus diversifiquen les seves inversions sense abandonar el futbol com a negoci principal, sinó únic, mentre que el nord-americà és un model empresarial que posa la cultura de l'oci i l'entreteniment en el centre del seu negoci, no només una disciplina esportiva concreta. No obstant, un punt de convergència

entre un model i l'altre serien els *e-Sports*, per exemple, un fenomen recent en què també els clubs europeus de futbol han començat a invertir.

De fet, el que la globalització ens està mostrant és una convergència dels dos models esportius, potser encara incipient, i no una simple *americanització* dels equips i les competicions europees (Ginesta & Faedo, 2022). En aquest sentit, resulten il·lustratives les inversions que des de fa anys han emprès els diversos grups empresarials i propietaris de les franquícies de la NBA en les grans lligues europees amb la compra de clubs com el RCD Mallorca, el Crystal Palace o l'Aston Villa. Ginesta (2021) posa l'exemple dels San Diego Padres que havia estudiat els clubs anglesos, sobretot el Manchester United, per dissenyar el seu pla de fidelització dels fans. És a dir, que el que s'estaria produint és un procés d'influències d'anada i tornada que hauria d'acabar amb una convergència dels models de gestió esportiva. La creació d'una Superlliga Europea de Futbol en podria ser un dels darrers estadis.

#### **4. Resultats. Estudis de cas: la UCI World Tour, l'Eurolliga de bàsquet i la Superlliga de futbol**

##### **4.1. El cas de les lligues semitancades**

###### **4.1.1. La UCI World Tour: l'intent de globalitzar el ciclisme**

El ciclisme professional de carretera és un dels esports més antics i un dels primers que es van professionalitzar (Desbordes, 2006; Mignot, 2016b; Rebergiani, 2016; Richelieu Professor et al., 2008). És una disciplina esportiva amb unes peculiaritats pròpies (Lagae, 2016) que abasten aspectes competitiu, organitzatiu i financers, almenys. Això el fa susceptible de ser utilitzat com a objecte d'estudi per a d'altres disciplines (Morrow & Idle, 2008b). És un esport individual practicat en equip (Forster & Pope, 2004; Rebergiani & Tondani, 2006). Vol dir que les curses es disputen en equip, tot i que les victòries són individuals. Aquesta peculiaritat l'acosta i l'allunya alhora de disciplines per equip clàssiques, com el futbol o el bàsquet, i de purament individuals com el tennis o el golf (Benijts et al., 2011).

Tot i aquestes característiques pròpies i tot i la popularitat del Tour de França, el ciclisme professional de carretera ha estat poc estudiat en comparació amb d'altres esports com el futbol, el bàsquet, el beisbol o el rugbi (Benijts et al., 2011; Rebergiani &



Tondani, 2006), especialment pel que fa la ciència econòmica (Van Reeth & Larson, 2016). No va ser fins a la primera dècada del 2000 que l'acadèmia va començar a interessar-s'hi i que es van començar a publicar estudis científics. Sí que és cert que la sociologia de l'esport s'havia avançat uns anys abans i havia publicat estudis etnogràfics sobre la subcultura ciclista o l'oposició basca al Tour de França durant l'època activa del terrorisme d'ETA (Albert, 1991; Palmer, 1998; T. Williams, 1989). Ara: aquests autors tenien en comú l'experiència de ser fans del ciclisme alhora que sociòlegs (Brewer, 2002).

En aquest apartat analitzarem la lliga mundial semitancada que la Unió Ciclista Internacional (UCI) va implantar a partir de l'any 2005 amb el propòsit de globalitzar el ciclisme. La reforma va causar un enfrontament greu entre els *stakeholders* ciclistes que no es va poder tancar fins a l'any 2016, amb un acord entre la UCI i l'Associació Internacional d'Organitzadors de Curses Ciclistes (AIOCC) (Cunningham, 2016; Stokes, 2016) la qual defensava el model europeu de competició oberta, per mantenir el seu dret a convidar a les seves curses aquells equips que més li interessessin fos per raons esportives i comercials o fos per raons patriòtiques (Witts, 2016). Partim de la hipòtesi que l'experiència de la UCI World Tour pot ser vàlida de cara a valorar la viabilitat d'una Superlliga europea de futbol.

#### **4.1.1.1. El ciclisme, objecte d'estudi**

El primer estudi econòmic sobre el ciclisme professional va ser el de Benjamin D. Brewer, l'any 2002. Brewer també partia d'una experiència prèvia com a ciclista amateur d'elit, com els sociòlegs precursors Edward Albert, Catherine Palmer i Trevor Williams. Hi abordava el cas de dopatge de l'equip Festina del 1998 en ple Tour de França per analitzar l'impacte de la comercialització en el ciclisme professional. Concloïa que el procés de modernització i racionalització operat a partir dels anys vuitanta havia provocat la sobrecomercialització del ciclisme professional de carretera cosa que, a la vegada, havia pressionat els corredors i els equips a ser més competitius i, en conseqüència, a recórrer a la medicació i al dopatge (Brewer, 2002).

L'any 2003, el Tour de França va complir cent anys de la primera edició. L'efemèride va servir perquè la gran cursa francesa esdevingués objecte d'estudi (Dauncey & Hare, 2003). De fet, el Tour s'ha convertit en un tòpic de la literatura acadèmica existent sobre el ciclisme professional de carretera, més enllà dels reculls històrics o les biografies dels ciclistes tocats per l'èpica periodística. Així, s'han analitzat els fac-

tors determinants per a l'èxit esportiu (Prinz, 2005), el perfeccionament dels mètodes d'elaboració de rànquings (Cherchye & Vermeulen, 2006; Rogge et al., 2013), l'impacte econòmic dels grans esdeveniments (Desbordes, 2006), els efectes de la diversitat cultural en la cohesió i l'èxit dels equips (Gueguen, 2011), l'equilibri competitiu (Andreff, 2013, 2016; Bačik et al., 2019; Cabaud et al., 2016) o les audiències televisives (Van Reeth, 2016c, 2019).

El següent tòpic d'estudi va sorgir arran de la reforma implantada per la UCI l'any 2005 per instaurar una lliga mundial semitancada, i que és l'objecte d'aquest apartat de la tesi.

El primer impuls a la globalització del ciclisme professional de carretera l'havia donat el president de la UCI Hein Verbruggen a mitjans dels anys vuitanta (Brewer, 2002), però la literatura acadèmica no li havia dedicat la mateixa atenció. Una de les primeres aproximacions econòmiques a la introducció de la UCI Pro Tour conclouïa que la implantació "del model americà de lligues tancades sembla no adequat al context socio-cultural europeu" (Rebeggiani & Tondani, 2006: 1). En canvi, Benijts, Lagae i Vanclooster (2011: 607) resolien que la introducció de la "UCI Pro Tour havia coincidit amb un increment del valor [financer] dels equips". La Lliga mundial semitancada que pretenia la UCI va generar un moviment en contra de les empreses organitzadores de les tres grans curses aplegades a l'AIOCC. La governança del ciclisme professional de carretera i l'equilibri de poder entre els seus *stakeholders* que la reforma de la UCI havia alterat va ser un dels següents focus d'anàlisi (Benijts & Lagae, 2012; Morrow & Idle, 2008b, 2008a). Finalment, Freeburn (2013) va plantejar fins a quin punt la nova competició no qüestionava la normativa de la Unió Europea sobre la llibertat de moviments.

Els estudis sobre el ciclisme professional de carretera endegats des dels inicis del 2000 i a partir de la reforma de la UCI van convergir en el llibre *The Economics of Professional Road Cycling* (Van Reeth & Larson, 2016), amb articles sobre l'estructura organitzativa, el finançament dels equips, la globalització, l'equilibri competitiu, el dòping o el seguiment de les audiències televisives.

De la producció acadèmica posterior, destaquen l'estudi de Rodríguez Gutiérrez i Fernández Blanco (2017), en què s'analitza el minut a minut de l'audiència televisiva de totes les etapes de la Vuelta a Espanya de l'any 2015, i l'anàlisi de Bačik, Klobučník i Mignot (2019) sobre el per què de l'èxit econòmic del Tour malgrat que l'equilibri competitiu no hagi millorat des del 1947.

#### 4.1.1.2. La lluita per la governança

L'evolució històrica del ciclisme professional de carretera es pot seqüenciar en quatre etapes: des de 1980 fins al 1954; des de 1955 al 1984; des de 1985 al 2004; i des de 2005 fins al present. Aquesta seqüència no coincideix amb les marcades per Brewer (2002) i per Mignot (2016), els quals perioditzen la història del ciclisme en tres fases. Brewer prescindeix dels inicis i marca un segon període entre els anys 1984 i 1989 que qualifica de «la transició i la reforma» (2002: 284-5). Mignot, en canvi, inicia la tercera fase el 1985 sota el títol de «la globalització» i la fa arribar fins al present (2016: 14).

Tot i que coincidim més amb la divisió proposada per Mignot, per a l'objectiu d'aquesta tesi considerem que la seqüència en quatre etapes és la més adequada perquè recull amb més precisió l'evolució seguida pels *stakeholders* ciclistes.

Històricament, els quatre principals *stakeholders* han estat el públic, els organitzadors de les curses, els patrocinadors dels equips i els corredors (Mignot, 2016b). Malgrat que la UCI va ser creada l'any 1900 per les federacions de França, Itàlia, Bèlgica, els Estats Units i Suïssa amb la funció de regular les competicions, dispensar les llicències, proveir d'àrbitres i jutges i fer complir les normes, especialment les que fan referència al dopatge, i promoure el ciclisme, no ha estat fins al tombant del segle XXI que no ha adquirit governança sobre tots els aspectes de la disciplina (Morrow & Idle, 2008a; Rebeggiani & Tondani, 2006).

La bicicleta es va popularitzar durant la dècada dels vuitanta del segle XIX a través de la premsa esportiva com a símbol de modernitat (Mignot, 2016b; Pujadas & Santacana, 2012). Ben aviat van arribar les primeres curses ciclistes, primer en velòdroms i, tot seguit, en carreteres obertes. En aquest cas, els periòdics esportius i les companyies de bicicletes i neumàtics van veure l'oportunitat d'invertir en l'organització de curses de llarga distància per augmentar els seus beneficis. Perquè, d'una banda, els diaris esportius, amb les seves cròniques descrivint lluites èpiques entre herois moderns, atreïen i satisfieien la demanda d'un públic que a peu de carretera només havia pogut apreciar una fracció ínfima de la cursa<sup>2</sup> i tornava a casa àvid de conèixer-ne el desenvolupament sencer i, alhora, obtenia ingressos addicionals per la inserció de publicitat de les companyies de bicicletes i neumàtics. I perquè, d'altra banda, les companyies de bicicletes i neumàtics mostraven al públic les virtuts dels nous enginys, que eren capaces de recórrer

---

<sup>2</sup> La primera cursa ciclista disputada va ser la París-Brest-París l'any 1891, de 1.200 quilòmetres, organitzada per *Le Petit Journal*.

aquelles distàncies tan llargues (Mignot, 2016b).

Durant aquesta primera etapa, els diaris esportius i les empreses ciclistes es van repartir el mercat. Les companyies de bicicletes patrocïnaven corredors i equips, mentre que rarament organitzaven curses per no ser acusades d'afavorir els seus ciclistes (Calvet, 1981). Alhora, els diaris esportius assumien l'organització tant de les tres grans voltes per etapes, com la de les clàssiques d'un sol dia. Així, *L'Auto*<sup>3</sup> va crear el Tour de França l'any 1903, *La Gazzetta dello Sport* el Giro d'Itàlia<sup>4</sup> l'any 1909 i *Informaciones* la Vuelta a Espanya<sup>5</sup> l'any 1935, de la mateixa manera que *L'Express* va patrocinar la Lieja – Bastogne – Lieja l'any 1892 o *Le Vélo*, la Bordeus - París l'any 1891 i la París - Roubaix l'any 1896.

Aquest esquema es va mantenir estable fins a mitjans dels cinquanta, en què tres fets van començar a esquarterar-lo amb l'entrada de nous agents. En primer lloc, van aparèixer patrocinadors aliens a la indústria ciclista. El primer cas va ser el del corredor italià Fiorenzo Magni i el seu equip qui l'any 1954 va córrer amb el patrocini de *Nivea*. El segon cas va ser el de l'empresa francesa de begudes alcohòliques Saint Raphaël (McGann & McGann, 2006). L'entrada d'aquests patrocinadors de fora de la indústria ciclista va generar una forta controvèrsia perquè els organitzadors de les carreres, especialment els del Tour de França, temien que restés diners de publicitat als diaris de la seva propietat.

En segon lloc, aquest també és el període d'entrada de la televisió com a *stakeholder* ciclista. Encara que la primera retransmissió en directe fos l'arribada del Tour al Parc dels Prínceps de París el 1948, va ser a partir dels anys cinquanta i seixanta quan les retransmissions i el pagament de drets televisius es van generalitzar (Thompson, 2008; Van Reeth, 2016b, 2019).

I, finalment, encara que molt tímidament, el calendari de curses es va internacionalitzar amb la primera edició de la Vuelta a Colòmbia l'any 1951 sota l'organització del diari *El Tiempo* i diverses empreses nacionals. Fins llavors, el ciclisme era un esport eu-

---

<sup>3</sup> *L'Auto* va organitzar el Tour de França del 1903 al 1940. A partir del 1947, després del parèntesi de la Segona Guerra Mundial, i fins al 1965 van ser *L'Équipe* i *Le Parisien Libéré* els organitzadors. Des del 1965, el propietari del Tour de França és l'empresa Amaury Sport Organisation (ASO), que alhora també és propietària de *L'Équipe*.

<sup>4</sup> Des del 1977, el Giro d'Itàlia és propietat de l'empresa RCS Media Group, en el qual hi ha *La Gazzetta dello Sport*.

<sup>5</sup> *Informaciones* va organitzar la Vuelta des del 1935 al 1942. El diari *Ya* en va ser l'organitzador entre el 1945 i el 1950. *El Correo Español – El Pueblo Vasco* va ser-ne l'organitzador entre el 1955 i el 1978. L'empresa Unipublic va ser-ne l'organitzador entre el 1979 i el 2014, any en què va ser adquirida per ASO.

ropeu (Brewer, 2002), però concentrat a Itàlia, França, Bèlgica i Espanya. Rarament es feien curses fora d'aquests quatre països i ben pocs corredors de països com Suïssa, Holanda, Luxemburg i Portugal entraven en el pilot.

Brewer i Mignot (2002; 2016) coincideixen a situar l'inici de l'etapa de la internacionalització a partir de 1984, encara que el primer marca un període de transició entre 1984 i 1989 que el segon s'estalvia. Pel que fa la governança del ciclisme, els fets disruptius van ser, primer, l'aterratge de corredors i equips de fora dels quatre països europeus hegemònics, el 7-Eleven americà i el Colombia – VARTA i, segon, l'arribada del corredor nord-americà Greg Lemond (Abt, 1990b; Alexander & Ochowicz, 1986). L'arribada de Lemond i el seu fitxatge per l'equip francès *La Vie Claire* del magnat Bernard Tapie va ser decisiva perquè va trencar l'*statu quo* salarial amb els equips i els organitzadors, amb un contracte d'un milió de dòlars (Brewer, 2002). Tapie va crear una esquadra "per situar el ciclisme professional al segle XXI" (Abt, 1990a: 82-8). El seu exemple el va seguir la multinacional holandesa PDM a finals dels vuitanta. A partir d'aquests anys, el patrocini va fer un salt endavant per entrar en una altra dimensió (Brewer, 2002).

Tots aquests canvis de tendències les va recollir el nou president de la Federació Internacional de Ciclisme Professional<sup>6</sup>, Hein Verbruggen. Durant el seu mandat, que va anar del 1991 al 2005, Verbruggen va treballar per la internacionalització del ciclisme professional de carretera en totes les seves dimensions: corredors, equips, voltes i curses, i fans (Guinnes, 1993). El seu programa de reformes es va focalitzar en tres línies d'actuació: l'expansió global del ciclisme, la creació de la World Cup i la implantació d'un sistema de rànquing que servia per a l'admissió dels equips a les curses (Brewer, 2002). Aquest programa d'internacionalització pretenia atraure corredors no europeus a les curses europees i incloure curses no europees al calendari internacional (Mignot, 2016b; Van Reeth, 2016a).

Aquest primer intent de la UCI d'adquirir poder en l'estructura de governança del ciclisme professional de carretera no va acabar de reeixir. La darrera reforma de Verbruggen va ser la creació de la UCI ProTour, una lliga mundial semitancada amb les 27 curses més importants, incloses les tres grans voltes, en què només podrien participar els 20 primers equips del rànquing, els quals obtindrien una llicència per a quatre anys.

---

<sup>6</sup> L'any 1965 la Unió Ciclista Internacional es va separar en dues federacions, una d'amateur i una de professional, a instàncies del Comitè Olímpic Internacional. Es van tornar a reunificar l'any 1992.

Els equips havien d'estar formats per 25 corredors i quedaven obligats a participar en totes les 27 curses del calendari. També es creaven dues categories inferiors, la Continental Pro Teams i la Continental UCI-Teams. Però, sense ascensos i descensos.(Badia Perea, 2022).

Si bé el projecte de reforma havia estat ben vist pels *stakeholders* del ciclisme, inclosos els organitzadors de les grans voltes, un cop es va haver concretat, es van negar a acordar el nou format i van generar un conflicte greu en la governança del ciclisme professional de carretera (Morrow & Idle, 2008a). En els anys següents (2008, 2009 i 2010), ASO, RCS i Unipublic van excloure les seves carreres de la UCI ProTour i les van anomenar *Calendari Històric* (Rebeggiani, 2016). Un primer acord es va produir el 2010, amb la creació de la UCI WorldTour, molt similar al UCI ProTour, però amb només 18 equips, ara denominats ProTeams, i la consideració de criteris esportius per obtenir una llicència i amb la possibilitat de generar ascensos i descensos al final de cada temporada. No obstant, un nou punt de trencament es va produir l'any 2015 quan la UCI va anunciar que per a la temporada 2017 implantaria un sistema de lliga semitancada amb llicències vàlides per a tres anys. Immediatament, l'ASO va anunciar que retiraria totes les seves curses de la UCI WorldTour. L'acord, que fins avui és el definitiu, va arribar el juny del 2016. Va consistir en la inclusió de totes les carreres en el calendari però la limitació de la llicència a un any, amb ascensos i descensos, i la reducció dels ProTeams de 18 a 17 el primer any i a 16 els anys següents (Cunningham, 2016; Stokes, 2016; Witts, 2016).

#### **4.1.1.3. Una internacionalització que no arriba del tot, ni a tots els 'stakeholders'**

La reforma del ciclisme professional que la UCI va plantejar oficialment l'any 2005 amb la creació d'una lliga mundial semitancada, tenia com a objectiu primer la internacionalització del pilot professional, tant pel que feia els corredors com els equips, i la del calendari de curses i dels aficionats. En aquest apartat, s'analitza el grau de compliment d'aquest objectiu durant el període 1986 a 2020 en el Tour de França pel que fa els corredors, els equips ciclistes, els patrocinadors i el calendari de curses.

##### **4.1.1.3.1. El Tour hi arriba primer**

La internacionalització del ciclisme professional de carretera és un objectiu de la UCI des de mitjans dels anys vuitanta (Brewer, 2002; Mignot, 2016b). Però, també del Tour de

França. De fet, va ser Jacques Godet, el codirector del Tour de França conjuntament amb Félix Lévitan, qui, en un editorial a *L'Équipe* de l'any 1982, va parlar d'un «Tour mundialisat» (Marsh, 2010), abans que el llavors president de la UCI, Hein Verbruggen, proposés durant la segona meitat dels anys vuitanta la creació del World Tour.

L'any 1986 marca un punt d'inflexió en el procés d'internacionalització del ciclisme (Badia Perea, 2022). Aquell any, el nord-americà Greg Lemond va guanyar el Tour de França i el diari francès *L'Équipe*<sup>7</sup> va posar de titular *Le Tour du nouveau monde* i Pierre Chany (1986) hi va destacar que entre els cinc primers classificats hi havia quatre nacions representades, un fet que era inimaginable als anys setanta. Una altra dada és que Bernard Hinault, vencedor el 1985 i segon classificat aquell 1986, és el darrer ciclista francès guanyador del Tour, un resultat insòlit fins llavors.

#### 4.1.1.3.1.1. Els corredors

Des del 1986 i fins al 2020, han participat en les 35 edicions celebrades un total de 6.705 corredors de 51 nacionalitats diferents. Aquell 1986, el percentatge de corredors procedents de França, Bèlgica, Itàlia i Espanya, els quatre països en què es disputaven les tres grans voltes per etapes i els Cinc monuments del calendari ciclista<sup>8</sup> va ser del 60,95 per cent de la resta de països europeus, del 19,05 per cent, i de la resta de països del món, del 20 per cent (Badia Perea, 2022).

Aquests percentatges es van mantenir relativament estables fins a l'any 2004, el primer d'aplicació de la reforma de la UCI. Els corredors dels quatre països històrics van aconseguir un màxim de participants del 72,49 per cent l'any 2001, mentre que els països de la resta d'Europa el van assolir l'any 2005 amb un 33,86 per cent i els de la resta del món l'any 1986 amb un 20 per cent.

L'any 2005, aquests percentatges van ser d'un 54,5 per cent els quatre països històrics, d'un 33,86 per cent els de la resta d'Europa i d'un 11,64 per cent els de la resta del món.

A partir del 2006, aquests percentatges es van anar equilibrant, especialment pel creixement dels corredors provinents dels països de la resta d'Europa, mentre que els de la resta del món es van mantenir estables entre el 10 per cent i el 15 per cent. No obstant,

---

<sup>7</sup> *L'Équipe*, 28 de juliol de 1986, 1.

<sup>8</sup> Aquestes curses són la Milan – San Remo (1907), el Tour de Flandes (1913), la París – Roubaix (1896), la Lieja – Bastogne – Lieja (1892) i el Giro de Llombardia (1905).

és remarcable que durant aquest període s'haguessin incorporat ciclistes de països inèdits en el Tour de França, o que havien tingut una presència puntual i efímera, com ara el Brasil, l'Argentina, la Xina, el Japó, Etiòpia o Sud-àfrica.

Els quatre països històrics van deixar de tenir la majoria de corredors del pilot del Tour l'any 2010, amb un 49 per cent. Van recuperar-la l'any següent amb un 51 per cent, i ja no l'han tornat a tenir fins a l'any 2020 amb un 50,6 per cent. El percentatge més baix el van tenir l'any 2016, l'any de l'acord entre la UCI i l'AIOCC, amb un 41,4 per cent. Aquell any, el percentatge de corredors provinents de la resta d'Europa va ser del 43,9 per cent i el de corredors provinents de països de la resta del món va ser del 14,6 per cent (Badia Perea, 2022).

#### **4.1.1.3.1.2. Els equips**

Durant les 35 edicions del Tour de França que van del 1986 al 2020<sup>9</sup>, hauran participat un total de 728 equips corresponents a 23 nacionalitats distintes. L'any 1986, el percentatge d'equips procedents dels quatre països històrics va ser del 71,43 per cent, mentre que els de la resta d'Europa van ser del 14,29 per cent i els de la resta del món, també del 14,29 per cent.

Tal com hem vist en el cas dels corredors, aquests percentatges es van mantenir estables fins a la implantació de la reforma de la UCI. A partir del 2006, el percentatge d'equips dels quatre països històrics va anar davallant fins al mínim del 40,91 del 2016 i que s'ha mantingut durant els quatre anys següents.

A diferència del que ha succeït amb les nacionalitats dels corredors, els quatre països històrics han mantingut durant les 35 edicions de l'estudi la majoria dels equips del pilot. En canvi, a partir del 2017 els equips de la resta del món han superat els de la resta d'Europa en tres de les quatre edicions celebrades.

En efecte, des del 2005 en què els quatre històrics van representar el 71,43 per cent dels equips participants, aquest percentatge va baixar fins al 50 per cent el 2010 i al 40,91 per cent a partir del 2016. Els de la resta d'Europa van passar del 23,8 per cent el 2005 al 31,82 per cent el 2010, el 36,36 per cent el 2016 i al 27,27 per cent el 2020. I els de la resta del món van passar del 4,76 per cent del 2005 al 18,18 per cent el 2010, al 22,73 per cent el 2016 i al 31,82 per cent al 2020.

---

<sup>9</sup> A diferència del que ocorre amb els corredors, en el moment de tancar aquest apartat ja es tenen confirmats els equips que disputaran l'edició del Tour de França del 2020.



#### **4.1.1.3.1.3. Els patrocinadors**

El procés d'internacionalització del ciclisme professional de carretera s'observa de manera clara a través de l'evolució de la nacionalitat dels patrocinadors principals dels equips ciclistes.

L'any 1986 es va produir l'entrada de les primeres empreses multinacionals en el pilot ciclista. Aquell any, dels 21 equips participants al Tour, 6 equips eren multinacionals o equips de bandera, l'equivalent a un 28,6 per cent. A partir d'aquell any, aquest procés es va agreujar fins arribar als 20 equips, l'equivalent al 90,91 per cent, patrocinats per empreses multinacionals o representants de països, com és el cas de l'Astana (Kazakhstan), el Bahrain - McLaren, l'Israel Start-up Nation i l'UAE Team Emirates.

El director de la Volta a Catalunya, Rubèn Peris, subratlla que a l'actualitat "les empreses més locals que patrocinaven equips en el passat, com Moritz, KAS, La Casera, Reynolds o d'altres més grans però amb l'activitat en un sol país, com la ONCE, Vitalicio Seguros, Banesto... han perdut presència en els equips, ja que es necessiten pressupostos molt més grans i que puguin tenir interessos a tot el món. Quin sentit tindria que la ONCE participés en el Tour Down Under a Austràlia o a Oman si no hi ven cupons? És per això que han aparegut altres patrocinadors: multinacionals que poden destinar grans recursos a màrqueting. Són difícils de trobar, i l'exemple clar que trobem és que Espanya només té un equip en el World Tour: Movistar Team, i Itàlia, per exemple, ja no en té cap. Per altra banda han nascut equips de bandera, patrocinats per Estats com el Bahrain, l'Astana o el UAE" (Badia Perea, 2022).

#### **4.1.1.3.1.4. El calendari de curses**

L'any 2005, la UCI va instaurar la UCI Pro Tour. Era una lliga d'equips ciclistes semitancada. Constava de 27 curses i de 20 equips que estaven obligats a córrer-les, a canvi d'una llicència per a quatre anys, amb què la UCI pretenia dotar d'estabilitat financera els equips del pilot ciclista.

En aquella primera edició, totes 27 curses es van disputar en el continent europeu i 18 de les quals, el 64,29 per cent, en els quatre països històrics. La novetat més destacada va ser la incorporació de la Volta a Polònia. Aquesta era una cursa que es disputava des de l'any 1928, però de nivell amateur fins al 1993. A partir d'aquell any va anar guanyant categoria fins arribar a la UCI Pro Tour.

El primer trencament entre la UCI i l'AIOCC es va produir el 2008. Aquell any, els organitzadors de les tres grans curses per etapes van retirar del calendari de la UCI les seves competicions. El calendari Pro Tour va quedar reduït a 15 curses només. La UCI va introduir-hi el Tour Under Down a Austràlia; la resta, també es van córrer a Europa.

La situació es va repetir l'any 2009 amb 14 curses i el 2010 amb 16 curses. Aquest darrer any, la UCI hi va incorporar els Grans Premis Ciclistes del Quebec i Montreal que, juntament amb el Tour Under Down, eren les úniques curses disputades fora d'Europa.

L'any 2011 es va tornar a un calendari unificat de 27 curses, amb el retorn de les competicions organitzades pels propietaris de les tres grans curses per etapes. De fora d'Europa, la UCI hi va afegir el Tour de Pequín. 17 curses, el 62,96 per cent, es van córrer en els quatre països històrics, 6 curses, el 22,22 per cent, a la resta de països europeus i 4, el 14,81 per cent, a la resta del món (Austràlia, Canadà i la Xina).

Aquests percentatges es van mantenir semblants en els anys següents. L'any 2016, de les 28 curses disputades, 19 van ser en els quatre països històrics, el 67,86 per cent, 6 a la resta de països europeus, el 21,43 per cent, i 3 a la resta del món (Austràlia i el Canadà), el 10,71 per cent.

L'acord entre la UCI i l'AIOCC de l'any 2016, va comportar un increment del nombre de curses incloses en el calendari World Tour. Es va passar de les 28 del 2016 a les 37 del 2017, 2018 i 2019 i les 36 del 2020. Tanmateix, no han canviat significativament els percentatges de curses disputades fora dels quatre països històrics. Si bé l'any 2017, només 21 de les 37 curses corregudes, el 56,76 per cent van ser en els quatre països històrics, i n'hi va haver 8 a la resta de països europeus, un 21,62 per cent, i 8 a la resta del món (Austràlia, Emirats Àrabs Units, els Estats Units, el Canadà, Turquia i la Xina), un 21,62 per cent, els països de fora d'Europa (Austràlia, el Canadà, Els Emirats Àrabs Units i la Xina) van anar perdent presència en els anys següents. Així, en el calendari del 2020, les 6 curses de fora d'Europa representaven el 16,67 per cent, per un 63,89 per cent de les 23 curses dels quatre països històrics, i el 19,44 per cent de les 7 curses de la resta de països europeus (Badia Perea, 2022).

#### **4.1.1.3.2. Un esport que encara és europeu**

Malgrat que la internacionalització del ciclisme professional de carretera ha estat un objectiu declarat de la UCI i dels organitzadors del Tour mateix des de mitjans dels anys

vuitanta, i que autors com Brewer (2002) i Mignot (2016a) s'hi han referit en els seus articles, només Van Reeth (2016a) n'ha estudiat en profunditat el procés de globalització. Aquest autor va centrar el seu estudi del 1990 al 2015 i el va estendre al conjunt de tot el pilot professional i als equips de totes les categories amb llicència UCI.

Van Reeth conclou que, malgrat la indiscutible internacionalització que ha sofert el ciclisme professional de carretera en els vint-i-cinc anys estudiats, els països europeus representen entre el 60 i el 70 per cent dels corredors, els equips i les curses. Per trencar aquesta hegemonia europea, fa tres suggeriments a la UCI: primer, crear un calendari realment global en què les voltes a Califòrnia, Oman i Turquia substitueixin les curses d'una setmana que es fan als quatre països bressol. Posa com exemple la Fórmula 1. Segon, reduir els cinc Tours continentals a només tres: Amèrica, Europa – Àfrica i Àsia – Austràlia. I, tercer, promoure al World Tour un equip del sud-est asiàtic, de la Xina o el Japó, un de l'Àfrica, de Sud-àfrica, i un de Sud-amèrica, de Colòmbia.

Pel que fa els corredors, l'anàlisi del Tour de França, la carrera per etapes més important i més internacional, aporta percentatges més alts. Concretament, els corredors europeus van representar l'any 2019 el 85,23 per cent, per un 14,77 per cent els de la resta del món. Pel que fa els equips europeus, els percentatges es situen en la banda alta: un 68,18 per cent els europeus per un 31,82 per cent els de la resta del món. Però aquestes dades són a partir del 2017, abans els equips europeus superaven àmpliament el 70 per cent (Badia Perea, 2022).

Ara bé: si es disgreguen les dades entre els quatre països bressol i la resta d'Europa, s'observa com aquest procés d'internacionalització s'ha produït de manera clara. En efecte, els corredors dels quatre països bressol han passat, en els 34 anys estudiats, del 60,95 per cent del 1986 al 47,16 per cent del 2019, amb una punta del 71,7 per cent el 1999, mentre que els de la resta d'Europa han passat del 19,05 per cent del 1986 al 38,07 per cent del 2019, amb una punta del 43,9 per cent el 2016. I els equips dels quatre països bressol han passat del 71,43 per cent del 1986 al 40,91 per cent del 2020, amb una punta del 77,27 per cent els anys 1996 i 1999, mentre que els equips de la resta de països europeus ha passat del 14,29 per cent del 1986 al 27,27 del 2020, amb una punta del 36,36 per cent del 2013 al 2016.

Aquestes dades i les aportades per Van Reeth (2016a) permeten dir que, d'una banda, en aquestes darreres tres dècades el ciclisme professional de carretera s'ha expandit per tot el món però que la supremacia s'ha mantingut en els quatre països bressol del ciclisme, França, Itàlia, Bèlgica i Espanya (Badia Perea, 2022).

No obstant això, hi ha un tercer factor en què sí que el procés de globalització pretès per l'UCI s'ha aconseguit. Ens referim al caràcter dels patrocinadors dels equips, tenint en compte que representen gairebé el cent per cent dels seus pressupostos (Andreff, 2013; Andreff & Staudohar, 2000; Van Reeth, 2016b). En efecte, els patrocinadors locals o nacionals han passat de representar l'any 1986 el 71,43 per cent pel 28,57 per cent de les multinacionals o equips de bandera, a només un 9,09 per cent per un 90,91 per cent l'any 2022 (Badia Perea, 2022).

Referent als tres suggeriments de Van Reeth a la UCI, no sembla que a hores d'ara siguin viables. Les tres voltes que havien de substituir les proves d'una setmana, el Tour de Califòrnia, d'Oman i Turquia, ja no existeixen. A més, les proves que suggeria de substituir són, per exemple, la Volta a Catalunya, que l'any 2021 va completar la seva edició número 100, o la París – Niça, curses que per la seva ubicació al calendari i la seva tipologia d'etapes són usades pels candidats al Tour com a preparació per a la gran ronda francesa. També s'han de valorar les condicions meteorològiques i les prestacions físiques que requereixen els ciclistes, els quals cada vegada més concentren la temporada en pocs objectius per la impossibilitat de mantenir la forma durant tot l'any. Aquestes característiques del ciclisme professional de carretera l'allunyen definitivament d'esports com la Fórmula 1 o el Motociclisme (Badia Perea, 2022).

De fet, el procés d'internacionalització que ha sofert el ciclisme l'acosta a esports com el futbol, el bàsquet o l'handbol i no pas a la Fórmula 1 o el Motociclisme. En efecte, el fenomen més destacat d'aquests darrers 35 anys abastats és l'aparició dels equips de bandera (Badia Perea, 2022). No és un fenomen nou al ciclisme. Als anys vuitanta, hi va haver el cas del Cafè de Colòmbia. Però, va ser un cas efímer. Ha estat en aquests darrers anys quan el fenomen s'ha estès amb equips com l'Astana del Kazakhstan, l'UAE Team Emirates, el Bahrain – McLaren o l'Israel Start-up Nation. Ara bé: no es tracta d'equips formats per corredors d'aquestes nacions sinó que els seus líders i el gruix de les esquadres són ciclistes del màxim nivell, principalment europeus. És a dir, es tracta de moviments inversors equiparables als que hi ha hagut en el futbol europeu, sobretot, per part de les monarquies del Golf Pèrsic o dels magnats de les repúbliques exsoviètiques (Ginesta & De San Eugenio, 2014).

En aquest sentit, pren importància el pes de la cultura en el procés d'evolució de l'esport. Les curses que es disputen en els quatre països bressol del ciclisme gaudeixen d'un prestigi i un seguiment que a hores d'ara sembla imbatible i que atrau corredors, equips i patrocinadors d'una manera semblant a com ho fan els equips europeus de futbol

de les cinc principals lligues i que competeixen entre ells en la Lliga de Campions. Enmig d'aquest paisatge, el Tour de França emergeix com a la competició ciclista de major prestigi (Badia Perea, 2022).

És a dir, que el ciclisme s'aferma com a un esport eminentment europeu i que qüestiona el procés d'americanització cap al sistema de lliga semitancada en un primer estadi que la UCI pretenia promoure i que no ha aconseguit d'imposar ni amb la reforma del 2005, ni amb els acords amb els grans organitzadors de curses del 2010 i 2016.

#### **4.1.1.4. Qui deté la competició, mana**

El projecte de reforma de la UCI de l'any 2005 pretenia la internacionalització del ciclisme professional de carretera a través de la creació d'una lliga mundial semitancada anomenada UCI Pro Tour i World Tour a partir de 2010.

En els 17 anys transcorreguts, es pot concloure que, efectivament, el pilot que competeix en el calendari internacional, i concretament en el Tour de França que ha estat l'objecte d'anàlisi d'aquest apartat de la tesi, s'ha internacionalitzat en un alt grau, tant pel que fa als corredors i als equips com les curses que es disputen durant l'any, encara que no per això el ciclisme hagi deixat de ser un esport que es practica en terres europees i en què els corredors europeus són majoritaris.

No obstant això, també es pot concloure que el propòsit d'implantar una lliga mundial semitancada no s'ha assolit. D'una banda, per l'oposició dels organitzadors de les grans curses que es celebren en els cinc països europeus que són el bressol del ciclisme professional de carretera. I, d'una altra banda, pel prestigi aconseguit per aquestes grans curses i, especialment, pel Tour de França.

#### **4.1.2. L'Eurolliga de bàsquet**

Ja hem explicat més amunt que l'estudi de l'economia de l'esport es va iniciar amb l'article seminal de Simon Rottenberg de l'any 1956 al *Journal of Political Economy* sobre el mercat laboral dels jugadors professionals de bàsquet nord-americà (Rottenberg, 1956). Des de llavors, el bàsquet ha estat objecte de múltiples articles acadèmics. S'han seguit estudiant les condicions laborals dels jugadors (Roqueta Buj, 2019), els aspectes del joc (Courel et al., 2013; Erčulj & Štrumbelj, 2015; ERMİŞ et al., 2019; García Tormo et al., 2015; Trninić et al., 2015), la influència de les estadístiques (Çene, 2018; Dogan & Ersoz, 2019; Marmarinos et al., 2016; Özmen, 2016; Pino-Ortega et al., 2020), compara-

tives entre la NBA i l'Eurolliga (Mandić et al., 2019; Paulauskas et al., 2018), de com els canvis en les regles han afectat el joc (Strumbelj et al., 2013), o la preparació i el rendiment físic (Oliveira-Da-Silva et al., 2013; Svilar et al., 2019; Vázquez-Guerrero et al., 2019).

No obstant, cap d'ells s'ha centrat en la creació i l'evolució de l'Eurolliga europea de bàsquet a partir de l'any 2000, malgrat la disrupció que va suposar aquell trencament entre els clubs i les lligues europees i la Federació Internacional de Bàsquet (FIBA) que va convertir-se en el primer cas d'una lliga en què els equips agafaven el control de la competició. Només el professor de l'IESE Antonio Dávila i la Directora de comunicació de l'Eurolliga Kirsten Haak van estudiar el cas de l'Eurolliga de bàsquet en el desè aniversari de la creació de la competició (Dávila & Haak, 2011).

#### **4.1.2.1. El fiasco de l'European Professional Basketball League**

La idea de crear una lliga europea de bàsquet professional existia des de mitjans dels anys 70. De fet, se'n va arribar a crear una malgrat que la seva existència i influència va ser efímera i nul·la. Als anys setanta, el bàsquet europeu era oficialment amateur, tot i que, a la realitat, es practicava el que es va anomenar *amateurisme marró* i que designava el fet de remunerar de manera il·legal un esportista (Wahl & Lanfranchi, 1995).

L'European Professional Basketball League (EPBL) va ser una lliga professional de bàsquet que es va disputar l'any 1975. Va durar només una temporada. Els propietaris eren inversors nord-americans. El seu promotor era el president de l'American Basketball Association (ABA), Mike Storen (Relaño, 2021).

L'ABA havia nascut l'any 1967 amb la intenció de competir amb la NBA per contractar els millors jugadors i atraure l'atenció dels fans i dels mitjans de comunicació. Pretenia ser més espectacular. Anys més tard, algunes de les seves normes van ser incorporades per la NBA, com les possessions de 24 segons o la línia de 3 punts. També va celebrar, en el seu últim any d'existència, un concurs d'esmaixades i un partit de les estrelles. L'any 1977 es va fusionar amb la NBA. Quatre dels equips que la disputaven s'hi van integrar: New York Nets, Denver Nuggets, Indiana Pacers i San Antonio Spurs<sup>10</sup>.

L'EPBL va aconseguir que l'estiu del 1974 fins a 10 franquícies s'hi unissin. N'hi havia dues a Espanya, una a Madrid i una a Barcelona, i una a Anglaterra, França, Suïssa, Alemanya, els Països Baixos, Bèlgica, Israel i Itàlia. En la majoria de casos, els seus

---

<sup>10</sup> <http://www.remembertheaba.com/>

promotors eren persones vinculades amb els mitjans de comunicació. Per exemple, el diari esportiu francès *But!*, el propietari del qual era l'expresident de l'Olympique de Marsella, Marcel Leclerc, o a Espanya el periodista esportiu i promotor d'esdeveniments esportius Carlos Pardo. El contacte d'Storen era el seleccionador belga Guy van den Broeck.

La primera data d'inici del campionat es va fixar per al novembre del 1974. No obstant, la data es va haver d'ajornar perquè la FIBA s'hi va oposar frontalment i va amenaçar amb suspendre tothom qui hi participés i als clubs que cedissin les seves instal·lacions. Un dels primers a sortir-se'n va ser el seleccionador Van den Broeck. I amb ell, també els equips dels Països Baixos i d'Itàlia.

Els organitzadors es van veure obligats a negociar amb la FIBA. I la FIBA va imposar als promotors les seves condicions: els clubs havien de pagar 1.000 dòlars a les federacions respectives per cada partit jugat a casa, les federacions tindrien la darrera paraula sobre en quines pistes podrien jugar i tots els jugadors haurien de ser americans o bé europeus majors de 30 anys. A més, també els va reduir el nombre de partits que pretenien disputar, dels 62 que tenien programats a només 40.

Llavors, també l'equip anglès se'n va retirar. Per mantenir la paritat d'equips, els dos espanyols (els Catalan Estels de Barcelona i els Madrid Superstars) es van fusionar en un única franquícia que va agafar el nom de Iberian Superstars. Tot i que l'equip havia d'alternar els seus partits entre Barcelona i Madrid, a l'hora de la veritat Madrid se'n va desdir i tots els partits els va jugar a Barcelona.

El partit inaugural de la competició es va jugar el 17 de gener de 1975 a Munic entre els Munich Eagles i els Israel Sabras. En el salt inicial, la pilota a l'aire la va llançar el president de la FIBA, William Jones. Havia estat una altra de les imposicions de la FIBA a l'EPBL. En aquell moment, l'equip francès també se n'havia retirat. En total, només h havia inscrits cinc equips: els Belgium Lions, els Swiss Alps, els Iberian Superstars, els Munich Eagles i els Israel Sabras.

El pressupost de cada equip era de 500.000 de dòlars. Cadascun comptava amb 10 jugadors. Els organitzadors havien calculat que amb 6.000 espectadors de mitjana per partit assolirien la rendibilitat. Però, les entrades a penes van superar els 1.000 espectadors a l'inici de la temporada. Al mes de març, el calendari es va retallar en 10 partits i es va fer un play-off entre els tres primers per un sistema de doble eliminatòria. No obstant, els Lions i els Alps es van negar a viatjar a Israel adduint problemes de seguretat. Els Sabras van ser declarats guanyadors d'aquella efímera competició.

#### 4.1.2.2. La crisi de 1992 – 2002: del ‘Dream Team’ a l’Eurolliga

A començaments dels anys 90, el bàsquet europeu havia entrat en una situació de crisi deguda a diferents factors: d’identitat, financers, esportius i de governança (Primault, 2013). Els Jocs Olímpics de Barcelona del 1992, els primers en què es va autoritzar la participació dels jugadors professionals, van permetre comparar el nivell del bàsquet de la NBA respecte de l’europeu. Els Estats Units van presentar-s’hi amb el que es va denominar *Dream Team*, amb figures com Magic Johnson i un jove Michael Jordan. Van obtenir l’or amb facilitat i amb una exhibició de superioritat abassegadora. Des dels anys 80, sobretot, els clubs europeus més importants havien incorporat a les seves plantilles dos jugadors nord-americans. A partir dels Jocs Olímpics, també els millors jugadors europeus van anar-se’n a jugar a la NBA on el nivell era més alt i més alts també els sous que es pagaven. El bàsquet europeu estava clarament americanitzat i s’havia convertit en el mercat secundari de la NBA (Primault, 2013).

La sentència pel *cas Bosman* del 1995 també va impactar en el bàsquet i en una mesura més gran encara que no ho va fer en el futbol, atès que en el bàsquet els equips posen 5 jugadors a pista pels 11 dels equips de futbol. El *cas Bosman* no va ser l’únic que va obligar les lligues a canviar les normes en un sentit més liberal. Un altre cas va ser el del jugador d’handbol eslovac Maroš Kolpak, de l’any 2004 (Breillat & Lagarde, 2013; Primault, 2013). Aquest jugador, de l’equip de la segona divisió alemanya TSV Baden Östringen des del 1997, va ser acomiadat l’any 2000 perquè el club ja tenia dos jugadors extracomunitaris. La federació alemanya d’handbol va rebutjar el seu recurs amb l’argument que la sentència Bosman no se li podia aplicar perquè ell no era nacional de cap país membre de la Unió Europea. No obstant, Kolpak va invocar l’Acord d’Associació que Eslovàquia tenia firmat amb la Unió Europea. El Tribunal de Justícia de la Unió Europea va fallar al seu favor.

Les conseqüències d’aquests casos, afegit a la fluïdesa més gran del mercat del bàsquet, amb contractes més curts i que es poden tallar en plena temporada, va provocar una liberalització de les normes, la nacionalització de jugadors nord-americans que podien apel·lar a algun avantpassat europeu i, en darrer terme, a una pèrdua d’identitat europea (Primault, 2013).

L’estiu del 2000, la Unió de les Lligues Europees de Bàsquet (ULEB) va anunciar de manera oficial la creació d’una competició rival de la que organitzava la FIBA. La ULEB comptava amb el patrocini de l’empresa espanyola Telefónica que hi aportava



39,18 milions d'euros durant 5 anys (Primault, 2013). Tot i que la decisió de trencar amb la FIBA ja feia temps que s'estava madurant i que a finals de la temporada 1999-2000 diversos equips de les lligues espanyola, italiana i grega havien firmat una petició formal per organitzar la seva pròpia competició internacional, «la gota que va fer vessar la paciència va ser la decisió de la FIBA de centralitzar els drets de televisió i donar als equips només un petit percentatge dels guanys» (Dávila & Haak, 2011).

En el seu article, Dávila & Haak citen el directiu responsable del FC Barcelona de bàsquet d'aquells anys, Salvador Alemany: «Per als equips, l'aspecte més important de tot el debat va ser poder tenir una participació garantida; les infraestructures normalitzades o les normes comptables eren qüestions secundàries. Els equips grans volien millorar les condicions econòmiques i esportives de la seva participació, i els equips petits volien garantir qualsevol tipus de participació» (Dávila & Haak, 2011).

Aquesta «participació garantida» va consistir en una llicència per a tres temporades. Aquest sistema de llicències va suposar un trencament respecte del sistema tradicional de lligues obertes a Europa (Dávila & Haak, 2011).

El protocol de constitució de l'Eurolliga de bàsquet és una empresa conjunta entre tots els equips i les lligues fundadores (Itàlia, Grècia i Espanya). El protocol defineix el nombre d'equips participants, els criteris esportius, operatius, d'infraestructura, comercials... que els equips han de complir per poder participar en la competició, les raons per cancel·lar o no renovar les llicències, els documents que cal presentar, com el contracte de llicència o els avals bancaris, els drets i les obligacions dels clubs, i l'estructura de governança de la companyia, que són l'Assemblea General i el Comitè executiu. La ULEB és la responsable de coordinar les relacions entre els clubs i les lligues domèstiques.

El model esportiu de l'Eurolliga va fixar des del primer moment cinc principis: (1) havia de ser una competició oberta al major nombre de països possible, (2) havia de garantir un nombre mínim de partits a tots els equips participants, (3) havia de fer que totes les fases de la competició fossin competitives, (4) havia de coordinar el seu calendari amb els calendaris de les competicions domèstiques i (5) havia de concloure amb una final a quatre.

Tot i que aquest model s'ha mantingut força inalterat, el que sí que ha sofert canvis durant aquests 22 anys és el format de la competició. Des dels inicis i fins a la temporada 2016-17, la competició es disputava en dues fases. Una primera d'octubre a novem-

bre amb 24 equips (excepte la temporada 2001-02 que la van disputar 32 equips per la incorporació dels equips FIBA), dividits en 4 grups de 6 equips; tots els equips es garantien un mínim de 10 partits. Els 4 primers classificats de cada grup de la primera fase avançaven a una segona fase de 4 equips repartits en 4 grups, també de tots contra tots; tots els equips es garantien un mínim de 6 partits. Els dos equips guanyadors de cada grup disputaven una tercera fase de play off. I, finalment, es disputava una *Final Four* entre els campions de cada grup.

A partir de la temporada 2016-17, la primera fase va quedar suprimida. L'Eurolliga la van disputar 16 equips de tots contra tots, de manera que cada equip es garantia un mínim de 30 partits. Els 8 primers van disputar una fase de play off i els 4 guanyadors la *Final Four*. L'últim canvi es va produir a partir de la temporada 2018-19, quan el nombre d'equips va passar a 18, de manera que el nombre de partits mínim a disputar per tots els participants —i traduït en majors ingressos— va passar a ser de 34.

#### **4.1.2.3. La FIBA s'enfada, i perd**

La creació de l'Eurolliga l'any 2000 va provocar la reacció contrària de la FIBA que va amenaçar d'expulsar-ne els clubs i els jugadors que hi participessin, com anys abans havia fet amb la EPBL. El seu president Borislav Stankovic va afirmar en declaracions a la premsa que “si els clubs es mouen al marge de la FIBA i de les federacions internacionals, els seus jugadors quedaran fora de les competicions internacionals, inclosos els Jocs Olímpics, els Mundials i els Europeus” (González, 2021). Les amenaces no van espantar la majoria dels equips espanyols, grecs i italians, que es van integrar en l'Eurolliga, però sí que van provocar el cisma en d'altres lligues com la russa.

La federació internacional va mantenir la seva competició, tot i que va haver de canviar-ne la denominació que utilitzava des del 1996 perquè l'Eurolliga n'havia registrat el nom. La FIBA va anomenar la seva màxima competició Suproliga FIBA, hereva de la Copa d'Europa que havia designat el millor equip de bàsquet europeu des del 1958 fins als 2000 en un sistema d'eliminatòria directa. Aquella nova competició la van jugar la majoria d'equips russos, encapçalats pel CSKA, de turcs com l'Ülker o l'Efes, el Maccabi israelià, el Panathinaikos grec, el Partizan de Belgrad o el croat KK Split.

La temporada 2000-01, va tenir dos campions d'Europa. El Maccabi de Tel Aviv va sortir campió de la final a quatre de la Suproliga FIBA que es va disputar a la capital isra-

eliana, mentre que la Virtus de Bolonya es va endur la primera Eurolliga en vèncer en el play off final al Baskonia.

El pols entre la ULEB i la FIBA va durar una temporada, només. A la 2001-02, l'Eurolliga va incorporar els principals equips que s'havien mantingut fidels a la FIBA l'any anterior. L'Eurolliga es va ampliar a 32 equips i es va crear la Copa ULEB –actual Eurocup–, una segona divisió. L'any 2004, la FIBA va reconèixer la ULEB (Agut, 2021; González, 2021). La FIBA va quedar afeblida. Organitzava els tornejos de seleccions i competicions en què hi participaven els clubs que no tenien accés a les lligues de la ULEB.

La pau entre la ULEB i la FIBA va durar fins a l'any 2015, quan la federació internacional va intentar de recuperar l'hegemonia. Primer, va crear la Champions League per aconseguir el control dels clubs. No se'n va sortir. La ULEB va firmar un nou contracte amb IMG per 10 temporades i 630 milions d'euros, un 60 per cent garantit per als clubs i el 40 per cent restant per a l'organització de l'Eurolliga. L'acord suposava que els clubs es repartirien 36 milions d'euros anuals, quantitat superior als 30 milions que els prometia la FIBA. A més, IMG es comprometia a cobrir els costos de la competició i invertir uns 872 milions d'euros en màrqueting i producció televisiva (Albarrán, 2015). I, en segon lloc, la FIBA va sancionar els 14 països de procedència dels equips de l'Eurolliga amb l'expulsió de l'Euro Basket 2017. Tanmateix, la FIBA no va tenir prou força per complir amb l'amenaça i l'expulsió no es va arribar a fer efectiva mai.

#### **4.1.2.4. De la lliga semitancada a la lliga quasitancada**

La reacció de la FIBA de l'any 2015, va provocar canvis en el model de competició de la ULEB. Si en els seus inicis va començar sent una lliga semitancada, en el sentit que els clubs s'hi classificaven per mèrits esportius però, alhora, obtenien llicències per a tres anys, a partir de la temporada 2016-17, l'Eurolliga es va reduir a 16 equips i es va tancar parcialment amb l'atorgament de llicències permanents als 11 equips que fins a llavors havien gaudit d'una llicència A.

Aquests 16 equips es garantien un mínim de 30 partits en la fase de lliga d'un sol grup de tots contra tots. Els 8 primers classificats disputarien un play off al millor de cinc partits. I els quatre vencedors accedirien a la final a la final a quatre.

Els 11 equips que van obtenir una llicència permanent eren el Reial Madrid, el FC Barcelona, el Baskonia, el CSKA Moscou, l'Olympiakos, el Fenerbahçe, l'Efes, l'Armani Milan, el Maccabi de Tel Aviv, el Zalgiris de Kaunas i el Panathinaikos. És a dir, que l'Eurolliga es garantia la presència d'almenys un equip dels mercats basquetbolístics més potents, l'espanyol, el rus, el grec, el turc, l'italià, l'israelià i el lituà. Les altres cinc places es van completar seguint criteris esportius: una plaça per al campió de l'Eurocopa – una forma d'ascens de la segona divisió a la primera— que augmentava a 24 equips, tres per als guanyadors de les lligues domèstiques espanyola i una darrera per al guanyador d'una ronda prèvia de 8 equips (Albarrán, 2015).

El darrer canvi de format de la lliga es va aprovar l'estiu del 2018 i va entrar en vigor la temporada 2019-20. Va consistir en l'ampliació del nombre d'equips de 16 a 18. Amb aquest canvi, el nombre mínim de partits que es garantien els clubs participants va passar de 30 a 34. A més, va atorgar una llicència per a dos anys al Bayern de Munic i l'Asvel Villeurbanne, de forma que l'Eurolliga s'ampliava als mercats emergents en termes basquetbolístics alemany i francès.

I, finalment, l'Eurolliga va acordar tancar-se encara més a partir de la temporada 2020-21 i va restringir els criteris esportius per accedir-hi. A més dels 13 equips amb llicència permanent o temporal, les cinc places restants es van atribuir de la següent manera: dues per al campió i al subcampió de l'Eurocup –amb la qual cosa es reforçava el caràcter de segona divisió de la ULEB i la importància de participar-hi—, mentre que les tres restants s'atorgaven per invitació, amb prioritat per al campió de la lliga adriàtica (Álvarez, 2019). És a dir, que va substituir la classificació a través dels resultats de les lligues domèstiques per les invitacions directes, decidides en funció dels interessos comercials de la ULEB.

### **4.1.3. La Superlliga europea de futbol**

#### **4.1.3.1. Antecedents històrics**

##### **4.1.3.1.1. Els orígens**

La historiografia del futbol n'ha remuntat els antecedents fins al segle III i II abans de Crist a la Xina (Giulianotti, 1999; Goldblatt, 2006). Es tractaria de jocs amb una certa semblança al futbol. També se n'han referenciat a l'Edat Mitjana, tant a les illes britàniques com a Itàlia. No obstant, per coherència amb l'objectiu d'aquesta tesi, situarem l'origen del futbol modern a l'any 1863, quan representants de dotze clubs londinencs es van reunir el dilluns 26 d'octubre a la Freemasons' Tavern, un pub de Londres, i van fixar les 13 primeres regles del futbol i van crear la Football Association (Goldblatt, 2007;

Roux, 2008). De fet, si bé hi pot haver discrepàncies sobre els orígens el futbol en la seva fase inicial, no n'hi ha alhora d'establir la data i el lloc exactes sobre quan es va codificar i es va crear la Football Association (Cleland, 2016b).

A mitjans del segle XIX, un joc semblant al futbol actual es jugava a les escoles públiques i les universitats de la Gran Bretanya. Cadascuna tenia les seves pròpies normes, que variaven força d'una a l'altra en qüestions transcendents com haver de jugar sempre endavant, de situar-se en fora de joc, de poder córrer amb la pilota agafada amb les mans o de poder fer la traveta, placar i empènyer el jugador rival. Aquesta disparitat de regles no va ser cap problema mentre els partits es disputaven a dins de cada escola i universitat. De fet, avui en dia encara hi ha tres escoles que mantenen vigents els codis redactats al segle XIX en els seus tornejos; són el casos d'Eton, Winchester i Harrow (Bailey, 1995).

El desenvolupament de la xarxa ferroviària a partir de la dècada dels 40 va permetre el desplaçament ràpid a grans distàncies i va afavorir i propiciar la competència entre escoles i universitats. Va ser en aquest moment quan es va fer necessari unificar aquell futbol primigeni en unes regles úniques que fossin respectades i seguides per tots els competidors. La disparitat de criteris provocava dissensions i violències entre els equips contendents, en una època en què no existien encara ni els jutges, ni els àrbitres. Les escoles públiques van tenir interès a convertir un joc més aviat brut i violent i amb comportaments poc civilitzats en un esport respectable i jugat de manera regular (Cleland, 2016b; Elias & Dunning, 1986)

La base d'aquelles primeres 13 regles va ser el codi de Cambridge de 1856 —les regles més antigues que es conserven— amb què es jugava a Eton, Harrow i Shrewsbury, tot i que amb aportacions importants del de Sheffield, de 1857, amb què es jugava a les àrees de Sheffield, Leeds i Nottingham (Mangan, 2008). El cas de Sheffield té la particularitat que, alhora, va incloure la creació del Sheffield Football Club que ha estat reconegut per la FIFA i la FA com el club de futbol més antic del món. Les universitats de Cambridge i Eton els anys 1846 i 1847, respectivament, ja havien iniciat un procés de codificació per regular com s'havia de jugar al futbol a les seves zones d'influència. La raó que hi havia al darrera eren els estils de joc distints que es practicaven en les diferents escoles, específicament, les que afavorien l'ús de les mans i el placatge del rival, cas de Rugby, i les que ho prohibien i privilegiaven el xut amb els peus, casos d'Eton i Harrow.

Des del 26 d'octubre al 8 de desembre de 1863, dotze clubs de diferents punts de

Londres es van reunir en sis sessions a la Freemasons' Tavern de Londres amb el propòsit de redactar un reglament que unifiqués tots els codis que regien el futbol i crear un òrgan que regís el futbol nou. Eren el Barnes FC, el Civil Service, el Crusaders, el Forest of Leytonstone, el No Names Club (Kilburn), el Crystal Palace, el Blackheath, el Kensington School, el Perceval House (Blackheath), el Surbiton, el Blackheath Proprietary School i el Charterhouse. De tots aquests clubs, només en sobreviu el Civil Service FC que competeix a la Southern League amateur. Aquell Crystal Palace no té cap relació amb el club que va ser fundat l'any 1905 i que juga a la Premier League (Goldblatt, 2007).

Al cap de dos mesos, de la reunió en va sortir un joc basat en el *dribbling* que havia de ser implementat en tot el país. Els debats van ser encesos, sobretot pel que feia l'ús de les mans i els placatges i travetes al rival. En no acceptar-se ni una ni altra pràctica, el Blackheath se'n va retirar i va contribuir a la creació de la Rugby Football Union l'any 1871 (Cleland, 2016b). Amb tot, les noves normes van trigar uns quants anys a consolidar-se perquè els clubs no les acabaven de complir del tot, especialment pel que feia l'ús de les mans. Hi ha evidències que força clubs de l'àrea de Londres seguien permetent l'ús de les mans durant la dècada dels 60 (Harvey, 2004). De fet, l'any 1867 la FA va contemplar la possibilitat de dissoldre's, impotent per imposar-se. Però, se'n va desdir en observar que a Sheffield el futbol que s'hi practicava tenia unes regles més atractives per al públic i que l'esport començava a ser comercialitzat. A més, el Sheffield es va unir a la FA nacional i van fusionar les regles respectives (Swain & Harvey, 2012). Amb el temps, aquelles normes primigènies es van anar ampliant amb la introducció del porter, els àrbitres o el penal.

El paper de les elits burgeses va ser determinant en la codificació i l'impuls inicial del futbol. No obstant, l'auge i la consolidació com a esport de masses va ser degut a dos factors. D'una banda, el procés d'industrialització i urbanització que es va donar amb la Segona Revolució Industrial i, d'altra banda, al desenvolupament de la premsa local i nacional que va veure en el futbol una oportunitat de creixement immillorable. És a dir, l'aristocràcia va organitzar i codificar el futbol, però van ser les classes treballadores les que el van començar a jugar (Jolly, 2010). Aquest procés queda ben reflectit a la sèrie de Netflix *The English Game*.

A la segona meitat del segle XIX, el paisatge de la Gran Bretanya va canviar radicalment. Milers de treballadors van deixar el camp per anar-se'n a guanyar la vida a les ciutats industrialitzades. Entre el 1871 i el 1901, la població de les ciutats va incrementar-se del 61,6 per cent al 77 per cent. Els salaris a les fàbriques van créixer durant les darre-

res tres dècades del segle XIX, almenys (Vamplew, 1988). Llavors, el futbol va aparèixer com l'entreteniment privilegiat de les classes treballadores per passar el temps lliure. A partir de 1870, la legislació sobre les fàbriques i la pressió dels sindicats va introduir la festa dels dissabtes a la tarda, cosa que va permetre als treballadors d'assistir als partits de futbol que es disputaven a aquella hora. I, a més, per a aquelles masses de treballadors urbanitzades, l'equip local es va convertir en un vector idoni per integrar-se a la seva nova comunitat (Cleland, 2016b; James, 2019).

En aquest sentit, els estadis aviat es van convertir en espais de socialització individual i comunitària. Les diferències entre classes socials hi quedaven ben reflectides, amb les classes populars i treballadores ocupant les zones de peu i les classes mitjanes assegudes a les àrees amb seients. Com hem dit més amunt, la difusió del ferrocarril va ser determinant per a l'expansió del futbol perquè va permetre els desplaçaments a llargues distàncies d'equips i aficionats i la possibilitat d'organitzar així partits i tornejos a escala nacional (Vamplew, 1988). Però, també, perquè la majoria dels estadis van construir-se ben a prop de les estacions de tren (Cleland, 2016b). Un cas emblemàtic és el del Manchester United, que va ser fundat l'any 1878 amb el nom Newton Heath LYR. LYR és l'acrònim de Lancashire and Yorkshire Railway. De fet, tot i que els estadis actuals s'hagin modernitzat i que la naturalesa dels fans també s'hagi transformat d'acord amb els canvis que ha sofert la societat, la majoria continuen en el lloc on van ser construïts durant la segona meitat del segle XIX i a començaments del segle XX (Cleland, 2016b).

L'altre factor que va determinar la popularitat i el creixement del futbol va ser la premsa escrita local i nacional que se'n va aprofitar per incrementar la seva audiència i vendes (James, 2019). Per a la majoria de les persones, l'esport era una activitat per veure més que no pas per practicar (Vamplew, 1988). Els partits del dissabte a la tarda es van convertir en un esdeveniment local de la màxima importància i els diaris locals, en donar-ne una cobertura àmplia, es van convertir en imprescindibles per als fans que podien seguir el dia a dia del seu club i dels seus rivals (Mason, 1981; Russell, 1997; Walvin, 2014) i, alhora, els fans van esdevenir per a la premsa uns clients idonis amb què augmentar les vendes. Futbol i premsa es van retroalimentar mútuament per crear una xarxa associativa precursora d'un espai comunicatiu propi, i aquest és un fenomen que s'ha anat reproduint tot al llarg de la història del futbol (Badia Perea, 2013; Harvey, 2004).

L'expansió que va experimentar el futbol en aquelles primeres dècades s'aprecia de manera clara en el nombre de clubs afiliats a la FA. Van créixer de 1.000 el 1888 fins a 10.000 al 1905 (Vamplew, 1988). I també en el nombre d'espectadors. La primera lliga

anglesa de 1888, disputada per 12 equips, va tenir uns 600.000 espectadors, mentre que la de 1905, amb 20 equips ja, va tenir una assistència de 5 milions d'espectadors. El mateix increment va experimentar la final de la FA Cup. La de 1888 va tenir una assistència de 17.000 espectadors, mentre que la del 1915 va ser de 120.081 espectadors (Russell, 1997).

Aquest esquema de fundació i expansió del futbol que es va produir a la Gran Bretanya es va replicar arreu del món durant les darreres dècades del segle XIX i les primeres del segle XX. Professors, comerciants, militars i homes de negocis van exportar el futbol arreu del món. L'expansió es va produir per l'acció de dos fenòmens, bàsicament: primer, pel contacte humà que hi va haver a les zones urbanes dels territoris industrialitzats o amb lligams comercials notables dins dels estats i amb les àrees portuàries, per la presència de tècnics, financers, comerciants i diplomàtics provinents del nord i que mantenien els seus costums de lleure i, segon, per l'interès de la població autòctona, la burgesia emprenedora abans que cap altre classe social, d'acollir i d'assumir com a pròpies unes pràctiques esportives que eren considerades com un tret de modernització (Badia Perea, 2013; Pujadas & Santacana, 2001).

#### **4.1.3.1.2. Cap al professionalisme**

A mesura que el futbol es va anar expandint i que el nombre de clubs i d'aficionats va anar creixent, es va fer imperiosa la necessitat de crear competicions oficials que superessin els partits amistosos inicials. El primer campionat oficial mai disputat va ser la FA Cup, l'any 1871, 8 anys després de la seva creació a la Freemasons' Tavern. Amb la posada en marxa dels primers tornejos oficials, organitzats per les associacions federatives que es van anar creant a semblança del FA anglesa, els clubs es van veure abocats a tenir unes estructures estables, disposar d'unes instal·lacions i d'un camp fix i de tancar-lo per poder cobrar entrades als aficionats amb què poder sufragar les despeses organitzatives i administratives que se'ls havien girat. És un procés que es va replicar arreu (Badia Perea, 2013).

L'exigència competitiva va fer que els clubs miressin d'incorporar als seus equips els millors jugadors, de manera que no van dubtar a fer pagaments per captar-los, sous que eren donats de sota mà o a través de contractacions laborals fictícies atès que el professionalisme era il·legal. Bona part d'aquests jugadors eren escocesos, on el nivell del joc era més elevat (Walvin, 2014). El primer club a incorporar futbolistes professionals



va ser el Darwen FC, del Lancashire, que el 1878 va contractar dos futbolistes escocesos, en James Love i en Fergus Suter del Patrick FC de Glasgow, tot i que ho va fer de manera encoberta. En Suter era un picapedrer però a Darwen no va treballar en el seu ofici, de forma que les sospites es van confirmar de seguida (Jolly, 2010). Aquests dos jugadors s'han considerat els primers professionals de la història del futbol i han estat objecte de la minisèrie de Netflix *The English Game*.

L'exemple del Darwen, que l'any 1879 havia aconseguit arribar als quarts de final de la FA Cup tot i ser un equip ben modest, va ser seguit cada vegada més. Els equips del nord, defensors del professionalisme, van començar a dominar la competició per sobre dels equips del sud que es mantenien fermes en la defensa del futbol amateur. En aquest sentit, el professionalisme dels clubs del nord no només es referia a la contractació de futbolistes, també n'havien professionalitzat l'organització i els sistemes d'entrenament, per exemple.

L'any 1883, el Blackburn Olympic, un equip fundat tot just cinc anys abans, va derrotar a la final els Old Etonians, qui eren vigents campions. Els Old Etonians havia estat fundat l'any 1871 per alumnes d'Eton. Va ser l'últim equip amateur a guanyar la FA Cup. Aquella derrota va causar un impacte gran. L'equip predominant a Blackburn era el Rovers. La temporada anterior havia perdut la final contra els Old Etonians, però s'havia convertit en el primer equip provincial en arribar a la final. El Rovers era un equip de l'escola pública *Blackburn Grammar School Old Boys*, dels *gentlemen* de la ciutat del Lancashire, mentre que l'Olympic era l'equip dels treballadors. Llavors, els Rovers van optar per contractar futbolistes escocesos amb els quals van aconseguir guanyar durant tres anys seguits la FA Cup (1884, 1885 i 1886) de manera que es va convertir en el millor equip de la ciutat i del país (Jolly, 2010).

La irrupció del professionalisme en el futbol britànic es va fer imparable. De fet, l'any 1884 37 clubs del nord i les *midlands* es van escindir de la FA i van formar la British Football Association. La FA va acabar per cedir i va reconèixer el professionalisme l'any 1885, en un intent de frenar la polèmica que generava una pràctica encoberta, però cada vegada més estesa, entre els equips del nord que hi eren favorables i els del sud, partidaris de mantenir l'amateurisme. Hi va posar dues condicions: els jugadors havien d'haver nascut en un radi de 6 milles de la ciutat seu del club o bé hi havien de viure com a mínim des dels dos anys anteriors (Jolly, 2010).

La introducció del professionalisme va provocar que les classes altes que havien fundat el futbol modern, l'havien codificat i l'havien dotat d'estructures federatives, se'n

distanciessin en veure que s'havia convertit en l'esport de les classes treballadores. Consideraven que els comportaments que es generaven no s'adeien amb el tarannà dels *gentlemen*. Un cas extrem, que il·lustra perfectament el conflicte ocasionat, va ser el del Corinthian Football Club que no va acceptar la introducció del penal perquè entenia que els cavallers no cometien aquell tipus d'infraccions (Cleland, 2016b; Sheard & Dunning, 2005). No obstant, tot i mantenir el caràcter amateur durant uns quants anys, els equips del sud van acabar acceptant la nova realitat i van adoptar ells també el professionalisme. L'any 1914, hi havia més de 4.000 futbolistes professionals registrats a la FA (Walvin, 2014).

L'acceptació del professionalisme va incrementar les despeses dels clubs. La solució que hi van trobar, que alhora servia per a satisfer les demandes creixents dels fans i de la premsa, va ser la creació de les lligues regulars amb què s'augmentaven significativament el nombre de partits disputats per tots els equips en relació amb els tornejos per eliminatòries (Badia Perea, 2013). L'any 1888, es va crear la lliga anglesa de futbol amb 12 equips. L'any 1890, la lliga escocesa va ser la segona competició de tots contra tots a doble volta a constituir-se. L'any 1893, la lliga anglesa va introduir una segona divisió formada per 12 equips, també.

Va ser en aquests anys de constitució i consolidació de les lligues quan es va substituir el primigeni sistema de jutges i àrbitres externs per l'actual d'un àrbitre i dos jutges de línia interns. Als inicis del futbol, cada equip nomenava el seu propi jutge per castigar si s'esqueia les conductes inapropiades i, en cas de no posar-se d'acord, la decisió es traspassava a un àrbitre que estava assegut fora del terreny de joc el qual prenia un veredicté vinculant. Però, a mesura que la FA Cup va anar creixent i es van instaurar les lligues i es van crear estructures federatives internacionals, va ser necessari actualitzar i fer més àgil el sistema arbitral. Primer, es va fer que les seves decisions a l'hora de imposar faltes fossin inapel·lables i, a partir del 1891, un àrbitre assistit per dos liniers esdevinguessin els responsables d'oficiar el partit (Cleland, 2016b; Dunning et al., 2014).

L'expansió va ser ràpida. I a començaments dels anys vint, tot i l'aturada obligada per la Primera Guerra Mundial, la lliga anglesa ja constava de quatre divisions amb 88 equips disputant-les.

Malgrat aquest èxit i el nombre creixent d'aficionats i espectadors, els clubs ben aviat van haver d'afrontar problemes financers derivats del professionalisme. Les autoritats federatives van adoptar un seguit de mesures per protegir els clubs. Primer, dels inversors. La Norma 34, que es va aprovar l'any 1896, permetia un dividend del 5 per cent

alhora que prohibia qualsevol remuneració als seus dirigents. I, segon, dels futbolistes i de la resta de clubs. Van ser unes normes que, a més, anaven encaminades a mantenir l'equilibri competitiu de les lligues. En aquest sentit, l'any 1901 es va aprovar un salari màxim de 4 £ i un sistema de retenció que impedia que els jugadors poguessin canviar de club a mitja temporada (Cleland, 2016b). Aquestes limitacions van abolir-se l'any 1961 i 1963, respectivament. De fet, de la mateixa manera que havia succeït als inicis del futbol amb els pagaments encoberts, també el límit salarial era superat de manera il·legal per molts clubs que accedien a pagar sous més elevats per evitar que els seus futbolistes marxessin a clubs de les lligues europees on aquests topalls no regien. I, pel que fa al sistema de retenció, es va suprimir després que el jugador del Newcastle United George Estham guanyés a les instàncies jurídiques el seu cas (Roderick, 2006).

A la resta d'Europa, la qüestió del professionalisme va seguir un camí semblant al que havia fet a Anglaterra, amb les peculiaritats pròpies de cada país. Els primers països a incorporar el professionalisme van ser Espanya i Itàlia l'any 1926.

El futbol, com la resta d'esports moderns d'origen anglès, havia entrat a Espanya a partir de l'últim terç del segle XIX. El fenomen es va desenvolupar, fonamentalment, a les ciutats industrials i comercials on coexistien una colònia estrangera significativa amb una demanda prèvia dels nous hàbits lligats a la cultura moderna de l'oci esportiu i es va consolidar gràcies a l'existència d'una xarxa associativa interessada a estendre els valors esportius i d'una premsa disposada a difondre'ls i a satisfer la demanda creixent d'informació esportiva (Pujadas & Santacana, 2012). Van ser els casos del Recreation Huelva Club l'any 1889, de l'Athletic Club en el Gimnasio Zamacois de Bilbao l'any 1898 o del FC Barcelona al Gimnàs Solé l'any 1899. El grau de consolidació d'aquests factors autòctons és el que explica i diferencia la rapidesa amb què el futbol es va difondre i establir en els diferents països i en el seu interior.

A Itàlia, el procés va ser semblant. Va entrar a través dels ports de Livorno, Gènova, Palerm i Nàpols, primerament. Itàlia era enmig del camí cap a la Índia, de manera que era punt d'aturada obligatòria per als vaixells mercants anglesos. No obstant, no existeixen evidències de partits jugats entre el 1880 i el 1890. El naixement oficial del futbol a Itàlia s'atribueix a Edoardo Bosio, comercial de l'empresa tèxtil Thomas Adams, de Nottingham, que en un dels viatges de tornada a Torí va decidir formar el primer equip de futbol a Itàlia després d'haver quedat fascinat per l'experiència viscuda. Va ser l'International Football Club. El problema és que no tenia rival amb qui jugar, no hi havia federació, ni normes, ni àrbitres (Foot, 2007). El primer partit de futbol a Itàlia es va dis-

putar el setembre de 1893 entre el Genoa Cricket i el Football Club. I el primer campionat oficial es va disputar l'any 1898 a Torí, en un sol dia.

En el cas de Catalunya, aquesta expansió es va iniciar durant la darrera dècada del segle XIX, moment en què es van crear les primeres capçaleres especialitzades en els esports (Berasategui, 2000; Figueres, 1992). Com hem dit en l'apartat anterior, la premsa esportiva va ser essencial per a la difusió del futbol. De primer, va tenir un paper utilitari, d'informacions sobre les activitats periòdiques dels associats, d'un caràcter més aviat institucional, i de difusió dels reglaments (Pujadas & Santacana, 2012). Aquell primer paper que Pujadas i Santacana van qualificar «d'adoctrinament esportiu» (1997: 13) es va transformar en una segona fase en un rol de consolidació i creació d'una cultura i una indústria esportives que va facilitar i propiciar el professionalisme. Són els anys en què es funden les capçaleres de *Los Deportes* (1897), *El Mundo Deportivo* (1906) i *Stadium* (1911). Al cap de dos anys de la seva sortida al carrer, *Los Deportes* es va consolidar com el periòdic més important i, sobretot, va crear la *Sociedad Los Deportes* que tenia com a objectiu sostenir la publicació i organitzar esdeveniments esportius, una pràctica que seria comuna durant tota aquesta primera fase de professionalització i comercialització de l'esport (Pujadas & Santacana, 1997). *Los Deportes* va participar en la fundació del FC Barcelona l'any 1899.

De fet, quan el futbol i la resta de disciplines esportives es van importar, a Anglaterra ja s'havia convertit en un producte de l'oci de consum. Per tant, era inevitable que aquest mateix caràcter comercial s'hi acabés imposant. El procés va ser rapidíssim. Només a Barcelona, entre el 1899 i el 1903, es van arribar a crear més de vint entitats —per bé que la majoria amb una existència efímera—, el 1900 es va fundar la Federació Catalana de Futbol i el 1902 la Unión Española de Clubs a Madrid, la futura Federació Espanyola de Futbol de 1907. Entre el 1890 i el 1910, època en què el futbol s'estructura i s'institucionalitza a Espanya, el procés de mercantilització ja estava en marxa a Anglaterra, però també a Itàlia i França (Pujadas & Santacana, 2001). La professionalització n'era una conseqüència inevitable.

A Anglaterra, el debat entre els defensors de l'amateurisme i el professionalisme ja s'havia superat a finals del segle XIX. A la resta de països, aquest debat es va reproduir amb uns anys de retard, però amb els mateixos arguments. D'una banda, hi havia els qui consideraven que l'esport havia de mantenir-se com una activitat estrictament amateur que es jugava per honor, per diversió i pel benestar físic, mai per guanyar diners. Molts clubs van incloure en el seus estatuts clàusules en què es prohibia cobrar per jugar a fut-

bol (Foot, 2007). Els clubs es van registrar com a associacions —Llei d'Associacions espanyola de 1887—. La seva estabilitat es basava en el pagament de quotes per part dels seus socis. En un primer moment, no es concebia que els jugadors no fossin alhora socis perquè l'objectiu fonamental dels clubs era el joc esportiu. Tanmateix, a partir del moment en què es van començar a disputar competicions oficials, regulars i reglamentades, va aparèixer una primera distinció entre el soci futbolista i el soci espectador que va ser focus de controvèrsies, com la que va provocar la creació del Club Casual, escissió de jugadors del FC Barcelona al 1911, perquè consideraven que “el club el forma l'equip que juga, no els seus socis” (Maluquer, 1949: 120).

Malgrat que l'experiència d'Anglaterra era ben present i ineludible, i de les necessitats financeres de les estructures de les societats esportives creades, de les demandes d'oci esportiu per part de les poblacions de les zones urbanes i de la popularització i difusió de la pràctica esportiva gràcies al paper divulgador de la premsa, la constitució d'un marc legal que permetés la professionalització va ser lent arreu.

Les primeres esclatxes es van produir quan els futbolistes van deixar de pagar les quotes de soci, fent més clara la distinció entre jugadors i espectadors. El següent pas va ser acceptar obsequis i compensacions per jugar que van anar creixent en funció de les capacitats de cada club per atraure públic. A la primera dècada del segle XX, aquest amateurisme marró ja s'havia generalitzat. L'any 1919, Josep Samitier, amb 17 anys, va fitxar pel FC Barcelona procedent de l'Internacional. Va rebre un vestit, una feina i un rellotge amb esfera lluminosa, amb un sou de 150 pessetes al mes. L'any 1923, ja percebia 3.000 pessetes mensuals entre sous i primes, fruit del seu lideratge futbolístic dins de l'equip i la seva popularitat entre l'afició. També en aquella època, l'Athletic Club va fitxar Sesúmaga a qui pagava 180.000 pessetes l'any en concepte de despeses de sosteniment (Pujadas & Santacana, 2001). A Itàlia, a mitjans de la segona dècada del segle XX, l'estrella del Genoa Renzo De Vecchi cobrava com a empleat del banc de Gènova, a banda de rebre d'altres pagaments amagats en el concepte de despeses de viatge (Foot, 2007).

Durant aquest període, les querelles entre equips van ser constants, com ja havia passat en el futbol anglès. La federació actuava com a medidora i jutge d'aquests casos, però la seva intervenció era sovint objecte de noves querelles en ser acusada tot sovint de favoritisme i parcialitat (Pujadas & Santacana, 2001). A Itàlia, un dels primers casos de professionalisme encobert que es va descobrir va ser el fitxatge l'any 1913 per part del Genoa de dos futbolistes de l'equip rival Andrea Doria per 1.000 lires cadascú. Els futbo-

listes quan van anar a ingressar els txecs van ser atesos per un fan del Doria. Enfadat pel traspàs de les estrelles del seu equip al club rival, va copiar les dades dels txecs i va denunciar els fets a les autoritats federatives. Els jugadors van ser sancionats a perpetuïtat, encara que la sanció va acabar reduïda a dos anys i els dos jugadors van fer una excel·lent carrera tant amb el Genoa com amb la selecció italiana (Foot, 2007).

Les federacions es van veure obligades a acceptar el professionalisme, tot i que els primers marcs normatius imposaven límits salarials semblants als que s'havien aplicat a Anglaterra. La Federació espanyola va acceptar el professionalisme a l'assemblea celebrada el 1924, tot i que l'aprovació del reglament no es va produir fins al 30 de juny de 1926. S'hi acceptava la figura del futbolista professional, però no la del club professional. També s'hi establí una distinció entre futbolista professional i futbolista amateur, el qual podria percebre indemnitzacions pels jornals perduts per anar a jugar amb el seu equip, però amb un límit del 95 per cent del salari i de 25 dies de permís per temporada. Per als futbolistes professionals, el sou mínim seria de 25 pessetes setmanals i el màxim de 200 pessetes.

Com havia passat a Anglaterra, el marc normatiu, d'un intervencionisme exagerat, va quedar aviat desbordat per la pràctica dels clubs que miraven de satisfer les demandes d'espectacle i de triomfs dels seus aficionats. Era un reglament desfasat i poc realista (Pujadas & Santacana, 2001). Un cas que ho va fer evident va ser el fitxatge del porter Ricardo Zamora pel Reial Madrid, l'any 1930. El futbol, durant la dècada dels trenta s'havia convertit un espectacle de masses i un factor clau per al desenvolupament de la mercantilització de l'oci esportiu.

#### **4.1.3.1.3. El paper de la premsa: la creació de la Copa d'Europa**

La idea de crear una competició d'abast europeu és força anterior a les propostes més recents de constituir una Superlliga europea. Sí que, en comú, s'hi observa la presència dels mitjans de comunicació majoritaris de cada època com a promotors i instigadors de la competició europea.

A partir dels anys vint, en el període entre guerres, quan l'esport i el futbol iniciava la seva fase d'institucionalització i mercantilització que hem vist a l'apartat anterior, es van succeir els intents de crear una competició europea. Als anys vint, el futbol era bàsicament olímpic, és a dir, que enfrontava les seleccions nacionals i no pas els clubs que competien en l'àmbit domèstic. Precisament, aquest context va ser el que va afavorir

la creació de la primera competició interclubs europea. Les seleccions d'Àustria, Txecoslovàquia i Hongria tenien prohibit competir amb la resta de les seleccions occidentals, de manera que competien entre elles. La prohibició va provocar l'aparició del professionalisme en aquests tres països, l'any 1922 a Àustria i l'any 1925 a Txecoslovàquia i Hongria perquè es va convertir en una font d'ingressos per als clubs en poder-los traspasar a clubs occidentals (Lanfranchi & Taylor, 2001). Però també va provocar que les seves federacions, a més de la italiana que acabava d'aprovar també el professionalisme i buscava per raons de geopolítica l'acostament a l'Europa central, proposessin la creació d'una competició entre els millors equips de cada país amb el nom de Copa d'Europa (Rimet, 1954). La proposta no va ser escoltada, però l'any 1927 les federacions d'Àustria, Txecoslovàquia, Hongria i Iugoslàvia van crear la Copa de l'Europa Central, coneguda com a Mitteleuropa Cup o Mitropa Cup. Era una competició anual entre els dos millors equips de cada país que s'enfrontaven en eliminatòries a doble partit al final de les temporades domèstiques regulars. Itàlia s'hi va integrar quan l'any 1929 en va sortir Iugoslàvia. L'any 1934, la competició la van passar a disputar quatre equips per país. L'any 1936 s'hi va afegir la federació de Suïssa (Archambault, 2012).

Durant la primera meitat dels anys trenta, hi van haver almenys dues propostes per crear una competició futbolística europea. Una d'aquestes propostes la va fer el periodista Gabriel Hanot, que llavors treballava a *Le Miroir des Sports*, va llançar la idea d'enviar dos equips dels principals països europeus de jugar durant tota una temporada en un campionat estranger. De la mateixa manera que el desenvolupament del ferrocarril havia permès fer el salt de les competicions i partits del nivell local al nacional, ara el desenvolupament del transport aeri va animar els dirigents futbolístics de plantejar competicions d'abast internacional. És el que va argumentar el president del Racing Club de Paris, Jean-Bernard Lévy, quan va proposar de crear un campionat d'Europa amb dues divisions, una primera d'europea i una segona d'internacional. Lévy també preveia una Copa d'Europa que seria el preludi del campionat d'Europa. En considerava garantit l'èxit esportiu i financer (Archambault, 2012; Dietschy, 2018).

L'esclat de la Segona Guerra Mundial va aturar en sec totes aquestes propostes. Però, no les va oblidar. Just acabat el conflicte militar, els països de la península balcànica van reprendre la competició entre les seves seleccions que venien disputant des de finals dels anys vint. Però, més significatiu, es va crear l'any 1948 a París la Copa Llatina. Va ser una proposta sorgida des d'Espanya. El règim franquista buscava sortir de l'aïllament internacional a què estava sotmès (Archambault, 2012). El model en què es

van inspirar era la Copa Mitropa entre els clubs de l'Europa central: es jugaria a final de temporada, en un senyal que en aquells moments el campionat més important era el domèstic. La van disputar, en seus rotatòries, els campions de les lligues d'Espanya, França, Itàlia i Portugal. Es disputaven dues semifinals, un partit pel tercer i el quart lloc i la final. El model no va acabar d'arrelar, en part perquè, malgrat les condicions inicials pactades, no sempre les federacions hi enviaven l'equip campió de la lliga. Tot i això, aquest torneig ha estat considerat el precursor de la Copa d'Europa. De fet, va desaparèixer l'any 1957, quan es va començar a disputar la Copa d'Europa.

Un altre element que va contribuir a crear un context favorable a la creació i consolidació de la Copa d'Europa va ser la fundació de la UEFA. La FIFA havia estat sempre reticent a la creació de federacions continentals. De fet, hi havia una prohibició expressa en els seus estatuts fundacionals que va ser derogada en el congrés extraordinari de París de 1953. L'octubre de 1954 es va crear la Unió de Federacions Europees de Futbol (UEFA). La UEFA va sorgir de la necessitat dels països europeus de mantenir la governança del futbol. Fins als anys cinquanta, la FIFA havia estat dirigida i controlada pels països europeus. Quan es va fundar l'any 1904, la componien 7 membres només. L'any 1914, n'eren 22; l'any 1934, 47; i l'any 1950 ja n'eren 79, amb la qual cosa el pes dels països europeus s'havia diluït fortament.

En aquest context d'institucionalització del futbol a escala europea, i amb el precedent de les diferents competicions intereuropees que s'havien creat i es disputaven, fos entre seleccions o entre clubs, el periodista Gabriel Hanot, ara des de les pàgines de *L'Équipe* va proposar la creació d'una competició entre els millors equips europeus.

*L'Équipe* tenia el ciclisme com el seu esport fetitxe, tot i que era el futbol qui li sostenia les vendes durant la resta de l'any. Com a organitzador del Tour de França, tenien l'experiència necessària com per gosar d'afrontar un esdeveniment de l'envergadura d'una competició europea de futbol. A més, també comptaven amb el setmanari *France Football*, dirigit per Jacques Ferran, un altre dels periodistes que s'havia distingit per preconitzar la creació de competicions internacionals.

Hanot va aprofitar un pretext que li va donar el *Daily Mail* per llançar la seva idea. El campió de la lliga anglesa de l'any 1954 era el Wolverhampton. L'equip anglès es va enfrontar en el seu estadi en dos partits amistosos contra el Honved de Budapest i l'Spartak de Moscou. Els va vèncer per 3 a 2 i per 4 a 0, respectivament. A partir d'aquests resultats, el *Daily Mail* va proclamar el Wolverhampton com el millor equip del món.



El 15 de desembre de 1954, Gabriel Hanot va respondre l'afirmació del *Daily Mail* de manera contundent. Va dir que el Wolverhampton no es podia considerar el millor equip del món per dues raons: primer, perquè no havia anat a jugar al camp del Honved i l'Spartak i, segon, perquè encara hi havia equips molt rellevants a la resta d'Europa amb qui no s'havia enfrontat. Per això, va proposar crear una competició europea. En un principi, semblava referir-se a un campionat en format de lliga, tot i que al gener del 1955 ja es va parlar d'un torneig per eliminatòries.

El primer reglament d'aquella competició nova el va presentar Jacques Ferran el 4 de febrer de 1955. Els campions de cada federació s'enfrontaria en una eliminatòria a doble partit. Els partits es disputarien els dimecres al vespre. Aquella data tenia una doble explicació: els dimecres eren els dies de vendes més fluixos de *L'Équipe* i *France Football* sortia els dimarts.

*L'Équipe* es va adreçar directament als clubs de futbol, sense tenir en compte la UEFA que no es decidia a organitzar una competició de clubs. El 2 d'abril de 1955, els directius del diari esportiu francès es van reunir a l'Hotel Ambassador del Boulevard Haussmann de París amb els directius dels primers 14 equips convidats: Rapid Wien (Àustria), Anderlecht (Bèlgica), AGF Aarhus (Dinamarca), Hibernian (Escòcia), Real Madrid (Espanya), Stade Reims (França), Vörös Lobogo (Hongria), AC Milan (Itàlia), PSV Eindhoven (Països Baixos), Sporting CP (Portugal), Rot-Weiss Essen (Alemanya de l'Oest), Djurgården IF (Suècia), Servette (Suïssa) i Partizan de Belgrad (Iugoslàvia). Aquests 14 equips més el Gwardia Warszawa (Polònia) i el FC Saarbrücken (Sarre) van disputar la primera edició de la Copa d'Europa.

El 8 i 9 de maig de 1955, la FIFA va posar tres condicions per acceptar el torneig i donar-li oficialitat. En primer lloc, que els clubs obtinguessin l'autorització de les seves federacions respectives. En segon lloc, que el torneig fos organitzat de manera directa per la UEFA. I, en tercer lloc, que el nom de la competició fos Copa dels Clubs Campions Europeus. Les condicions de la FIFA diferien força de les que havia proposat *L'Équipe*. En l'article primer del seu reglament, el diari francès parlava «d'una competició reservada als grans equips europeus, a partir de la temporada 1955/56, organitzada per *L'Équipe*». Portaria el nom de «Copa d'Europa de *L'Équipe* i dotada d'un objecte d'art» ofert per l'organitzador. Hi participarien «els equips convidats per l'organitzador» i hi hauria una «Comissió d'Organització, en què enriarien representants de les grans associacions europees, que tindrà el poder per aplicar el reglament present». És a dir, que la FIFA va intervenir per evitar que fos un torneig per invitació organitzat per una empresa

privada, i va imposar que fossin els campions de les lligues europees els equips participants i que quedés sota la governança de la UEFA.

El 21 de juny de 1955, la UEFA va acceptar ser l'organitzadora del torneig. *L'Équipe* va quedar-se com a l'entitat que oferia el trofeu, a més d'haver-ne estat el promotor, i ja l'any següent, la revista *France Football* va crear la Pilota d'Or per guardonar el millor futbolista de la temporada.

La Copa d'Europa no va néixer amb unanimitat. Hi havia reticències entre els dirigents de la FIFA cap a la nova competició, entre els quals hi havia el president Stanley Rous, que també ho era de la FA. La seva aposta era un altre tipus de torneig. El president de la Federació de Suïssa, Ernst Thommen, pensava en un campionat que compaginés el futbol amb el comerç. La seva idea era engrescar la seixantena de ciutats que celebraven fires industrials perquè acollissin un torneig de futbol. A començaments d'aquell mateix any 1955, va convidar una dotzena de comitès organitzadors de fires comercials i els va exposar el seu projecte futbolístic. Un dels seus punts forts era la presència dels anglesos, que no s'havien inscrit a la Copa d'Europa. El Chelsea FC, l'equip que hi havia estat convidat, va declinar-ne la participació. Les ciutats involucrades van ser Londres, Birmingham, Barcelona, Copenhaguen, Milà, Lausana, Basilea, Leipzig, Frankfurt, Zagreb, Colònia i Viena. Colònia i Viena se'n van retirar de seguida. El torneig es disputaria en coincidència amb la celebració de les fires, no entre els clubs de les ciutats sinó entre seleccions de les ciutats, i, a més, per no carregar en excés el calendari, no seria anual. En el cas de la ciutat de Barcelona, l'equip participant no va ser una selecció sinó el FC Barcelona. La primera edició es va començar el 1955 i es va acabar el 1958. La segona, va anar del 1958 al 1960. A partir de la tercera edició, la competició ja va ser anual. També es va abandonar la condició de les seleccions i la van disputar els equips de les ciutats en fires (Archambault, 2012).

Aquella Copa de les Ciutats en Fires no va acabar de funcionar. La Copa d'Europa havia guanyat la pugna per l'hegemonia per escollir el millor equip europeu de cada temporada. A banda d'enfrontar els campions de les respectives lligues domèstiques, comptava amb una cobertura mediàtica superior. Es disputava en dimecres, a mitja setmana entre els partits de les diferents lligues, i gaudia de les retransmissions televisives. De fet, la participació de la televisió va ser una de les condicions que els promotors havien posat per tirar endavant el projecte de la Copa d'Europa.

L'any 1971, la Copa de Fires va disputar l'última edició amb una finalíssima entre el primer campió, el FC Barcelona, i el darrer, el Leeds United FC, per quedar-se el tro-

feu en propietat. FC Barcelona i Leeds United també eren els dos clubs amb més títols guanyats, tres els catalans i dos els anglesos. Aquella final la va guanyar el FC Barcelona per 2 a 1 en partit disputat al Camp Nou. A la temporada següent, la Copa de Fires es va dissoldre en la Copa de la UEFA que aplegava els equips classificats darrera del campió de la lliga domèstica. Abans, l'any 1961, la UEFA havia creat un altre torneig entre els campions de les copes domèstiques que s'havia anomenat Recopa.

#### **4.1.3.1.4. La sentència Bosman i la irrupció de les televisions privades**

A mitjans dels anys noranta del segle passat, dos fets poc o molt inesperats van succeir-se per transformar de manera radical el futbol professional. D'una banda, l'any 1995 el Tribunal Superior de Justícia de la Unió Europea va sentenciar a favor del jugador belga Jean-Marc Bosman i va propulsar la lliure circulació de futbolistes entre els clubs europeus, fins llavors limitada per clàusules de retenció i quotes nacionals imposades pels clubs i les federacions. I, d'una altra banda, el magnat australià de la televisió Rupert Murdoch va intervenir en les estructures de governança del futbol anglès a través de la seva organització BSkyB i, a més de convertir la lliga anglesa en la competició de futbol professional més rica del món, va provocar que el seu exemple es repliqués arreu de la resta de lligues europees. L'onada neoliberal que s'havia iniciat als anys vuitanta a Anglaterra i els Estats Units sota els governs de Margaret Thatcher i Ronald Reagan, respectivament, també arribava al món del futbol professional. El moviment va crear una elit de clubs i de lligues que van començar a dominar de manera progressiva i imparabile tots els campionats, supremacia que va posar en qüestió l'equilibri competitiu, especialment en les competicions domèstiques (Cleland, 2016c; Késenne, 2013). Una ruptura a partir de la qual el futbol tradicional es converteix progressivament en multinacional i global.

De la mateixa manera que als inicis del futbol la premsa havia jugat un paper fonamental per a la popularització del futbol, que als anys vint i trenta la ràdio s'hi havia afegit portant a les cases els partits de futbol en temps real i que als anys cinquanta del segle XX havia promogut la creació i la consolidació de les competicions europees anant de la mà amb la televisió, amb la Copa d'Europa com a estandard, a mitjans dels noranta les televisions privades per satèl·lit van causar un trasbals extraordinari i un impuls inexorable per a la globalització, no només del futbol, sinó dels clubs i els seus fans i de les lligues més poderoses. Van convertir els clubs que havien començat sent associacions de

barri en multinacionals de l'entreteniment (Ginesta, 2011) i els futbolistes, que fins llavors havien estat herois de caràcter local, en icones mundials (Cleland, 2016a).

La relació entre el futbol i la televisió no fa ser fàcil en els seus inicis. Als anys cinquanta i seixanta, els clubs temien que els tragués públic dels estadis i que perdessin recaptació. Cap d'aquells temors es va confirmar.

El primer canvi disruptiu es va produir l'any 1983, quan la Football League anglesa de futbol va firmar un contracte de dos anys amb la BBC i la Independent Television (ITV) per emetre partits en directe amb un cost anual de 2,6 milions de lliures esterlines. Als anys següents, la relació va ser tumultuosa. Una part de la temporada 1985/86 va patir una apagada perquè les productores televisives i la federació anglesa no es van posar d'acord amb el preu del contracte. Un fet similar havia passat a la Lliga espanyola la temporada 1984/85. Els clubs de futbol s'havien negat a acceptar les condicions que li havia proposat TVE; al contrari, havien sol·licitat 850 milions de pessetes, una quantitat que representava un increment del 30 per cent respecte del que havien ingressat la temporada anterior (Alcaide, 1984). L'acord no va arribar fins al 13 de febrer de 1985, i només per a incloure resums dels partits en el programa dels diumenges a la nit *Estudio, Estadio* (Alcaide, 1985). Aquella temporada, les úniques imatges que es van poder veure van ser a través de les televisions autonòmiques que elles sí que havien arribat a un acord amb la Lliga Professional per emetre resums en els seus programes esportius (Alcaide, 1984).

A Anglaterra, la ITV va aconseguir el contracte en solitari l'any 1988 i fins al 1992. Havia de cobrir 18 partits per temporada a canvi d'11 milions de lliures esterlines. El contracte no va agradar els llavors *Big Five* (Manchester United, Liverpool, Arsenal, Everton i Tottenham Hotspur), els quals van amenaçar en sumar-se al projecte de Superliga europea que per a aquelles dates havia proposat un altre magnat de la televisió, l'italià Silvio Berlusconi, si no se'ls garantien uns percentatges més alts dels drets de televisió i de les entrades (Badia Perea, 2013; Cleland, 2016c).

A finals dels anys noranta, el govern anglès va aprovar que la desregulació arribés també als mitjans audiovisuals. Aquesta liberalització va permetre l'entrada de les companyies per satèl·lit en el mercat dels esdeveniments esportius que fins llavors tenien en exclusiva els mitjans terrestres. Televisions com la BBC o la ITV es van veure incapaces de competir amb les ofertes econòmiques de les televisions digitals i van haver de pactar-hi o quedar-ne al marge. L'any 1990, la British Satellite Broadcastig (BSB) es va fusionar amb l'Sky Television per formar la BSkyB. Immediatament, van agafar les retransmissions dels partits de futbol com a producte impulsor (*drive*) per aconseguir que els aficio-

nats s'hi subscriguessin. Alhora, la FA va cridar als *Big Five*, disconformes en com s'estaven repartint els ingressos derivats de les retransmissions televisives, perquè proposessin un nou esquema de governança del futbol anglès. D'aquelles converses en va sortir una nova lliga professional anglesa. A l'agost del 1992, la primera divisió de la lliga anglesa es va passar a denominar Premier League. La BSkyB va obtenir en exclusiva els drets de retransmissió per un període de 5 anys per un total de 304 milions de lliures esterlines, superant l'oferta presentada per la ITV. La BSkyB hi aportava 191,5 milions, la BBC 22,5 milions i els 90 milions restants s'obtenien de la venda dels drets a l'estranger i de patrocinis diversos. En el contracte s'especificava que el 50 per cent dels ingressos serien per als equips de les tres divisions de la lliga professional anglesa, un 25 per cent determinat per la posició final de cada equip i el 25 per cent restant es repartiria en funció del nombre d'aparicions televisives (Szymanski, 2001).

Aquest canvi de model econòmic que es va replicar en els anys successius a totes les lligues europees, especialment a les quatre més importants —espanyola, italiana, alemanya i francesa— va transformar per sempre més tant la naturalesa dels clubs com la relació amb els seus socis i aficionats i les pautes de consum. En convertir els partits de futbol per televisió en únicament visibles per pagament, els drets de televisió es van situar en el centre del nou model econòmic. Per als clubs, els ingressos pels drets de televisió i els seus derivats, bàsicament el màrqueting i els patrocinis, van esdevenir progressivament les fonts principals fins a cobrir, almenys, dos terços dels seus pressupostos. Fins llavors, la font principal dels seus ingressos havien estat les quotes de socis i la venda d'entrades del dia de partit. Així, si a la temporada 1991-92 els ingressos per televisió representaven el 9 per cent del total, a la temporada 2011-12 ja havien pujat al 48 per cent (Cleland, 2016c). És a dir, que els clubs de futbol professionals van passar d'un model que els acostava al que era la indústria del circ a un altre que els convertia en multinacionals de l'entreteniment, a semblança de la Disney (Ginesta Portet, 2011; Ginesta, 2021; F. Soriano, 2009). També va canviar l'estructura de governança del futbol en el sentit que les federacions van perdre el poder que tenien fins llavors com a reguladores i organitzadores de les competicions. Llavors, el poder va quedar desplaçat cap a les lligues professionals que es van convertir en les propietàries de la competició i, en conseqüència, les representants dels clubs en els mercats globals (Cleland, 2016c). Aquesta transformació del negoci es va apreciar clarament amb el valor creixent que van adquirir els drets de televisió a l'estranger, encara que no anés en detriment del valor de les competicions domèstiques. El pastís es va fer més gran. En el quadrienni 2013-16, els ingressos provi-

nents dels drets de la Premier League venuts als països estrangers van pujar a 2,2 bilions de lliures esterlines. Això va fer que David i Milward (2012) parlessin de la Premier League anglesa com a un torneig “desterritorialitzat” a causa del nombre de països que en retransmetien els partits. Especialment significatiu va ser el creixement que va experimentar als països asiàtics, d’un 77 per cent en el mateix quadrienni (Harris, 2013). Amb un valor total de 5,5 bilions de lliures esterlines, la Premier League anglesa es va convertir als anys 2013-16 en la lliga de futbol domèstica de més valor comercial (Cleland, 2016c).

La irrupció de les televisions privades per satèl·lit i del model de pagament per visió va coincidir amb la sentència del *cas Bosman*, de l’any 1995. Aquest cas va començar l’any 1990, quan el jugador del RFC Liège, de la primera divisió belga, Jean-Marc Bosman, de 25 anys, va rebutjar l’any de més de contracte que el seu club li oferia. L’oferta de renovació incloïa una rebaixa dels sou al salari mínim, menys d’un terç del que havia cobrat a la temporada anterior. Com a resposta a la seva negativa de renovar, el club li va imposar una clàusula de transferència d’11.743.000 francs belgues. Pel seu cantó, Bosman va arribar a un acord per fitxar pel USL Dunkerque francès. Els dos clubs es van posar d’acord pel traspàs del jugador, però el Dunkerque es va negar a pagar la clàusula d’indemnització que li havia imposat el Liège. El traspàs es va frustrar i el RFC Liège va apartar Bosman de l’equip. Llavors, Bosman va presentar una demanda contra el RFC Liège, la Federació Belga de Futbol i la UEFA perquè entenia que les normes vigents en quant els traspàsos li havien impedit el fitxatge pel USL Dunkerque.

Després d’un procés judicial llarg, el Tribunal Superior de Justícia de la Unió Europea va dictar sentència el 15 de desembre de 1995. El sistema de traspàsos vigent en el futbol mundial pels quals els clubs podien impedir a un jugador anar a un altre club, fins i tot a la fi del seu contracte, va quedar abolit. També es van abolir les quotes nacionals, l’anomenada norma del 3 + 2, que impedia als clubs tenir més de 5 jugadors estrangers a les seves plantilles; concretament, fixava un màxim de 3 jugadors estrangers i 2 de semi-estrangers. Un jugador semiestranger era el qui duien més de 5 anys jugant al país. El TSJUE va imposar en el món del futbol la lliure circulació de treballadors vigent en tota la Unió Europea. La sentència va atacar la situació de monopsoni en què es desenvolupaven els clubs i les federacions (Késenne, 2013).

#### **4.1.3.1.4.1. La sentència Simutenkov**

L’any 2001, Ígor Simutenkov era un futbolista rus que jugava al CD Tenerife.

Havia fitxat pel club tinerfeny l'any 2000, provinent del Bologna FC. Havia arribat a la lliga italiana, a l'AC Reggiana, l'any 1994 des del FC Dinamo de Moscou. És a dir, que ja duia jugant a països de la Unió Europea des de feia 6 anys. Aquell any 2001, va plantejar a la Federació Espanyola de Futbol que deixés de considerar-lo estranger i li canviés la seva fitxa per una de jugador comunitari. Tot i que Rússia no formava part de la Unió Europea, sí que hi tenia un acord des del 1987 que prohibia als Estats membres donar un tracte discriminatori als ciutadans russos que fossin legalment contractats per raó de nacionalitat. La resposta de la RFEF va ser negativa. Llavors, Simutenkov va acudir als tribunals espanyols. Es considerava un treballador. L'Audiència nacional va plantejar al Tribunal de Justícia de la Unió Europea una qüestió prejudicial en què, en essència, li demanava si la doctrina Bosman era aplicable també als esportistes professionals russos en virtut de l'acord UE - Rússia. La sentència del TJUE va arribar l'any 2005, quan Simutenkov ja no jugava a Espanya. Havia tornat a Rússia per jugar amb el FC Rubin Kazán, després d'estar-se un parell de temporades al Kansas City Wizard dels Estats Units. La resposta del tribunal europeu va ser inequívoca: Simutenkov havia de ser considerat com a comunitari. Aquella decisió va provocar que, de cop, els futbolistes professionals de tots els països que tenien signats amb la Unió Europea acords similars al de Rússia passessin a tenir la consideració de comunitaris. La llista era llarga: Armènia, Azerbaidjan, Geòrgia, Kazakhstan, Kirguizistan, Moldàvia, Uzbekistan i Ucraïna. A més, i abans que cap nova sentència els hi obligués, les instàncies federatives europees van decidir estendre la consideració de comunitaris a tot els esportistes amb origen dels països coneguts com a *cotonous*. L'Acord de Cotonou (Benín) es va firmar l'any 2000 entre la Unió Europea i 78 països de l'Àfrica, el Carib i el Pacífic.

#### **4.1.3.1.4.2. La llei de l'oferta i la demanda, trencada**

La sentència pel *cas Bosman* i la seva rèplica amb la del *cas Simutenkov* va coincidir amb el temps amb la irrupció de les televisions privades per satèl·lit i el canvi en els hàbits de consum. En un principi, seguint la teoria capitalista de la llei de l'oferta i la demanda, l'increment tan nombrós de jugadors susceptibles de ser fitxats (oferta), n'hauria d'haver abaixat els preus de traspàs i els salaris, i hauria d'haver beneficiat al conjunt de clubs (demanda), tant als que fins llavors eren els més poderosos econòmicament, com als qui no n'eren tant i que, en conseqüència, no podien competir amb ells en un mercat de jugadors fins llavors limitat. No obstant, aquella llei no es va complir, al contrari. Hi va haver una espiral inflacionista que va afectar tots els valors, des dels traspassos i els

salaris dels futbolistes, a les accions dels clubs que eren societats anònimes esportives, les injeccions de diners dels inversors o els contractes de patrocini. La conseqüència va ser que es va crear una elit de clubs i de lligues, cada temporada més reduïda (Cleland, 2016c). A la Lliga espanyola, per exemple, on la venda dels drets de televisió era individual i no col·lectiva, és a dir, que els clubs negociaven de manera directa els seus contractes amb les televisions, el FC Barcelona i el Reial Madrid obtenien ells dos tots sols l'equivalent a la meitat dels ingressos de la resta de 18 equips de la Primera Divisió o 28 vegades més que el club que menys en guanyava (Bosshardt et al., 2013).

Stefan Késenne (2013) va recórrer al teorema de Coase (1960) i a l'anomenada *proposició d'invariància* per explicar que, segons aquesta teoria, l'abolició del sistema de traspassos que havia estat vigent en el futbol europeu tindria un efecte neutre perquè els clubs, tant si són grans com si són petits, s'acabarien posant d'acord en el mateix punt d'equilibri a què ho haurien fet amb les restriccions precedents. Per corroborar-ho, Késenne fa referència als diferents estudis que s'han fet sobre el mercat laboral i de traspassos nord-americà (Késenne, 1999; Noll, 1988; Scully, 1989; Sloane, 1971). No obstant, la diferència que apunta l'autor és que la teoria funciona en un entorn de clubs que busquen la maximització del benefici i no pas la maximització de la utilitat, és a dir, la prioritització dels resultats econòmics per sobre dels esportius, que és el que posen per davant els clubs europeus. La conseqüència de la desregulació va ser que els clubs de les lligues europees menys potents van anar perdent capacitat per competir amb els clubs de les lligues més potents a la Lliga de Campions, de la mateixa manera que els clubs més poderosos econòmicament van consolidar la seva hegemonia en els campionats domèstics (Késenne, 2013; Maguire & Stead, 1998). Els futbolistes dels països menys potents, però amb una gran tradició futbolística com Holanda, amb clubs que havien dominat el futbol europeu com l'Ajax, van anar-se'n a jugar als clubs de les lligues d'Anglaterra, Itàlia, França o Espanya perquè els oferien sous molt més alts però també un entorn futbolístic de més qualitat i la possibilitat de tenir una carrera futbolística més exitosa. Va passar el mateix amb els millors jugadors de països on els salaris dels futbolistes eren molt baixos, com era el cas dels països de l'Est d'Europa, l'Amèrica Llatina o l'Àfrica.

La desregulació del mercat laboral dels futbolistes va causar una mobilitat fins llavors inèdita. Els clubs més potents econòmicament i esportivament van pugnar per fer-se amb els serveis dels futbolistes amb més talent i aquesta pugna va provocar un increment dels salaris i dels preus dels fitxatges. Tanmateix, no va ser l'únic factor que hi va actuar. Com hem assenyalat més amunt, la irrupció de les televisions privades hi va tenir



molt a veure també perquè entre el 1995 i el 2000 els ingressos pels contractes de retransmissió es van incrementar substancialment, cosa que va permetre als clubs de gastar més diners en salaris i fitxatges (Késenne, 2013). L'any 2001, el Reial Madrid va pagar 77 milions d'euros pel traspàs del jugador francès Zinedine Zidane. En aquest sentit, una de les causes que va contribuir a l'alça dels salaris va ser el fet que els clubs no haguessin de pagar traspàs un cop el futbolista desitjat quedava lliure de contracte —o entrava en el darrer any i adquiria la força per negociar la sortida del club en condicions avantatjoses— perquè els va permetre oferir-li un sou més elevat, sovint disfressat de prima de fitxatge, per atraure'l o per convèncer-lo a que en forçés la marxa.

Amb aquest nou paisatge, els clubs més modestos es van convertir en clubs venedors de futbolistes. La seva funció en l'entorn creat a partir de la sentència pel *cas Bosman* i la irrupció de les televisions privades va quedar reduïda a formar joves talents i vendre'ls en el mercat dels clubs més rics, sense capacitat de competir pels títols europeus ni, en el cas dels clubs de les principals lligues europees, pels campionats domèstics.

L'any 2001, la FIFA, la UEFA i la Comissió Europea van arribar a un acord per introduir mesures de protecció dels futbolistes i compensacions per als clubs en els traspàsos. Així, els contractes no poden tenir una durada major als cinc anys i, en el moment de la seva finalització, el futbolista es converteix en un agent lliure. En cas que un futbolista vulgui trencar el seu contracte abans de completar-lo, els clubs tenen dret a percebre una quantitat que es determina en una clàusula de retenció. Els clubs també estan obligats a pagar un cànon de formació en el cas de fitxar jugadors menors de 23 anys.

No obstant aquestes mesures, l'evolució del futbol internacional ha seguit la tendència apuntada a partir de la sentència pel *cas Bosman* i la irrupció dels diners de les televisions privades en el sentit que s'ha creat una elit de clubs que dominen tant la Lliga de Campions com les competicions domèstiques. Per això, són diversos els autors que consideren que les úniques mesures efectives que s'haurien de contemplar són la creació d'una Superlliga europea de futbol, oberta o tancada, (Badia Perea, 2013; Höhn & Szymanski, 1999) i la instauració d'un sistema de col·lectivització dels ingressos i límits salarials (Késenne, 2013).

#### **4.1.3.2. Aspectes econòmics i competitius**

*“Jo diria que és perquè no vam estar en els darrers 30 o 40 anys jugant amb els clubs de l'elit. Encara ara hi ha qui pensa que hi fem aquí. Però, per ser*

*dalt de tot, has de gastar. Com abans van gastar d'altres. Quan l'United va guanyar i guanyar i guanyar va ser perquè va gastar més diners que els altres. El mateix que van fer el Barcelona i el Madrid. No crec que siguem molt diferents als millors clubs de l'elit del món en aquests termes, honestament. És així. Però, ho hem d'acceptar i fer la millor feina que puguem. (...) Pots guanyar un títol amb jugadors normals, però per guanyar molts títols necessites jugadors molt bons. I els jugadors bons valen molts diners. El Cèltic guanya més títols a Escòcia perquè té molts més diners que els seus rivals”.*

L'entrenador del Manchester City, Josep Guardiola, va fer aquestes declaracions el 26 de febrer de 2021 (De Grado, 2021), en la roda de premsa prèvia al partit contra el West Ham, quart classificat. En aquell moment, el Manchester City duia 26 partits consecutius sense perdre i 19 victòries consecutives entre totes les competicions, liderava la Premier League amb 10 punts d'avantatge sobre el Manchester United i el Leicester, s'havia classificat per a la final de la Carabao Cup i per als quarts de final de FA Cup, i tenia un peu als quarts de final de la Lliga de Campions després de vèncer per 0 a 2 en el partit d'anada contra el Borussia Mönchengladbach. Amb aquella declaració, Guardiola responia les crítiques que els dies precedents s'havien accentuat en el sentit de menystenir els èxits del Manchester City perquè era un equip fet a cop de talonari.

No era la primera declaració que feia en aquest sentit. El juliol de l'any 2020, després que el Manchester City fos exculpat pel Tribunal Superior de l'Esport d'haver incomplert les regles del *fair play* de la UEFA, havia declarat:

*“Hem gastat en la darrera dècada més que en el passat? Per descomptat. Fa anys, Arsène Wenger [entrenador de l'Arsenal], una persona que ha defensat molt el Fair Play Financer, va gastar molts diners per arribar dalt de tot. Sir Alex Ferguson [entrenador del Manchester United] també ho va fer. Quan el Chelsea va començar a guanyar lligues gastava més diners que els demés. Tots els equips ho han fet. (...) Tenim molts diners i ens volem reforçar, però volíem a Alexis Sánchez i no ens el vam poder permetre. Volíem a Harry Maguire i no el vam poder fitxar. No vam poder pagar el que va pagar el Manchester United. Sí, tenim diners, però els demés també en tenen. Sóc prou humil per reconèixer que sense els meus jugadors no sóc res. Sóc un bon entrenador però no guanyo títols si no tinc bons jugadors... i els bons jugadors són cars. En la darrera dècada hem construït un club per competir a l'elit i*

*per a això cal invertir. Podem gastar el que vulguin els nostres propietaris, sempre seguint les regles del Fair Play Financer, com així ha estat” (De Grado, 2020).*

Més enllà del debat sobre els mèrits del Manchester City de Josep Guardiola, les reflexions de l'entrenador català tenen la virtut de retratar una evidència: que el potencial econòmic dels clubs determina decisivament les seves probabilitats de guanyar els títols que disputen. Si bé és cert que històricament les principals lligues europees han estat dominades per uns pocs equips, com el cas de la lliga espanyola entre el Reial Madrid i el FC Barcelona (Montes Suay & Sala Garrido, 2013), la realitat és que en els darrers vint anys la desigualtat econòmica entre els clubs europeus ha crescut de manera dramàtica i que aquesta diferència creixent ha influït decisivament en els resultats esportius de les cinc principals lligues europees estudiades en aquesta tesi i en la Lliga de Campions perquè a penes una desena de clubs s'hagin repartit la totalitat dels campionats disputats. En aquest sentit, els exemples que posava Josep Guardiola del Manchester United, el Chelsea, l'Arsenal, el FC Barcelona i el Reial Madrid, als quals caldria afegir-hi el del Paris Saint-Germain, són paradigmàtics i queden clarament reflectits en l'anàlisi de l'evolució de les seves dades de facturació dels darrers vint anys, recollides en els informes de referència Football Money League de l'auditora Deloitte, i dels palmarès de les cinc lligues europees més potents i de la Lliga de Campions.

La peculiaritat de la indústria del futbol, com la de la resta de disciplines esportives professionals, converteix la incertesa del resultat i l'equilibri competitiu en la clau de volta del negoci. Fins al punt que tots els clubs comparteixen un motiu econòmic per no voler dominar el campionat atès que, com menys incertesa en el resultat, més caiguda dels ingressos (El-Hodiri & Quirk, 1971).

Per això té sentit analitzar l'evolució econòmica dels principals equips de futbol europeus i els resultats de les seves lligues domèstiques i de la Lliga de Campions al llarg dels darrers vint anys, per determinar si el nivell de desigualtat econòmica assolit condiciona l'equilibri competitiu de manera decisiva, fins al punt d'haver-se arribat a un punt de no retorn que farà ineludible la creació d'una Superlliga europea de futbol a mig termini.

#### **4.1.3.2.1. La desigualtat econòmica**

En acabar la temporada 2011-12, els ingressos dels vint equips més rics representaven el 25 per cent dels ingressos totals del futbol europeu. El Real Madrid CF, l'equip que ocupava el primer lloc del rànquing Football Money League de l'auditora Deloitte publicat el febrer del 2013 amb 512,6 milions d'euros, ingressava 190 milions d'euros més que el Chelsea FC, que n'ocupava el cinquè lloc amb 322,6 milions d'euros, el doble de l'AC Milan, que n'ocupava el vuitè lloc amb 256,9 milions d'euros, 317,2 milions d'euros més que el Juventus FC, que n'ingressava 195,4 milions i ocupava el desè lloc, 364,2 milions d'euros més que el SSC Napoli, que n'ingressava 148,4 milions i ocupava el quinquè lloc, i 397,3 milions d'euros més, l'equivalent a quatre vegades i mitja més que el Newcastle United FC el qual, amb 115,3 milions d'euros, n'ocupava el vintè lloc, la darrera posició de la classificació (Bosshardt et al., 2013).

Aquestes desigualtats, que a l'any 2012 van arribar al seu nivell més alt (entre el primer i el cinquè classificat la màxima diferència s'havia produït la temporada anterior entre els 479,5 milions d'euros ingressats pel Real Madrid CF i els 251,1 milions d'euros ingressats per l'Arsenal, 228,4 milions d'euros que equivalen a l'1,91 per cent més, gairebé el doble), té les seves arrels en el procés de comercialització del futbol que s'opera des de finals dels anys 80 i durant els anys 90 a partir de diversos factors: la creació de la Premier League l'any 1992 i l'increment dels drets de televisió, l'espiral de creixement dels salaris dels jugadors i dels preus de les entrades pels partits, l'aparició de la figura de l'agent dels futbolistes i l'expansió de la Lliga de Campions i els efectes de la sentència pel cas *Bosman* l'any 1996 (Platts & Smith, 2010).

El primer equip en aprofitar tot aquest potencial comercialitzador va ser el Manchester United FC, que va ser capaç d'expandir-se més enllà de les seves fronteres i d'atraure milions d'aficionats de mercats que restaven relativament aliens al futbol com l'asiàtic (Andrews et al., 2004). L'aposta li va sortir bé i ràpidament es va convertir en l'equip amb ingressos més alts. El Manchester United FC va liderar el rànquing Football Money League elaborat per l'auditora Deloitte des de la primera edició l'any 1998, que corresponia als ingressos obtinguts pels clubs durant l'exercici de la temporada 1996-97, fins a la del 2005, que corresponia a la temporada 2003-04, en què va ser superat pel Real Madrid CF.

Tanmateix, des de mitjans dels anys noranta i fins a la segona meitat de la primera dècada del segle XXI, les distàncies entre els equips més rics es van mantenir estables. A la temporada 1996-97, el Manchester United ocupava la primera posició del rànquing

Football Money League<sup>11</sup> amb 134,4 milions d'euros d'ingressos, una quantitat que equivalia a 2,25 vegades els ingressos del desè equip d'aquell rànquing, el FC Internazionale de Milà amb 39,1 milions d'euros i 3,23 vegades els ingressos de l'Arsenal FC, que n'ocupava la darrera posició, amb 41,5 milions d'euros (taula 1).

Taula 1. Els ingressos dels clubs europeus

<b>Temporada 1996 - 1997</b>	<b>Ingressos</b>
Manchester United FC	134,4
FC Barcelona	90
Real Madrid CF	85,1
Juventus FC	81,3
FC Bayern München	78,9
AC Milan	72,6
BVB 09 Dortmund	64,5
Newcastle United FC	62,9
Liverpool FC	59,8
FC Internazionale	39,1
Club Atlético de Madrid	49,5
Paris Saint-Germain FC	48,5
Rangers FC	48,4
AS Roma	43,2
Tottenham Hotspur FC	42,6
AFC Ajax	42,5

<sup>11</sup> En aquesta temporada, el rànquing Football Money League va constar de 19 equips enlloc dels 20 equips que el van formar a les edicions següents.

Parma Calcio 1913	42,4
SS Lazio	41,8
Arsenal FC	41,5

Font: Football Money League.

Durant els vint-i-quatre anys que van de la temporada 1996-97 fins a la temporada 2019-20, el període estudiat en aquesta tesi doctoral, només 43 equips han entrat almenys una vegada al rànquing Football Money League dels 20 equips amb més ingressos. Ara bé, d'aquests 43, només 9 hi han estat presents les 24 edicions i només 17 n'acumulen més de 12, la meitat dels informes publicats (taula 2).

Taula 2. Rànquing dels equips amb més presència al Football Money League

<b>Equip</b>	<b>Presències</b>
Manchester United FC	24
FC Barcelona	24
Real Madrid CF	24
Juventus FC	24
FC Bayern München	24
Liverpool FC	24
FC Internazionale Milano	24
Tottenham Hotspur FC	24
Arsenal FC	24
Chelsea FC	23
AC Milan	21
AS Roma	21

FC Schalke 04	18
BVB 09 Dortmund	17
Newcastle United FC	17
Manchester City FC	16
Olympique Lyonnais	12
Club Atlético de Madrid	10
Paris Saint-Germain FC	10
SS Lazio	9
Hamburger SV	9
Olympique de Marseille	8
Rangers FC	7
West Ham United FC	7
Everton FC	7
Parma Calcio 1913	6
Leeds United FC	6
Celtic FC	6
SSC Napoli	6
Valencia CF	5
Aston Villa FC	4
SV Werder Bremen	2
VfB Stuttgart	2
Fenerbahçe SK	2
Galatasaray SK	2

FC Zenit St. Petersburg	2
Leicester City FC	2
AFC Ajax	1
ACF Fiorentina	1
Sunderland FC	1
SL Benfica	1
Southampton	1
Eintracht Frankfurt	1

Font: Football Money League.

Una altra dada significativa que es pot extreure de l'anàlisi d'aquesta taula 2 és que dels 43 equips presents només 7 (el 16,2 per cent) no disputen cap de les cinc principals lligues europees (Premier League, LaLiga, Serie A, Bundesliga i Ligue 1). Són el Rangers FC i el Celtic FC de la lliga escocesa amb 7 i 6 aparicions, el Fenerbahçe SK i el Galatasaray de la lliga turca amb 2 aparicions cadascun, el FC Zenit St. Petersburg de la lliga russa amb 2 aparicions, i l'Ajax d'Amsterdam de l'Eredivise neerlandesa i el SL Benfica de la lliga portuguesa amb 1 aparició cadascun. També resulta rellevant que no hi hagi cap club de futbol no europeu. Tan sols el brasiler SC Corinthians Paulista surt esmentat una vegada, a l'edició del 2013, en què apareix en el lloc 31è, fora dels rànquings habituals, amb 94,1 milions d'euros d'ingressos, un milió per sota del Galatasaray SK. El seu cas es relacionava amb el potencial que podrien adquirir els clubs brasilers i russos per aprofitar les millores en els seus estadis escomeses de cara als mundials del 2014 i 2018, respectivament (Bosshardt et al., 2013).

Més representatives de la desigualtat existent entre les lligues i els clubs europeus són les taules 3 i 4 en què es restringeix la participació a les deu i les cinc primeres posicions, respectivament.

Taula 3. Equips presents entre els 10 primers llocs del rànquing Football Money League



<b>Equip</b>	<b>Presències</b>
Manchester United FC	24
Real Madrid CF	24
FC Bayern München	24
Chelsea FC	23
FC Barcelona	22
Liverpool FC	21
Juventus FC	20
Arsenal FC	18
AC Milan	17
FC Internazionale Milano	13
Manchester City FC	9
Paris Saint-Germain FC	8
AS Roma	5
Newcastle United FC	3
SS Lazio	3
Tottenham Hotspur FC	3
BVB 09 Dortmund	1
Leeds United FC	1
FC Schalke 04	1

Font: Football Money League.

Taula 4. Equips presents entre els 5 primers llocs del rànquing Football Money League

<b>Equip</b>	<b>Presències</b>
--------------	-------------------

Manchester United FC	24
Real Madrid CF	22
FC Bayern München	20
FC Barcelona	16
Juventus FC	10
AC Milan	7
Chelsea FC	6
Arsenal FC	4
Paris Saint-Germain FC	4
Manchester City FC	3
Liverpool FC	2
Newcastle United FC	1
Leeds United FC	1

Font: Football Money League.

En aquestes dues taules s'observa com tan sols 19 equips han entrat alguna vegada en el TOP 10 del rànquing Football Money League i només 13 ho han fet en el TOP 5. En aquesta darrera classificació, el domini de quatre equips, el Manchester United (l'únic equip que n'ha format part en les vint-i-quatre edicions), el Real Madrid, el Bayern Munich i el FC Barcelona és abassegador, amb 16 presències com a mínim, molt per sobre de les 10 del Juventus i les 7 del Milan i les 6 del Chelsea. De fet, si s'atén a l'evolució del rànquing, el domini d'aquests quatre equips és encara més flagrant perquè hi estan instal·lats ininterrompudament des la temporada 2006-07.

Una altra dada rellevant és que tots els 19 equips que han entrat entre el TOP 10 del rànquing Football Money League pertanyen a una de les cinc principals lligues europees.

#### 4.1.3.2.1.1. Els factors determinants per entrar en el TOP 20

El pedigrí d'un club no és un factor suficient per entrar a formar part del TOP 20 del rànquing Football Money League. Un club com l'Ajax, per exemple, amb quatre Copes d'Europa al seu palmarès, tres a començaments dels anys 70 i la quarta a mitjans dels anys 90, i que amb la seva escola i la seva concepció del joc ha marcat el futbol durant dècades, només ha aconseguit d'entrar una sola vegada en el TOP 20, en el de la primera edició corresponent a la temporada 1996-97. L'any 2020 tot just va arribar al 23è i el 2021 al 27è. El cas de l'Ajax és altament significatiu atès que encara avui ocupa el sisè lloc del palmarès de la Lliga de Campions, amb els quatre títols esmentats i dos subcampionats dels anys 1969 i 1996, triomfs que el mantenen com un dels equips històrics europeus. Precisament, la presència en aquella primera edició del rànquing Football Money League s'explica pel bon paper realitzat a la Lliga de Campions de la temporada anterior.

Efectivament, els factors que computen per entrar en el TOP 20 són una combinació de resultats esportius i econòmics. Pel que fa les competències esportives, no es tracta només d'obtenir títols i bones classificacions en els tornejos domèstics d'una manera regular sinó, sobretot, de sovintejar la participació en les competicions europees, la Lliga de Campions, principalment, i la UEFA Europa League. Això per, d'una banda, participar en el repartiment de fons de la UEFA i, d'una altra banda, i com a conseqüència de les presències en els campionats europeus, optimitzar les tres fonts primàries d'ingressos dels clubs: els drets de televisió, els acords comercials i els ingressos del dia de partit.

“Els deu primers clubs del rànquing històric de Money League estan entre els 14 primers classificats pel que fa el rendiment de la Lliga de Campions. Això és una prova reveladora del cercle virtuós que hi ha entre el rendiment en el terreny de joc i el rendiment fora del terreny de joc, que es mostra clarament en els ingressos per drets de televisió i patrocini que un club pot esperar rebre de la UEFA, entre 5,6 i 39,6 milions d'euros la temporada 2006/07. Només alguns clubs com el València CF, el FC Porto i l'AS Monaco han trencat ocasionalment aquesta tendència.” (A. Houlihan et al., 2008)

Un exemple d'aquest “cercle virtuós” entre els resultats esportius, especialment a la Lliga de Campions, i els resultats econòmics que se'n deriven, són els casos del Fenerbahçe turc i el Stuttgart alemany que a l'edició de l'any següent van entrar al TOP 20 del

rànquing Football Money League per primera vegada, en 19ena i 18ena posició, respectivament.

El Stuttgart havia guanyat la temporada 2006-07 la Bundesliga després de quinze anys i havia aconseguit de participar a la Lliga de Campions. Gràcies a aquests resultats, els seus ingressos es van incrementar d'un 27 per cent. Malgrat que a la Lliga de Campions no va superar la fase de grups, els ingressos derivats pels drets de televisió satisfets per la UEFA li van suposar 19,4 milions d'euros, quantitat que li va fer pujar els ingressos per aquest concepte a 43,9 milions d'euros, el 39 per cent dels seus ingressos totals (A. Houlihan et al., 2009).

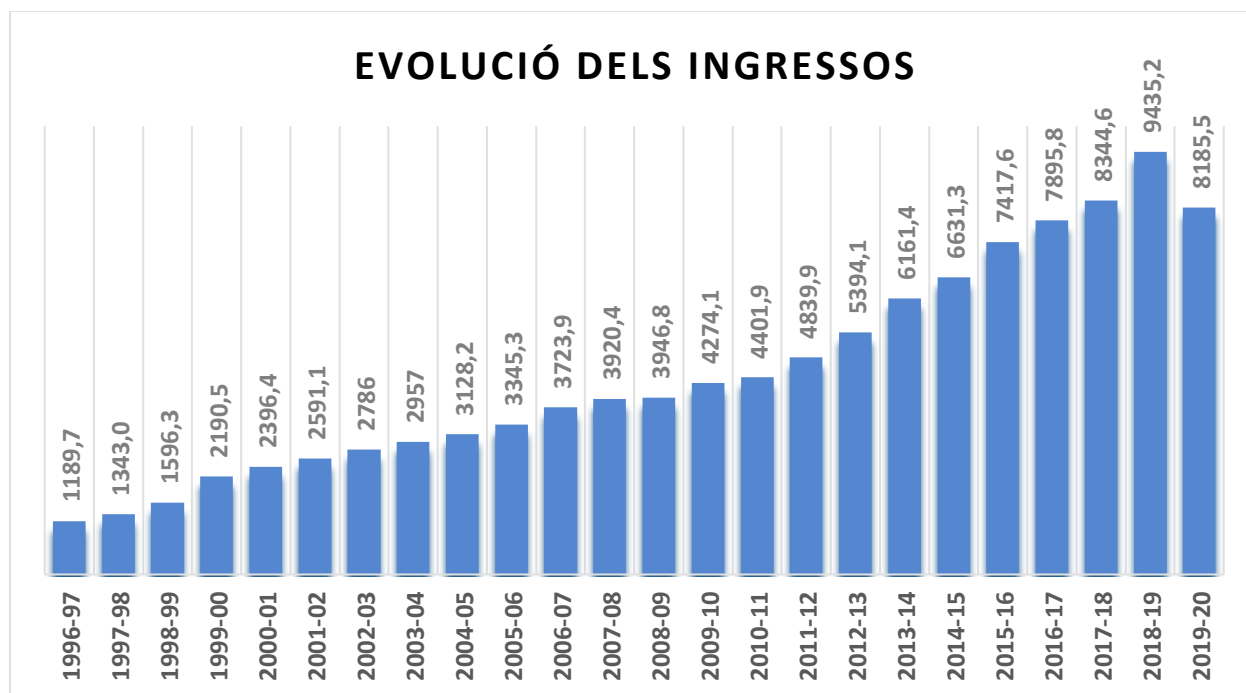
El cas del Fenerbahçe és similar, tot i que l'increment d'ingressos li va venir pel seu èxit a la Lliga de Campions en què va aconseguir d'arribar fins als quarts de final per primera vegada a la seva història. Va cobrar 17,3 milions d'euros pels drets de televisió de la UEFA, quantitat que li va fer pujar els ingressos per aquest concepte fins als 26,7 milions d'euros, el 24 per cent de la seva facturació total. En el seu cas, els ingressos en dia de partit li van suposar 27,9 milions d'euros, el 25 per cent de la seva facturació global, fet que es considerava una demostració dels seus èxits esportius tant a la Lliga de Campions com a la lliga turca (A. Houlihan et al., 2009).

Casos equiparables als del Stuttgart i el Fenerbahçe són els l'Atlético de Madrid que l'any 2010 va entrar al TOP 20 en el lloc 17è gràcies al títol de la UEFA Europa League, no n'havia format part des de la primera edició del 1996-97, del Tottenham Hotspur que aquella temporada 2008-09 va passar del 15è al 12è lloc gràcies a la 4rta posició a la Premier League i la classificació per la Lliga de Campions (Battle et al., 2011), del Schalke 04 que a l'edició del 2012 va guanyar 6 llocs al rànquing i va passar del 16è al 10è lloc, entrant a formar part del TOP 10 per primera vegada a la seva història, gràcies a haver arribat a les semifinals de la màxima competició europea (Battle et al., 2012), o el del Leicester City a l'edició del 2017 gràcies al títol de la Premier League de la temporada 2015-16 que li va provocar un augment dels ingressos del 23 per cent gràcies, sobretot, al repartiment dels drets de televisió de la lliga anglesa (Boor et al., 2017) i a l'edició del 2018, en què va guanyar sis posicions en passar de la 20ena a la 14ena gràcies a la seva participació a la Lliga de Campions, en què va arribar als quarts de final; el seu enorme èxit esportiu li va permetre incrementar els seus ingressos en tots els seus conceptes: un 82 per cent els drets de televisió, un 11 per cent els acords comercials i un 6 per cent els ingressos del dia de partit (Boor et al., 2018). Les prestacions esportives del Leicester

City ja no han estat equiparables a les d'aquelles dues temporades i, en conseqüència, l'equip anglès ja no ha tornat a formar part del TOP 20 del rànquing Football Money League.

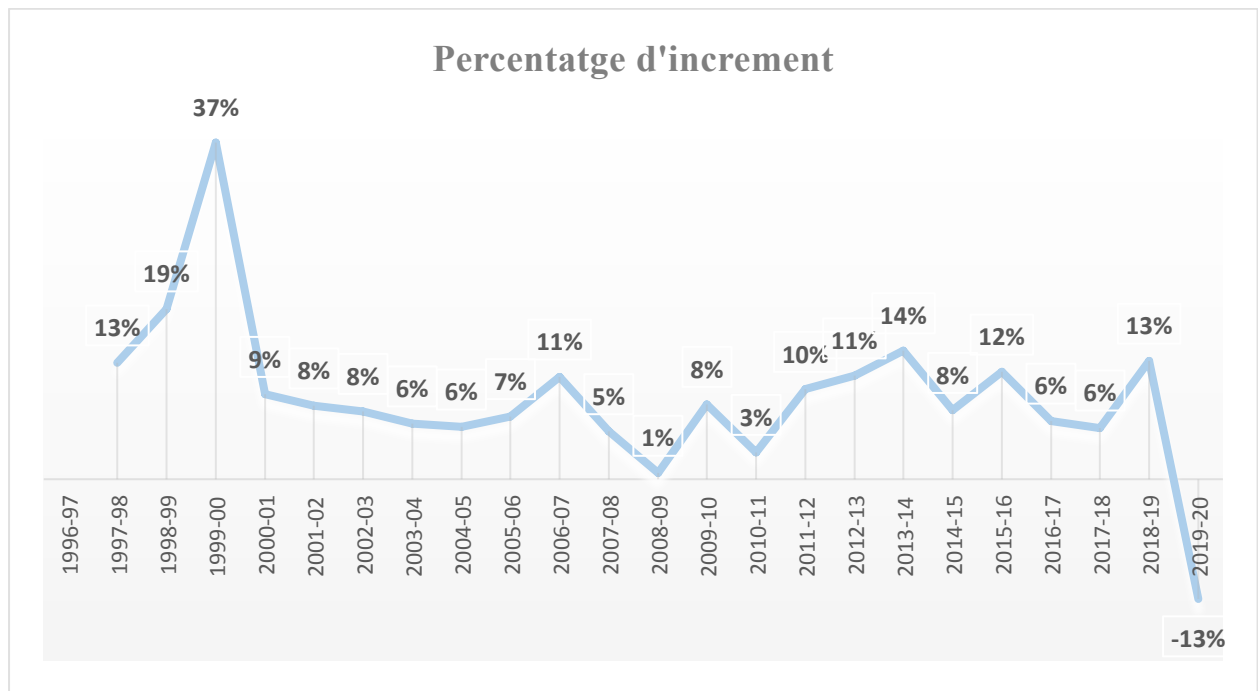
Pel que fa els resultats econòmics, el repte és seguir el de creixement en els ingressos que imposen els clubs capdavanters i la indústria futbolística. Els ingressos dels equips del TOP 20 van passar de 1.189,7 milions d'euros la temporada 1996-97 a 9.435,2 milions d'euros la temporada 2018-19 (gràfica 1). Aquest increment representa un 693 per cent en vint-i-tres temporades, el que equival a un 28,87 per cent anual. El percentatge d'increment anual baixa fins al 24,5 per cent quan agafem les 24 temporades transcorregudes fins a la 2019-20 perquè els ingressos del TOP 20 d'aquesta darrera temporada objecte d'estudi van caure fins als 8.185,5 milions d'euros, amb una disminució del 13 per cent, a causa dels efectes de la pandèmia del Covid - 19 (gràfica 2).

Gràfica 1. Evolució dels ingressos dels 20 equips del rànquing Football Money League



Font: Football Money League.

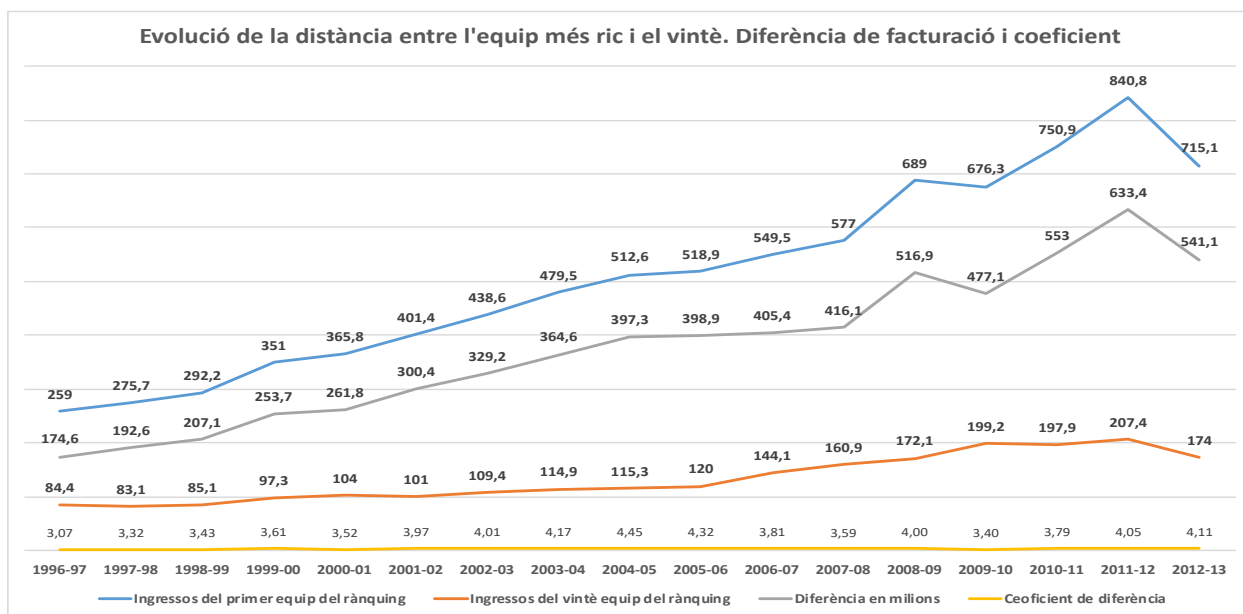
Gràfica 2. Percentatge de variació dels ingressos dels 20 equips del rànquing Football Money League



Font: Football Money League.

Aquest ritme de creixement, inèdit en qualsevol altra indústria, es va accelerar a partir de la segona meitat de la primera dècada del segle XXI. Així, mentre que per entrar al TOP 20 de l'any 1998, corresponent a la temporada 1996-97, l'Arsenal en va tenir prou amb 41,5 milions d'euros d'ingressos per ser el dinovè classificat, la temporada 2018-19 el Nàpols en va haver de facturar 207,4 milions, és a dir, un 399,76 per cent més (Ajadi et al., 2020). A més, les distàncies entre el primer classificat i el vintè s'han eixamplat progressivament, de 92,8 milions d'euros la temporada 1996-97 als 633,4 milions d'euros de la temporada 2018-19 i als 541,1 milions d'euros de la temporada 2019-20, com es pot apreciar en la gràfica 3.

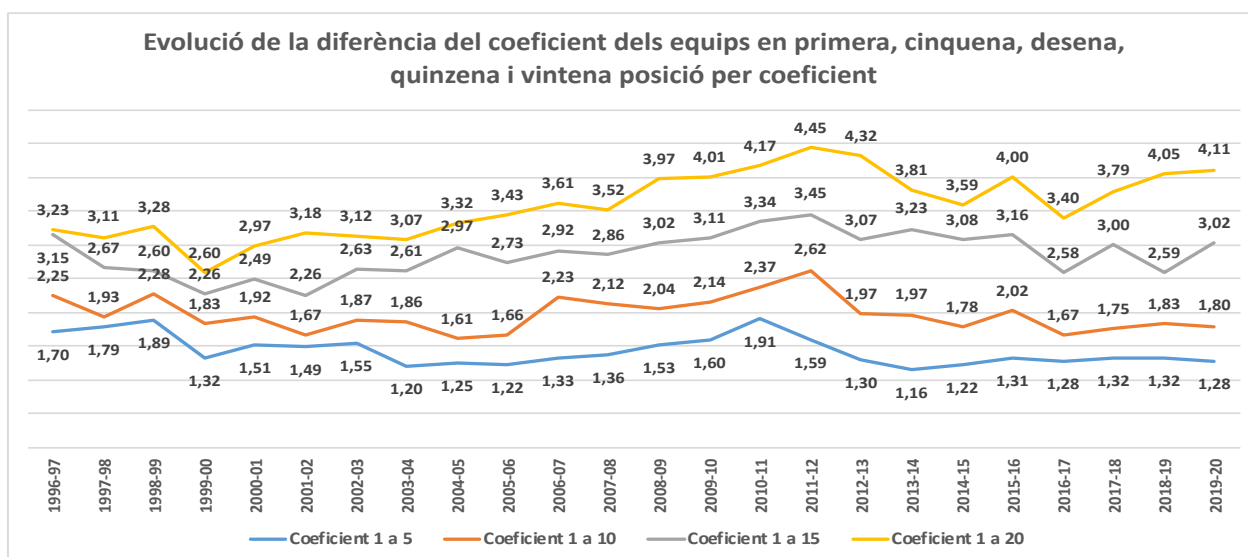
Gràfica 3. Evolució de la facturació entre l'equip amb més ingressos i el vintè del Football Money League



Font: Football Money League.

Aquestes diferències entre els equips del TOP 20 del rànquing Football Money League no han operat de manera semblant entre els diferents grups. En aquest sentit, les diferències entre el primer i cinquè classificat s'han reduït en aquests vint-i-quatre anys, en passar d'un coeficient d'1,70 la temporada 1996-97 a un d'1,28 a la temporada 2019-20. La mateixa tendència a la reducció s'ha produït entre el primer classificat i el desè i el quinze, en passar d'un 2,25 a un 1,80 i un 3,15 a un 3,02, respectivament (gràfica 4).

Gràfica 4. Evolució de la diferència del coeficient dels equips situats en primera, cinquena, desena, quinzena i vintena posició del Football Money League



Font: Football Money League.

Aquesta evolució dels ingressos demostra la creació d'una elit de clubs. En efecte, des dels inicis del rànquing la temporada 1996-97 la composició dels clubs que en formen part a penes ha canviat, especialment pel que fa les 15 primeres posicions i, encara menys, pel que fa les 5 primeres posicions, en aquest cas des de la temporada 2005-06. La temporada 2003-04, per exemple, el Juventus era el 5è classificat i amb 215 milions d'euros d'ingressos més que doblava els ingressos del tretzè, el Celtic FC amb 104,2 milions d'euros. L'equip de Glasgow es va mantenir dues temporades més dins del TOP 20, la 2004-05 i 2006-07, i des de llavors ja no hi ha tornat a entrar.

Aquestes diferències il·lustren les dificultats dels clubs per pujar esglaons dins del rànquing, però també per entrar-hi i mantenir-s'hi. En aquella temporada 2003-04, l'empresari rus resident al Regne Unit Roman Abramóvitx havia adquirit el Chelsea FC per 140 milions de lliures esterlines i havia fet una forta inversió en jugadors, que va completar la temporada següent amb la contractació del tècnic José Mourinho. En aquella edició del 2005, el Chelsea va pujar 6 llocs en el rànquing Football Money League en passar del 10è al 4rt gràcies a un increment del 62 per cent dels ingressos, de 133,8 milions d'euros a 217 milions d'euros (Elstone et al., 2005). Aquella temporada el Chelsea va quedar subcampió de la Premier League i semifinalista a la Lliga de Campions, i en les dues següents va trencar l'hegemonia del Manchester United i l'Arsenal i va guanyar la lliga anglesa, títol que no aconseguien des de la temporada 1954-55 i que era l'únic que tenien en el seu palmarès.

Un altre exemple de la diferència entre disputar amb regularitat la Lliga de Campions o aparèixer-hi de manera esporàdica el trobem a l'edició de l'any 2020 amb la comparació entre els ingressos del FC Barcelona, que ocupava la primera posició del rànquing Football Money League amb 840,8 milions d'euros, i el Sevilla CF, 6è classificat a la Lliga espanyola i fora del rànquing, amb 142,5 milions d'euros, és a dir, sis vegades menys que el club blaugrana (Ajadi et al., 2020).

L'Ajax, com el Benfica, el Celtic, el Rangers, el Zenit, el Fenerbahçe o el Galatasaray, equips que han estat presents en el TOP 20 del Football Money League almenys una vegada, però que no disputen cap de les cinc principals lligues europees, juguen amb el handicap de disputar campionats amb una capacitat d'atracció d'aficionats molt menor.



En conseqüència, tenen minvades les seves possibilitats de generar acords comercials i drets televisius equiparables amb els que aconsegueixen de firmar els clubs més potents de les cinc grans lligues europees els quals operen en mercats globals.

De fet, un equip anglès cobra de mitjana més que un equip espanyol i un d'alemany junts, tant com tots els de la Primeira Liga de Portugal i el doble que el conjunt de les màximes categories de Bèlgica i els Països Baixos. Això va ser gràcies a l'acord que la Premier League va firmar l'any 2015 amb Sky i BT Sports per a les quatre temporades següents (Menchén, 2020). De fet, la Pro League belga i l'Eredivise neerlandesa van iniciar converses l'any 2020 per fusionar-se i crear la BeNeLeague l'any 2025. Segons els seus càlculs, es podria passar d'un negoci agregat de 151 milions d'euros a un de 400 milions d'euros, i es convertirien en la sisena lliga més gran per volum d'ingressos (Menchén, 2020).

“La principal font de creixement de molts clubs, durant els darrers deu anys, sobretot a l'Europa continental, ha estat l'augment enorme dels ingressos per les transmissions televisives. El futbol és fonamental per al desenvolupament d'una base de subscriptors sòlida i sostenible per a les cadenes de televisió de pagament. La televisió de pagament necessita futbol de primer nivell tant com el futbol necessita els ingressos de la televisió de pagament i, per tant, esperem que els ingressos per transmissió de les ‘millors propietats’ mantinguin els seus valors, especialment quan es consideren els ingressos dels territoris d'ultramar. El recent acord pels drets de televisió de la lliga francesa va en aquest sentit i, en un parell d'anys, pot provocar una major presència de clubs francesos a la Money League.” (Elstone et al., 2005: 4).

La predicció dels editors de Football Money League es va complir i, en les temporades següents, l'Olympique de Lió (temporada 2004-05) i l'Olympique de Marsella (2005-06) van compartir presència en el TOP 20 del rànquing fins a la temporada 2010-11. No obstant, a partir de la temporada següent, ambdós equips en van desaparèixer. En va agafar el relleu el Paris Saint-Germain que s'ha mantingut inamovible dins del TOP 10. Només l'Olympique de Lió hi ha retornat les temporades 2018-19 i 2019-20.

Per completar l'anàlisi general fet fins ara, ens fixarem en alguns casos particulars que ens ajudaran a entendre els corrents de fons que han fet evolucionar econòmicament

els clubs de futbol europeus, tant pel que fa el seu auge com el seu declivi. Són els casos del FC Zenit Saint Petersburg, el Juventus FC, el Manchester United FC, l'Arsenal FC, l'AC Milan, el Manchester City i el Paris Saint-Germain FC.

#### **4.1.3.2.1.2. El cas del FC Zenit Saint Petersburg**

El cas del FC Zenit Saint Petersburg és emblemàtic en l'anàlisi dels factors esportius i econòmics que actuen com a determinants per formar part del TOP 20 del rànquing Football Money League. L'equip rus va entrar-hi els anys 2017 i 2021 en els llocs 17è i 15è, respectivament. Fins al moment, ha estat l'únic club de futbol de la lliga russa capaç de situar-se a l'elit europea.

L'any 2017, el Zenit presentava una estructura d'ingressos desequilibrada respecte la de la mitjana dels equips del TOP 20. El 74 per cent dels seus fons procedien dels acords comercials, 145,8 milions d'euros. Aquesta quantitat el situava en el novè lloc del rànquing. Els seus principals patrocinadors eren Gazprom, propietària de la majoria de les accions del club, i Nike, que n'era el proveïdor tècnic. El 21 per cent procedia dels drets de televisió, 40,4 milions d'euros. Aquesta quantitat el situava en el vintè lloc del rànquing. I el 5 per cent restant procedien dels ingressos generats els dies de partit, 10,3 milions d'euros. Aquesta quantitat també el situava en el darrer lloc del rànquing. L'estructura mitjana d'ingressos dels vint equips del rànquing Football Money League aquell mateix any era del 43 per cent dels acords comercials, el 39 per cent dels drets de televisió i el 18 per cent del dia de partit (Boor et al., 2017).

El Zenit estava en disposició d'augmentar sensiblement els ingressos en dia de partit gràcies a l'explotació del nou Krestovsky Stadium per a 68.000 espectadors, construït en motiu de la Copa del Món de Rússia de l'any 2018. Aquella temporada, l'assistència al seu camp havia estat de només 16.813 espectadors de mitjana (Boor et al., 2017).

Tanmateix, aquella temporada 2015-16 el Zenit va quedar en tercera posició a la lliga russa i no es va classificar per a la Lliga de Campions, com tampoc en les dues temporades següents. I, efectivament, a les edicions del 2018, 2019 i 2020 del rànquing Football Money League va quedar classificat en els llocs 23, 25 i 28, fora del TOP 20. En les dues darreres temporades, el Zenit ha tornat a la Lliga de Campions però no ha aconse-

guit passar de la fase de grups. Tot i així, el FC Zenit va tornar a entrar en el TOP 20 en l'edició del 2021 amb uns ingressos de 236,5 milions d'euros, probablement perquè es va beneficiar aquella temporada del fet de tancar l'exercici econòmic a 31 de desembre de 2019, circumstància que n'excloïa l'impacte de la covid - 19 (Ajadi et al., 2021). Els exercicis econòmics dels equips de les lligues professionals es corresponen amb les temporades naturals, de l'1 de juliol al 30 de juny de l'any següent.

#### **4.1.3.2.1.3. El cas del Juventus FC**

El cas del Juventus és significatiu en l'anàlisi d'aquest apartat per dues raons. En primer lloc, perquè es tracta de l'únic equip dels sis que han estat presents en les vint-i-quatre edicions del rànquing Football Money League objecte de l'estudi d'aquesta tesi que ha passat pel tràngol d'un descens a la segona categoria del campionat italià. L'any 2006, el Juventus va ser sancionat en l'afer *calciopoli*, de suborns per obtenir arbitratges favorables, amb la pèrdua dels *scudetti* de les temporades 2004-05 i 2005-06 i el descens a la Serie B aquella darrera temporada.

I en segon lloc, perquè el seu cas és un exemple de com la combinació d'èxits esportius a nivell domèstic i l'adaptació al nou entorn comunicatiu i financer li ha permès mantenir la solidesa econòmica imprescindible per poder-se mantenir en l'elit del futbol europeu, malgrat que els seus resultats a la Lliga de Campions no siguin equivalents. En aquest sentit, el seu cas contrasta enormement amb l'evolució seguida per l'AC Milan, com veurem més endavant.

Entre l'any 2000 i 2006, el Juventus va formar part del TOP 5 del rànquing Football Money League: en el segon lloc els anys 2001, 2002 i 2003, en el quart lloc els anys 2004 i 2005, i en el tercer lloc l'any 2006, a pesar del seu descens a la Serie B. En el campionat italià, va guanyar tres títols (2002, 2003 i 2005, encara que d'aquest darrer en va ser desposseït en la sanció de l'any 2006), un segon lloc l'any 2001, un tercer lloc l'any 2004 i un vintè lloc l'any 2006, com a conseqüència de la sanció rebuda aquell any. Pel que fa la Lliga de Campions, va caure a la fase de grups els anys 2001 i 2002, va arribar a la final l'any 2003, als vuitens de final l'any 2004 i als quarts de finals els anys 2005 i 2006.

El descens a la Serie B va ser un tràngol esportiu i econòmic que va quedar

clarament reflectit en els rànquings dels anys següents. La conseqüència més immediata va ser la no participació a les competicions europees els anys 2007 i 2008 i la pèrdua del TOP 10 del rànquing Football Money League, en caure als llocs 12è i 11è; els seus ingressos van passar dels 251,2 milions d'euros l'any 2006 als 145,2 milions d'euros l'any 2007 i 167,5 milions d'euros l'any 2008. Aquella temporada 2007-08, ja de retorn a la Serie A, va quedar classificada en tercer lloc i va tornar a disputar la Lliga de Campions, fins als vuitens de final. L'any 2009, els seus ingressos van ser de 203,9 milions d'euros i va tornar a entrar el TOP10, en vuitena posició, lloc que va mantenir l'any 2009 amb 205 milions d'euros d'ingressos. No obstant, el setè lloc en aquella lliga de la temporada 2008-09 i l'eliminació en la fase de grups de la Lliga de Campions li van enfonsar altre cop els ingressos, fins als 153,9 milions d'euros i el 13è lloc del rànquing Football Money League de l'any 2011 en què va repetir el setè lloc i es va tornar a quedar fora de la Lliga de Campions.

La temporada 2011-12, marca el ressorgiment de la *Vecchia Signora*. Des de llavors, la *Juve* ha guanyat tots els campionats italians, ha arribat dues vegades a la final de la Lliga de Campions, tres vegades fins als quarts de final, dues als vuitens de final i només en una edició no va superar la fase de grups. A més, aquella temporada va deixar el vell Estadi Olímpic per passar a disputar els seus partits en el modern Juventus Stadium, amb un aforament de 45.000 espectadors. L'operació li va comportar un augment dels ingressos dels dies de partit del 174 per cent en passar d'una mitjana de públic de 21.966 espectadors a 35.755 i de 0,4 milions d'euros a 1,4 milions d'euros per partit (Bosshardt et al., 2013).

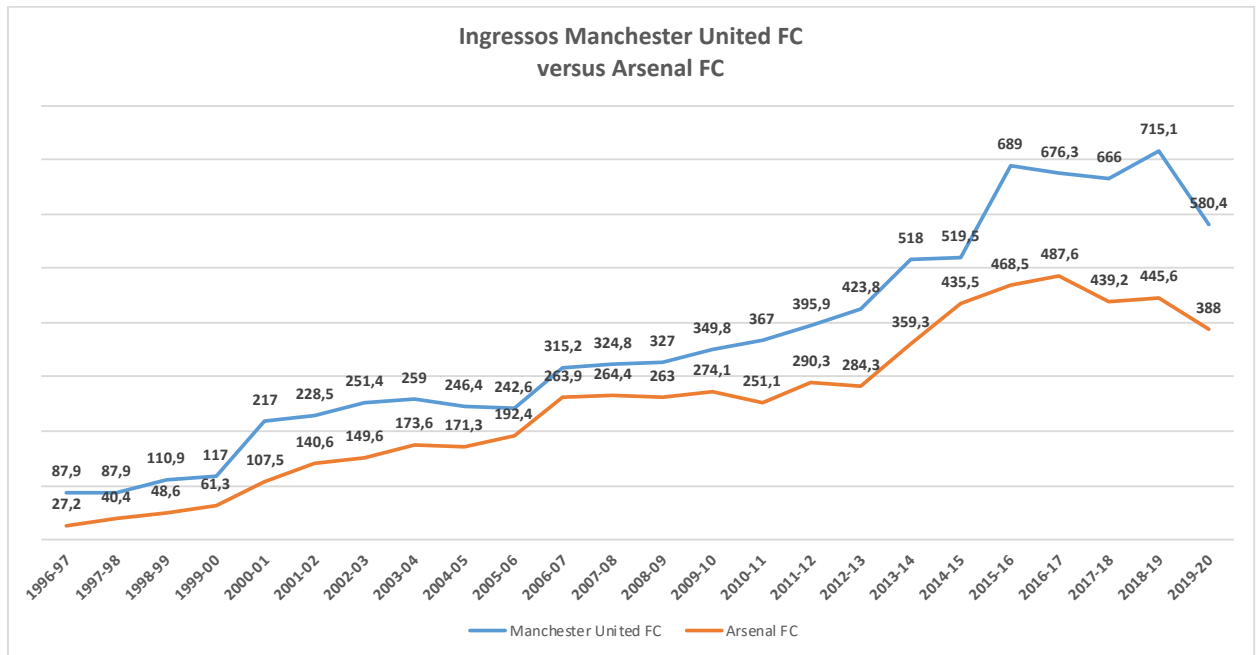
Malgrat el domini aclaparador en la Serie A i la seva presència regular a les fases finals de la Lliga de Campions i la seva millora en els resultats econòmics, en què ha passat dels 195,4 milions d'euros l'any 2012 als 459,7 de l'any 2019, un increment del 135 per cent, el Juventus s'ha mantingut en el 10è lloc del rànquing Football Money League, amb un 9è lloc el 2013 i un 11è el 2018. És a dir, que l'equip de Torí no ha estat capaç de seguir el ritme dels equips de les lligues anglesa, espanyola i alemanya, ni fer front a la puixança de clubs com el Manchester City i el Paris Saint-Germain. En aquest sentit, el Juventus s'ha vist perjudicat per la pèrdua de potencial de la Serie A.

#### **4.1.3.2.1.4. Els casos del Manchester United FC i de l'Arsenal**

## FC

L'evolució econòmica del Manchester United i l'Arsenal fan de bon comparar en el sentit que dibuixen trajectòries paral·leles i expressen la relació determinant entre potencial econòmic i competitivitat esportiva (gràfica 5).

Gràfica 5. Evolució dels ingressos del Manchester United FC i l'Arsenal FC



Font: Football Money League.

El Manchester United és l'únic equip que ha estat sempre en el TOP 5 del rànquing Football Money League; de fet, no ha baixat mai del 4rt lloc en cap de les seves 24 edicions. Pel seu cantó, l'Arsenal només hi ha estat quatre vegades, totes elles en el 5è lloc. Ara bé, fins a les darreres dues temporades en què ha caigut al 11è lloc, s'ha mogut sempre entre el TOP 10.

Pel que fa els resultats esportius, l'Arsenal també ha estat sempre un graó per sota del Manchester United tant a la Premier League com a la Lliga de Campions. Els *gunners* han guanyat 3 Premier League, les de les temporades 1997-98, 2001-02 i 2003-04, i fins a la temporada 2015-16, sempre han estat entre els quatre primers classificats i a la Lliga de Campions van arribar a la final de l'any 2006 a París contra el FC Barcelona i han sovintejat els vuitens i els quarts de final. El Manchester United presenta un palmarès sensi-

blement millor, ajustat al major potencial econòmic, amb 10 títols de la Premier League, vuit de consecutius de la temporada 1996-97 a la temporada 2003-04, i, a la Lliga de Campions, un títol, una final i presència continuada a les rondes finals fins a la temporada 2013-14.

Manchester United i Arsenal compateixen dues línies paral·leles més, almenys. Ambdós clubs van mantenir a la banqueta dels seus equips un mateix entrenador durant un llarg període de temps, un fet inusual en el futbol actual. Sir Alex Ferguson va estar-se al Manchester United des de l'any 1986 i fins al 2013 i Arsène Wenger des del 1996 al 2018, 27 anys i 22 anys respectivament. I, segonament, la marxa de Ferguson i Wenger de les banquetes del Manchester United i l'Arsenal van coincidir amb un declivi esportiu d'un i altre clubs.

Efectivament, des de la temporada 2013-14, el Manchester United ha estat tres temporades fora de la Lliga de Campions, en dues ha caigut a la fase de grups i en les altres dues als quarts de final. A la Premier League tampoc li ha anat millor, amb només un subcampionat, un tercer lloc, un quart lloc, un cinquè lloc, dos sisens llocs i un setè lloc. De fet, des de la marxa de Ferguson, han passat cinc entrenadors per la banqueta d'Old Trafford.

L'Arsenal no presenta millors números des de la marxa de Wenger. De fet, el declivi ja va començar amb ell. A la temporada 2016-17, l'equip va quedar cinquè a la Premier i ja no es va classificar per a la Lliga de Campions, on duia set anys consecutius sent eliminat als vuitens de final. No s'hi va classificar ni aquella temporada, ni a les tres següents, amb un sisè lloc, un cinquè lloc i un vuitè lloc.

Ara: hi ha una diferència substancial entre les trajectòries econòmiques del Manchester United i l'Arsenal que és rellevant per a aquesta tesi. Malgrat els mals resultats esportius, a diferència de l'Arsenal, el Manchester va recuperar el tron d'equip més ric del rànquing Football Money League dels anys 2016 i 2017. És significatiu, sobretot, perquè en aquella temporada 2015-16 el Manchester United va caure a la fase de grups de la Lliga de Campions i a la Premier League va quedar en cinquè lloc, sense plaça per a la màxima competició europea. I tot i així va passar d'uns ingressos de 519,5 milions d'euros a 689 milions d'euros, un augment del 33 per cent enfront del 12 per cent d'augment dels ingressos del conjunt del TOP 20, gràcies a l'increment del 57 per cent dels acords comercials, d'un 27 per cent dels drets de televisió i d'un 20 per cent dels

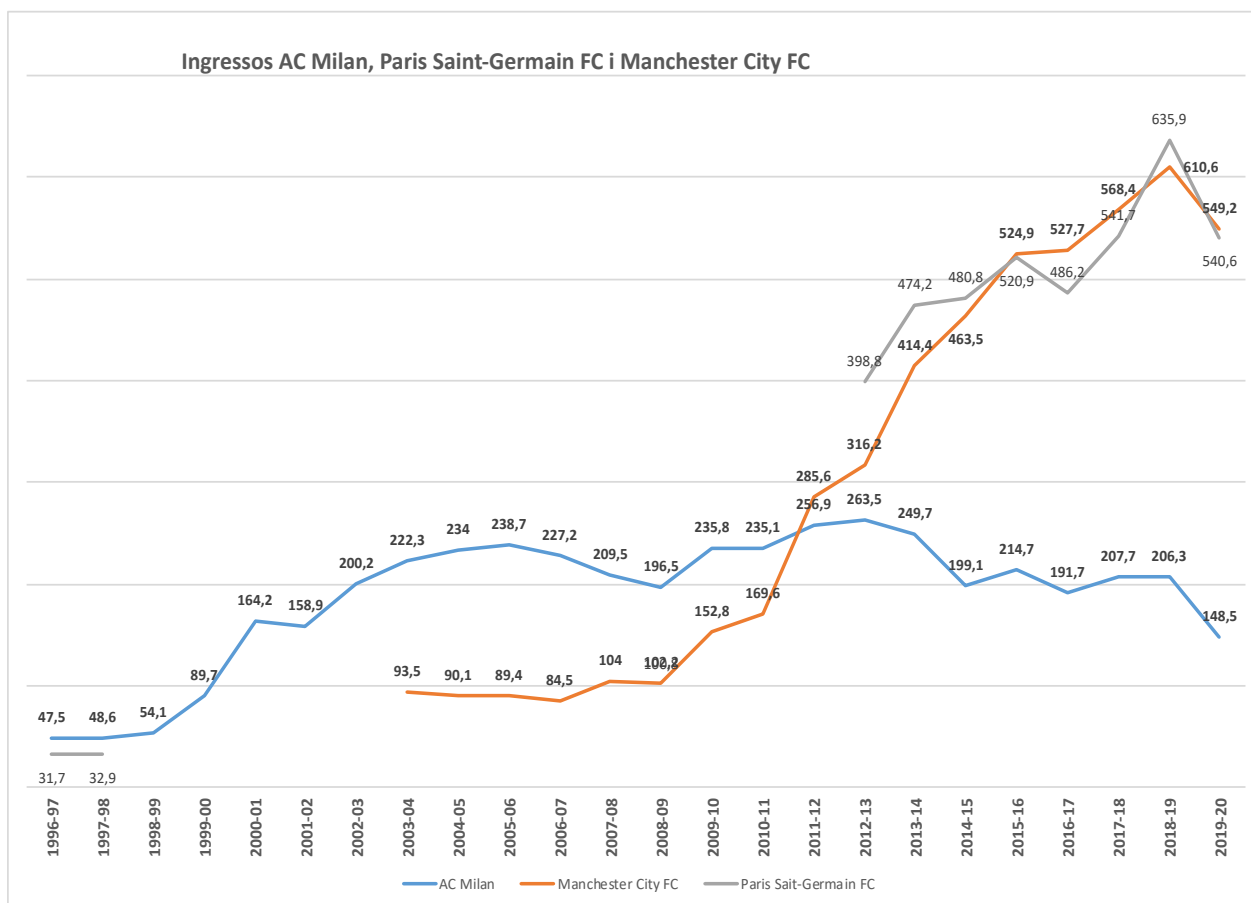
ingressos del dia de partit. L'increment de la partida dels acords comercials és rellevant perquè demostra l'habilitat del club per generar nous ingressos i el grau de fidelitat dels seus fans que va més enllà dels resultats esportius de l'equip (Boor et al., 2017). En els dos anys següents, els ingressos del Manchester United van baixar lleugerament, a 676,3 milions d'euros i 666 milions d'euros, respectivament, que el van situar en el tercer lloc del rànquing. Val a dir, que en el cas del Manchester United i de la resta d'equips anglesos, la seva facturació s'ha vist afectada per les oscil·lacions de la lliura esterlina respecte de l'euro.

Aquesta recuperació econòmica ha permès el Manchester United recuperar la seva competitivitat esportiva, amb un subcampionat de la Premier League la temporada 2017-18 i un tercer lloc la 2019-20. L'Arsenal, en canvi, no ha aconseguit classificar-se les darreres tres temporades entre les quatre primeres posicions que donen la classificació per a la Lliga de Campions.

#### **4.1.3.2.1.5. Els casos de l'AC Milan, el Manchester City FC i del Paris Saint-Germain FC**

L'evolució econòmica del Milan, el Manchester City i el PSG exemplifiquen el canvi de paisatge esportiu i financer que s'ha operat en el futbol europeu en els darrers 24 anys. La comparació entre aquests tres equips ofereix una perspectiva encara més clara del lligam entre potencial econòmic i resultats esportius que hem observat en els casos precedents (gràfica 6).

Gràfica 6. Evolució dels ingressos de l'AC Milan, Paris Saint-Germain FC i Manchester City FC



Font: Football Money League.

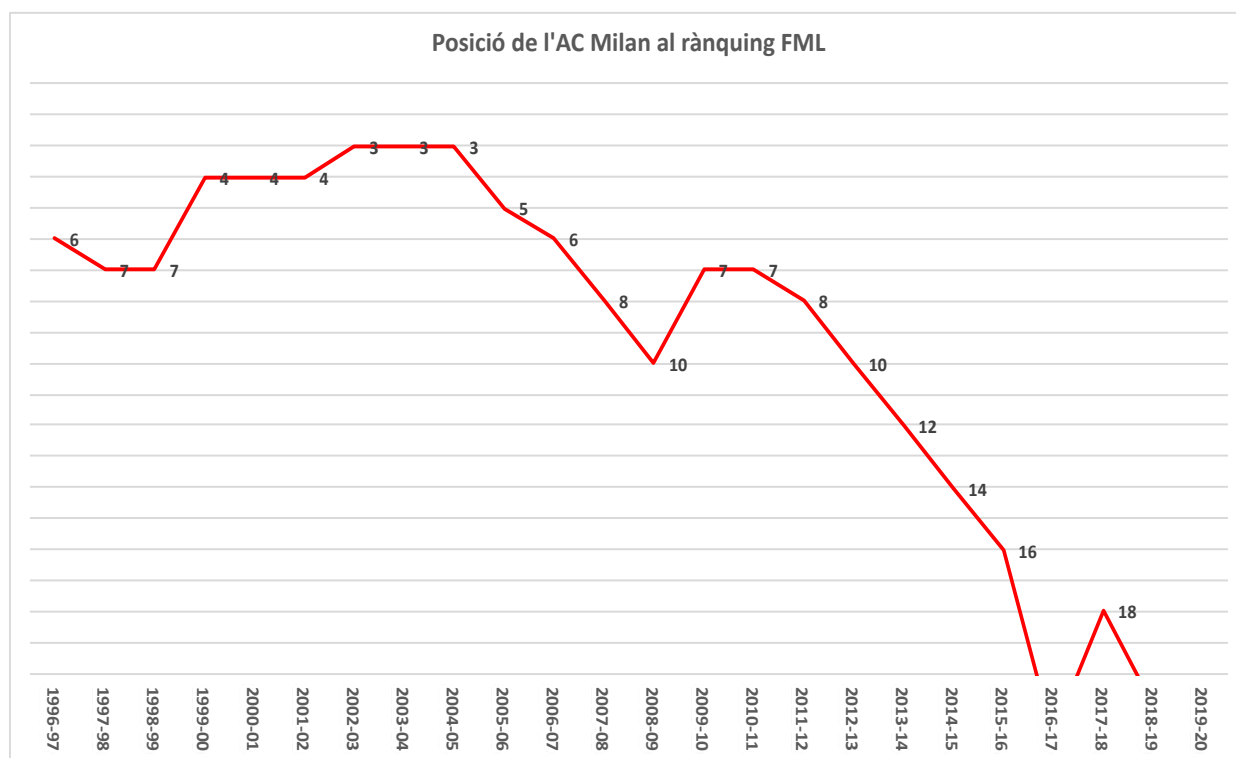
L'AC Milan és un dels equips històrics del futbol mundial. Va dominar el futbol durant la primera meitat dels anys noranta, tant pel que fa als títols aconseguits com per les innovacions tàctiques introduïdes en la concepció del joc i l'empremta que va deixar l'equip entrenat per Arrigo Sacchi del 1987 al 1991. Encara avui, el Milan és el segon equip del palmarès de la Lliga de Campions, amb 7 títols i 4 subcampionats, per sobre dels 6 títols i 5 subcampionats del Bayern de Munic i els 6 títols i 3 subcampionats del Liverpool. I molt per sobre dels 2 títols i 7 subcampionats del Juventus. A la Serie A, el Milan també ocupa el segon lloc del palmarès, amb 18 títols, els mateixos que té l'Inter, encara que molt lluny dels 36 que acumula el Juventus. En els darrers 25 anys, el Milan ha aconseguit 4 *scudetti*, els anys 1996, 1999, 2004 i 2011, i 2 *champions*, els anys 2003 i 2007.

Econòmicament, el Milan presenta una trajectòria irregular, tot i que fins a l'any 2013 va estar situat sempre dins del TOP 10 de rànquing Football Money League, i entre el 2002 i el 2006, dins del TOP 5, amb tres tercers llocs els anys 2003, 2004 i 2005. Però



a partir del 2013, el Milan va iniciar un declivi econòmic i esportiu fins ara imparable. Va anar cedint posicions en el rànquing Football Money League de manera progressiva fins a sortir del TOP 20 a l'edició de l'any 2017, per situar-se en el lloc 22è. L'any següent va tornar-hi, al lloc 18è, però en els dos següents va tornar a sortir-ne per situar-se en el 21è l'any 2019 i caure fins al 30è l'any 2020 (Gràfica 7). Els seus ingressos havien baixat dels 263,5 milions d'euros el 2013, el seu màxim històric, als 148,5 milions d'euros del 2020, un decrement del 44 per cent que contrasta amb el 75 per cent d'increment dels ingressos obtinguts pel conjunt dels equips del TOP 20. Una altra referència d'aquest declivi és que aquests 148,5 milions d'euros d'ingressos del 2020 queden per sota dels 159,1 milions d'euros que havia facturat l'any 2002. En paral·lel, les prestacions esportives havien seguit la mateixa davallada. Des de la temporada 2014-15, el Milan no ha participat a la Lliga de Campions; a la temporada 2018-19 s'hi va classificar, però en va ser exclòs per haver incomplert les regles del Fair Play Financer. El cinquè lloc d'aquella temporada va ser la seva millor classificació a la Serie A des del tercer lloc de la temporada 2012-13, en què ha fet tres sisens llocs, un setè lloc, un vuitè lloc i un desè lloc.

Gràfica 7. Posició de l'AC Milan al rànquing Football Money League



Font: Football Money League.

El Manchester City es pot considerar un dels equips històrics del futbol mundial,

però només per antiguitat, ja que va ser fundat l'any 1880 amb el nom de West Gorton Saint Marks i refundat el 1894 ja com a Manchester City FC (James, 2019). Perquè per palmarès no es pot considerar un dels grans equips del futbol europeu, almenys no fins a partir de l'any 2011. Al contrari, la trajectòria del Manchester City fins a la segona dècada del segle XXI havia estat irregular i discreta, amb 2 únics títols de la Lliga anglesa les temporades 1936-37 i 1967-68, 4 copes angleses, 2 copes de la lliga, 3 Community Shields i 1 Recopa d'Europa, la temporada 1969-70, i descensos sovintejats a la segona divisió i un descens a la tercera divisió la temporada 1997-98 (Devlin, 2015). Aquest descens a la tercera divisió anglesa és significatiu perquè es va produir en el moment en què el futbol europeu iniciava el seu procés d'expansió i creixement impulsat per la sentència del *cas Bosman* i la irrupció de les televisions privades.

El punt d'inflexió que va transformar el City en un dels grans clubs de futbol europeus es va produir el setembre de l'any 2008 quan l'Abu Dhabi United Group for Development and Investment (ADUG), grup inversor dels Emirats Àrabs Units, va comprar-lo per 250 milions d'euros. Tot i que el Manchester City havia aparegut en el rànquing Football Money League des de l'any 2004, la seva millor posició havia estat un 16è lloc. Va ser a partir de l'any 2010 quan va començar a millorar-hi i, a partir del 2012, ja es va situar entre el TOP 10, en passar dels 12è lloc al 7è, i situar-se en el 5è els anys 2016, 2017 i 2018. Aquesta escalada en el rànquing Football Money League es correspon amb els seus èxits esportius, especialment a la Premier League. Des del 2012, en què va guanyar el tercer títol de la seva història, el Manchester City ha aconseguit 3 títols més, 3 subcampionats, 1 tercer lloc i 1 quart lloc. A la Lliga de Campions no ha aconseguit igualar les prestacions. El seu millor resultat són les semifinals de la temporada 2015-16. No obstant, de no haver-s'hi classificat mai, ha passat a disputar-la regularment des de la temporada 2011-12 i en les darreres tres edicions ha arribat fins als quarts de final.

El cas del Paris Saint-Germain FC és més representatiu encara perquè l'equip francès no es pot considerar un dels històrics del futbol europeu. Va ser fundat l'any 1970 a partir de la fusió entre el Paris Football Club i l'Stade Saint-Germainois (Verdez & Hermant, 2013). Ara: des del seu ascens a la primera divisió francesa, no n'ha descendit mai i ha acumulat un palmarès prou rellevant amb 9 lligues, 13 copes, 9 copes de la lliga i 10 supercopes, 1 Recopa d'Europa l'any 1996 i 1 Copa Intertoto de la UEFA l'any 2001.

No obstant, com en el cas del Manchester City FC, el punt d'inflexió que el converteix en un dels grans equips del futbol mundial que és avui és la compra l'any 2011

per part del Qatar Investment Group (QIG) del 70 per cent de les accions del club. Un any més tard, el fons qatarià va adquirir el 30 per cent restant que era en mans de Colony Capital (Elberse & Moreno Vicente, 2020).

A diferència del Manchester City, el Paris Saint-Germain no havia tret el cap en el rànquing Football Money League. Tan sols l'hi trobem en l'edició de l'any 2009 en la 21ena posició. Sí que, a diferència del club anglès, havia participat les temporades 2000-01 i 2004-05 a la Lliga de Campions, però no havia passat de la fase de grups.

La irrupció del Paris Saint-Germain a l'elit del futbol mundial va arribar l'any 2013 en què va acreditar uns ingressos de 398,8 milions d'euros que el van fer entrar directament al TOP 5 del rànquing Football Money League. Des de llavors, s'ha mantingut dins del TOP 10, amb una quarta posició com a millor prestació l'any 2015 i dos setens llocs els anys 2017 i 2020 com a pitjor. I, com en el cas del Manchester City, des de la temporada 2011-12, el PSG ha disputat la Lliga de Campions amb quatre presències fins als quarts de final, tres en els vuitens de final i la final la temporada 2019-20. A la competició domèstica el seu domini també ha estat aclaparador. De ser un equip que es movia en la zona mitjana de la classificació, va passar a guanyar 7 Ligue 1 i dos subcampionats.

#### **4.1.3.2.2. El desequilibri competitiu**

L'equilibri competitiu és un concepte clau en la literatura acadèmica de l'esport des dels articles seminals de Rottenberg (1956) i Neale (1964). Ambdós autors van assenyalar la importància de la incertesa en els resultats per mantenir l'interès dels espectadors i, en conseqüència, per la viabilitat dels clubs i les competicions. Des de llavors, molts estudis s'han proposat determinar el grau d'incertesa de les competicions esportives, també del futbol. La majoria han usat models matemàtics per calcular-la, sense que cap d'ells n'hagi fixat cap de definitiu. En bona part perquè creiem que és un error, primer, desvincular-los de la trajectòria econòmica dels clubs atès que, com plantegem en aquesta tesi doctoral, la desigualtat econòmica creixent que hem vist en l'apartat anterior determina l'equilibri competitiu, i, segon, perquè prescindeixen de clubs concrets i opten per estudiar les evolucions de clubs en abstracte, és a dir, atorgant-los un número o una lletra.

En aquest apartat analitzarem el desequilibri competitiu existent en les cinc principals lligues europees en les darreres 25 temporades, de la 1996-97 a la 2020-21, des de les tres dimensions temporals que la literatura acadèmica ha establert com a base de me-

sura: a curt termini, és a dir, la incertesa del resultat d'un partit; a mig termini, és a dir, la incertesa de les classificacions d'una temporada; i a llarg termini, és a dir, la incertesa sobre el domini d'uns clubs durant diverses temporades (Cairns et al., 1986; Michie & Oughton, 2004), i el desequilibri en la Lliga de Campions, en aquest cas, a mig i llarg termini, és a dir, en una temporada i durant les 25 temporades transcorregudes.

#### **4.1.3.2.2.1. La incertesa a curt termini**

Actualment, les cinc principals lligues europees estan formades per 20 equips LaLiga espanyola, la Premier League anglesa, la Serie A<sup>12</sup> i la Ligue 1<sup>13</sup>, i per 18 equips la Bundesliga alemanya. Això vol dir que els equips espanyols, anglesos, italians i francesos disputen un total de 38 partits, de tots contra tots a doble volta, per un màxim de 114 punts possibles en cas que un equip aconseguís de guanyar-los tots sense concedir ni cap derrota ni cap empat, i que els equips alemanys disputen un total de 34 partits, de tots contra tots a doble volta, per un màxim de 102 punts en cas que un equip aconseguís de guanyar-los tots sense concedir ni cap derrota ni cap empat.

En una situació d'equilibri perfecte en el resultat d'un partit, cadascun dels equips obtindria el mateix nombre de punts; o bé perquè cadascun d'ells guanyaria un dels seus dos enfrontaments, fos com a local o com a visitant, o bé perquè els empataria tots. En el primer cas, el nombre de punts que aconseguiria al final del campionat de 38 partits de les lligues espanyola i anglesa seria de 57 punts, mentre que en el segon cas seria de 38 punts. En el cas dels campionats de 34 partits de les lligues alemanya, italiana i francesa, el nombre de punts seria de 51 si cadascun dels equips guanyés la meitat dels seus partits i de 34 si cadascun dels equips empatés la totalitat dels seus partits. A partir d'aquí, hem de concloure que tota puntuació que s'allunyi per excés o per defecte d'aquestes puntuacions dibuixa una situació de més o menys desequilibri competitiu pel que fa la incertesa del resultat a curt termini, d'un partit. Per tant, en aquest punt analitzarem l'evolució que han tingut les puntuacions dels campions i els subcampions d'aquestes cinc lligues durant les vint-i-cinc temporades estudiades. Una evolució ascendent en el nombre de punts dels dos primers classificats, les dues posicions que donen accés directe a la Lliga de Campi-

---

<sup>12</sup> La Serie A va constar de 18 equips entre les temporades 1996-97 i 2003-04. A partir de la temporada 2004-05 es va ampliar a 20 equips.

<sup>13</sup> La Ligue 1 va constar de 20 equips la temporada 1996-97. A la temporada 1997-98 es va reduir a 18 equips. I a la temporada 2002-03 es va tornar a ampliar a 20 equips.

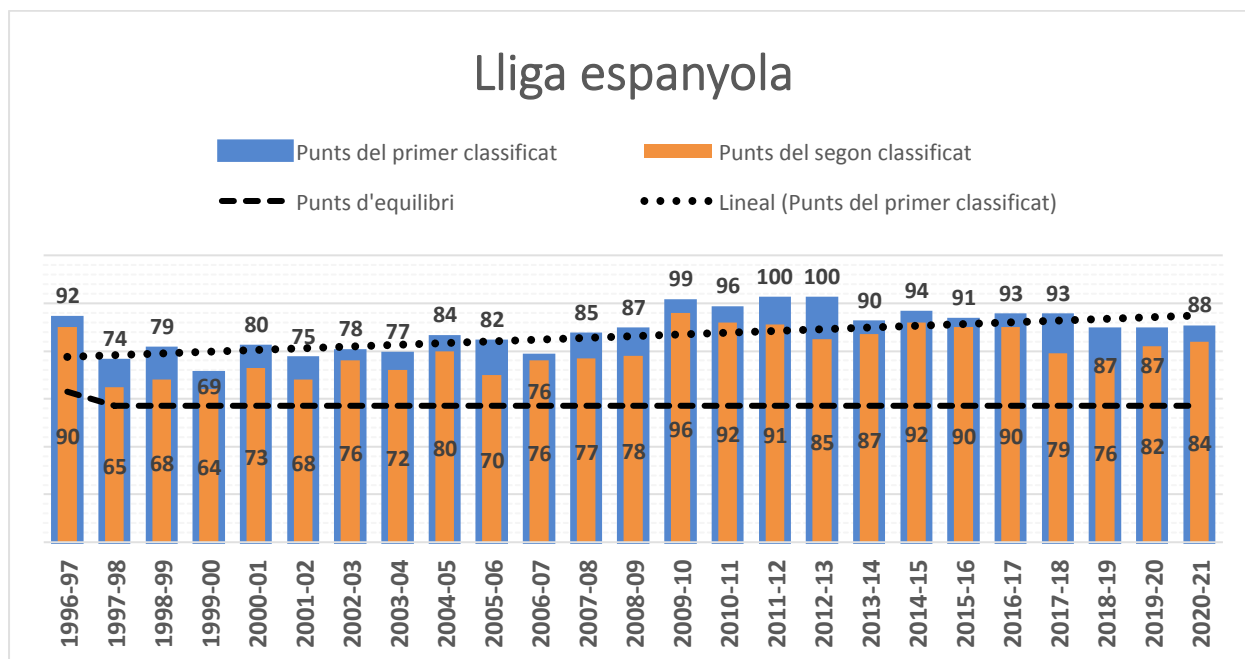
ons, ens indicarà una situació de desequilibri creixent, mentre que una evolució descendent ens indicarà una situació d'equilibri creixent i una evolució neutra ens assenyalarà una situació d'equilibri competitiu estable.

#### **4.1.3.2.2.1.1. La Lliga espanyola**

Les puntuacions dels dos primers classificats de la Lliga espanyola mostren una lleugera però imparabile tendència a l'alça que s'aprecia bé quan es compara amb la línia dels punts d'equilibri, situada en els 57 punts (gràfica7). A la primera temporada d'aquest estudi, el primer i el segon classificats van sumar 92 i 90 punts. Però s'ha de tenir en compte que en aquella temporada 1996-97 la Lliga espanyola la van disputar 22 equips i que, per tant, es van jugar 42 jornades per a un total possible de 126 punts. Si obviem aquesta primera classificació, s'observa com, fins a la temporada 2007-08, les lligues es guanyaven amb una mitjana d'uns 75 punts, aproximadament, amb un màxim de 84 punts la 2004-05 i un mínim de 68 punts la temporada 1999-00.

És a partir de la temporada 2007-08 quan la tendència a l'alça s'observa clarament. Des de llavors, la mínima puntuació que ha necessitat un equip per proclamar-se campió de la Lliga espanyola han estat 87 punts, en tres campionats, i 88 en un. A la resta, s'han superat els 90 punts amb uns màxims de 99 i 100 punts, aquesta màxima puntuació durant dues lligues seguides. A més, també el segon classificat ha arribat a un mínim de 90 punts durant 6 temporades. Traduït en nombre de partits perduts i empatats, el campió de les temporades 2008-09 i 2017-18 només va cedir una derrota. El campió amb més derrotes va ser el de la temporada 2007-08, amb 7. A la resta de campionats, el nombre de derrotes van ser 2 en tres ocasions, 3 en tres ocasions, 4 en tres i 5 en dues, també.

Gràfica 7. Evolució de les puntuacions el primer i segon classificats de la Lliga espanyola



Font: LaLiga. Elaboració pròpia.

#### 4.1.3.2.2.1.2. La Premier League

La temporada 2003-04, l'Arsenal es va proclamar campió de la Premier League sense cedir cap derrota, tot i que va concedir fins a 12 empats. Tot i que la línia de tendència també presenta una inclinació a l'alça respecte a la línia que marca els punts d'equilibri (gràfica 8), és menys evident que en el cas de la Lliga espanyola. Tret de les tres primeres temporades, en què el campió ho va ser amb menys de 80 punts, ja des de la temporada 1999-00 el campió ha sovintejat els 90 punts. Només a les temporades 2010-11 i 2015-16 es va quedar en 80 i 81 punts, respectivament. No obstant, a les darreres temporades, ha arribat a 100, 98 i 99 punts, respectivament, per tornar a baixar a 86 punts en la 2020-21.

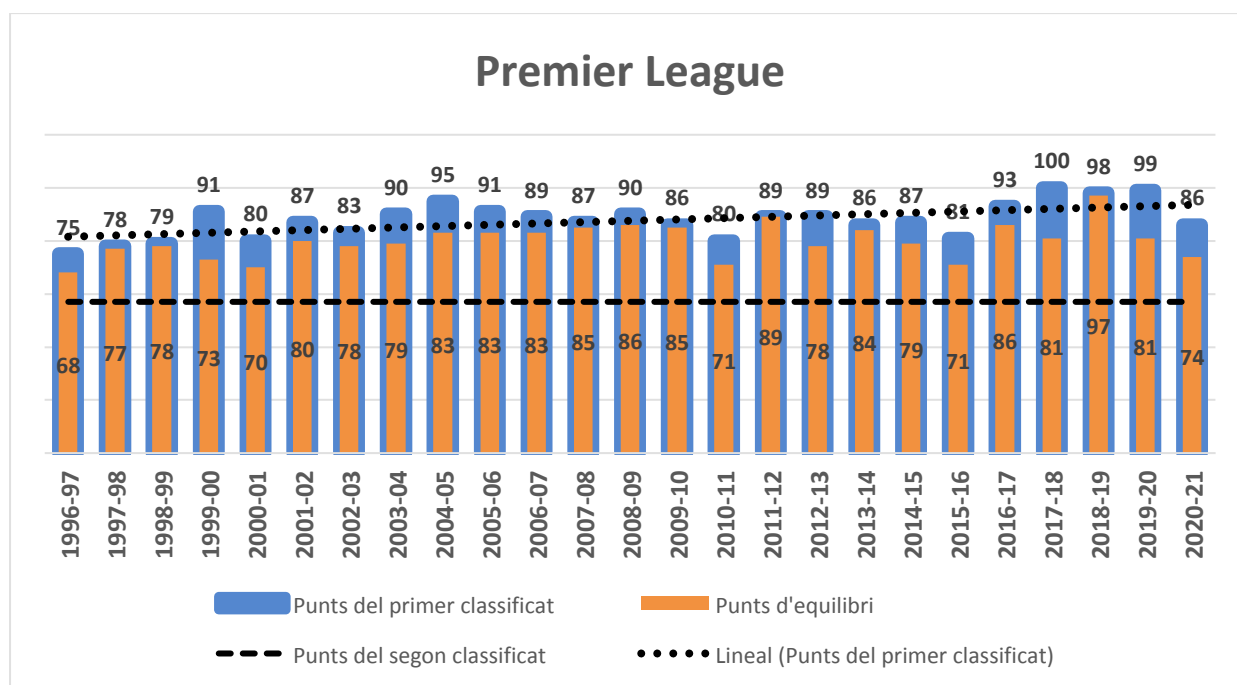
Ara, en el cas de la Premier League s'ha de tenir en compte que, a diferència del que succeeix a les altres quatre lligues estudiades, hi ha almenys sis equips, els anomenats *Big Six* (Manchester United, Manchester City, Arsenal, Liverpool, Chelsea i Tottenham), amb prou potencial esportiu i econòmic com per considerar-se capacitats per guanyar-la. A banda, periòdicament hi han sorgit equips com el Newcastle o el Leicester que han qüestionat l'hegemonia del *Big Six*. El Newcastle va ser subcampió la temporada 1996-97 i el Leicester va ser campió la temporada 2015-16.

De fet, la Premier League és de llarg la competició domèstica que més equips ha situat al rànquing Football Money League dels 20 equips amb més ingressos en les vint-i-

quatre temporades analitzades. Fins a 14 equips anglesos han entrat almenys una vegada en aquest rànquing, molt per sobre dels 3 de la Ligue 1, els 4 de la Lliga espanyola, els 7 de la Bundesliga i els 8 de la Serie A.

No obstant, aquesta teòrica major competitivitat de la Premier League respecte de la resta de grans lligues europees, perquè hi ha més equips en disposició de disputar el títol de campió, no s'ha traduït en una major incertesa del resultat perquè el campió –i el subcampió– assoleix puntuacions semblants.

Gràfica 8. Evolució de les puntuacions el primer i segon classificats de la Premier League



Font: Premier League. Elaboració pròpia

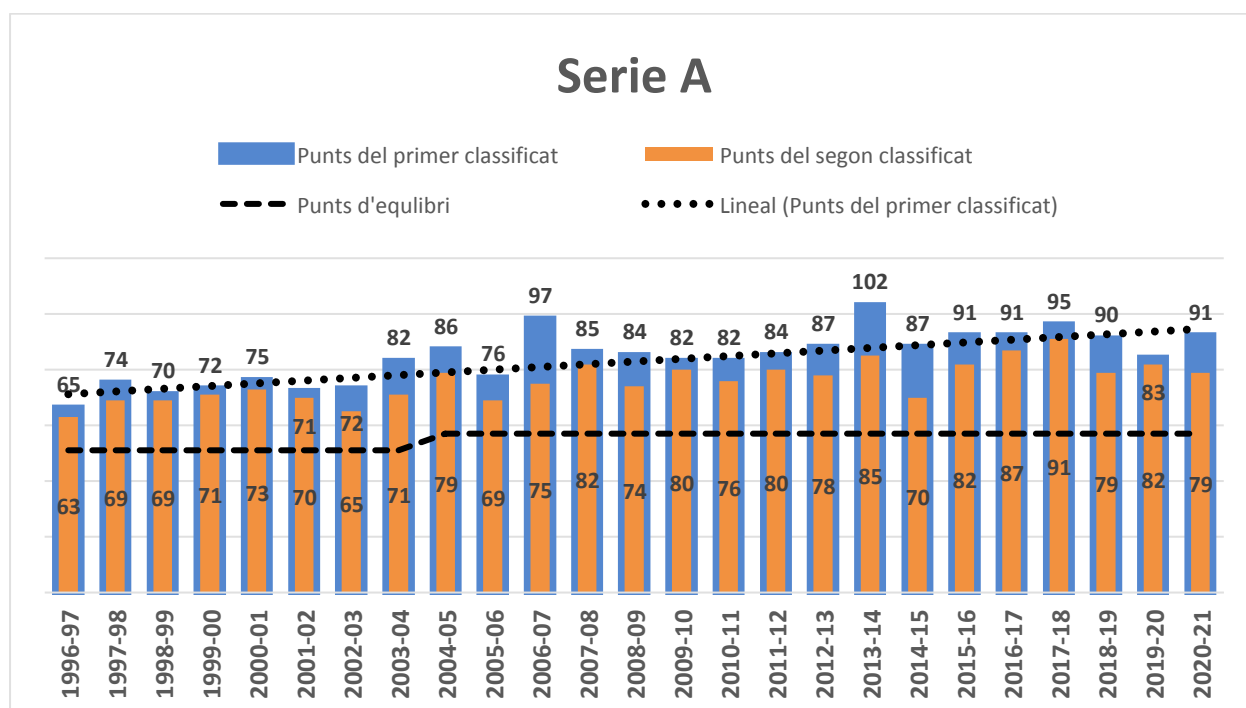
#### 4.1.3.2.2.1.3. La Serie A

La lliga italiana ofereix, com en el cas de l'espanyola, una tendència ascendent molt visible respecte de la línia que marca els punts d'equilibri (gràfica 9). És també la lliga en què el campió ha assolit el títol amb la puntuació màxima. Va ser la temporada 2013-14, quan el Juventus va sumar fins a 102 punts, resultat d'haver patit només 2 derrotes i 3 empats, 17 punts més que el Roma, segon classificat. No obstant, no va ser la diferència més gran entre el primer i el segon classificat. Aquesta la va assolir l'Inter, també respecte del Roma, la temporada 2006-07, quan es va imposar amb 97 punts, 27 més que el se-

gon classificat, amb 1 sola derrota i 7 empats.

Des de la temporada 2003-04, el campió només no ha obtingut menys de 82 punts en una temporada, la 2005-06 amb 76 punts. Ara, a diferència de la Lliga espanyola, més rarament el campió ha superat els 90 punts. Tan sols ho ha aconseguit en 6 ocasions. El més habitual és que el títol de la Serie A s'obtingui amb entre 82 i 86 punts.

Gràfica 9. Evolució de les puntuacions el primer i segon classificats de la Serie A



Font: Sèrie A. Elaboració pròpia

#### 4.1.3.2.2.1.4. La Bundesliga

Durant les vint-i-cinc temporades estudiades, la lliga alemanya l'han disputada 18 equips. La tendència que s'observa en la gràfica 10 també és clarament ascendent respecte de la línia dels punts d'equilibri, situada en aquest cas en els 51 punts. A més, en el cas de la Bundesliga també s'aprecia clarament com aquest desequilibri competitiu s'ha accelerat en els darrers anys. Així, mentre que des de la temporada 1996-97 i fins a la 2010-11 al campió no li ha calgut sumar més de 78 punts (temporada 1998-99) i que en les temporades 2000-01 i 2008-09 en va tenir prou amb 63 i 68, respectivament, a partir de la temporada 2011-12, el campió ja ho ha estat amb més de 80 punts, només en tres n'ha sumat 78 i 79, i en dues altres n'ha sumat 90 i 91. És a dir, que en la darrera dècada la Bundesliga

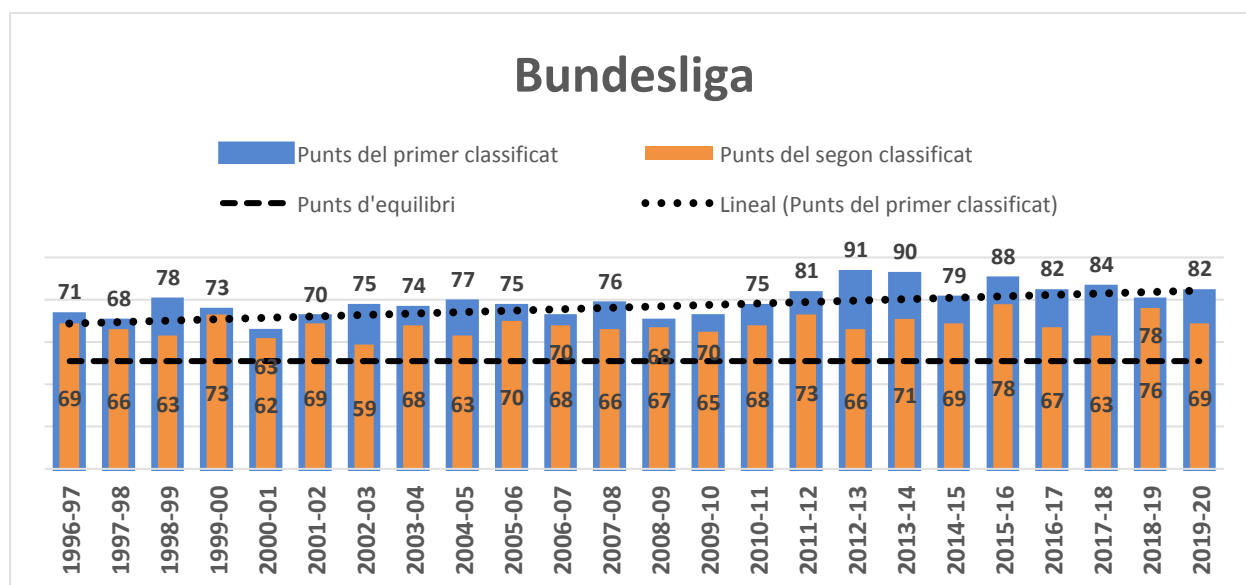


s'ha tornat clarament més desequilibrada.

Un altre exemple d'aquesta pèrdua del balanç competitiu l'observem en els punts obtinguts pel segon classificat. Així, si fins a la mateixa temporada 2011-12 rarament havia superat els 70 punts, únicament ho havia aconseguit a la 1999-00, en l'última dècada els ha sovintejat i s'ha acostat als 80 punts en dues temporades, 78 punts a la 2015-16 i 76 a la 2018-19.

Un cas extrem de màxima competitivitat el podem veure a la temporada 2000-01. En aquella ocasió, el campió i el subcampió van obtenir 63 i 62 punts tan sols, és a dir, que els dos primers classificats van situar-se a només 12 i 11 punts per sobre dels punts d'equilibri. Encara més reduït va ser el marge aconseguit pel subcampió de la Bundesliga a la temporada 2002-03. En aquella lliga el campió va arribar als 75 punts, però el subcampió va sumar 59 punts, només 8 punts per sobre dels punts d'equilibri.

Gràfica 10. Evolució de les puntuacions el primer i segon classificats de la Bundesliga



Font: Bundesliga. Elaboració pròpia

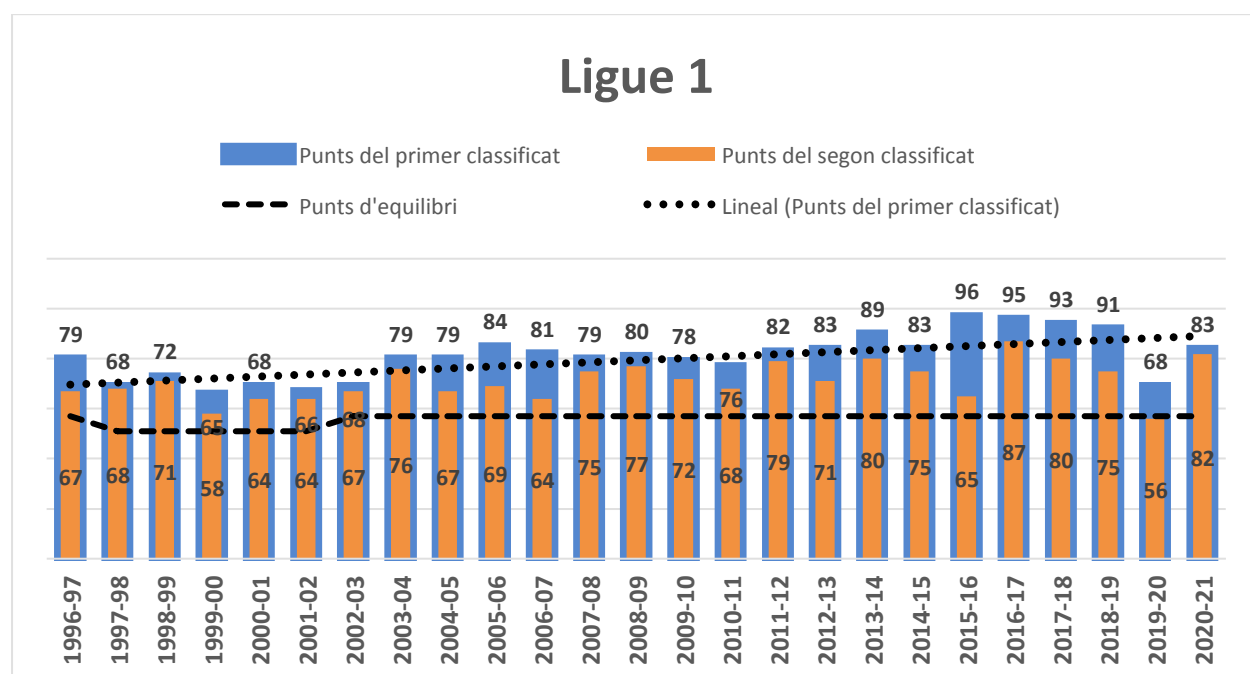
#### 4.1.3.2.2.1.5. La Ligue 1

La lliga francesa ofereix una situació semblant a la de la Bundesliga, d'un desequilibri competitiu accelerat a partir de la segona dècada del segle XXI. En el cas de la Ligue 1, aquest punt d'inflexió s'aprecia a partir de la irrupció del Paris Saint-Germain a la tempo-

rada 2011-12. Fins llavors, tot i que la tendència respecte dels punts d'equilibri també era creixent, el cert és que ho feia molt lleugerament. De fet, fins a la temporada 2002-03, el títol s'aconseguia amb 68 punts com a molt i la distància amb el segon classificat era mínima. Hi trobem el cas del campionat del 1999-00 en què el primer classificat va obtenir 65 punts i el segon classificat, 58; és a dir, només 14 i 7 punts per sobre dels 51 punts d'equilibri. Aquella temporada, el campió va arribar a perdre 9 partit i en va empatar 5, mentre que el subcampió en va perdre 8 i en va empatar 10.

Però, a partir de la temporada 2011-12, en què el Paris Saint-Germain va obtenir el subcampionat de la Ligue 1 abans d'imposar-se en 7 de les 8 lligues disputades fins ara, la puntuació del primer classificat es va incrementar de manera notòria, sense baixar mai dels 83 punts i superar els 90 en quatre de les sis darreres temporades<sup>14</sup>, amb un màxim de 96 punts, 39 punts per sobre dels 57 punts d'equilibri, la temporada 2015-16. Fins aquella temporada, tan sols en tres ocasions el primer classificat havia arribat als 80 punts; concretament, havia assolit 84 punts la temporada 2005-06, 81 punts la 2006-07 i 80 punts la 2008-09.

Gràfica 11. Evolució de les puntuacions el primer i segon classificats de la Ligue 1



Font: Ligue 1. Elaboració pròpia

<sup>14</sup> A la temporada 2019-20, la Ligue 1 va suspendre la competició a la jornada número 28, quan en quedaven 10 per disputar-se. En aquells moments, el PSG encapçalava el campionat amb 68 punts en 27 partits jugats.

L'observació de les classificacions de les cinc principals lligues europees en les vint-i-cinc temporades estudiades ens ofereix una evolució semblant. S'aprecia en totes elles una creixent desigualtat en favor del campió i el subcampió i que s'ha agreujat en la darrera dècada, a pesar d'una certa correcció en el cas de la lliga espanyola.

Una consideració a part mereix la darrera temporada analitzada. Ha estat la primera en què s'han notat els efectes de la pandèmia del Covid – 19. Els campionats s'han disputat sense públic a les graderies dels estadis. Al marge dels efectes econòmics, la no presència de públic ha pogut distorsionar la competitivitat dels equips. De fet, tret del cas de la Serie A en què el campió ha tornat a superar els 90 punts, n'ha sumat 91 concretament, les altres quatre lligues estudiades han ofert registres que se situen en les puntuacions més baixes de la darrera dècada: 88 punts el campió de LaLiga, 86 el de la Premier League, 78 el de la Bundesliga i 83 el de la Ligue 1. Caldrà observar les properes temporades si aquesta major competitivitat és conseqüència dels efectes econòmics i per la no assistència de públic als estadis a causa de la pandèmia del Covid – 19, o bé respon a d'altres raons de tipus estructural que s'hauran d'analitzar.

#### **4.1.3.2.2.2. La incertesa a mig i llarg termini**

La incertesa a mig termini es refereix a l'equilibri competitiu en el decurs d'una temporada, mentre que la incertesa a llarg termini es refereix a l'equilibri competitiu al llarg de diverses temporades. En aquest apartat analitzarem aquestes dues incerteses de manera conjunta atès que estan estretament lligades. És a dir, en una situació d'equilibri perfecte, la incertesa a llarg termini en la mostra de les vint-i-cinc temporades estudiades ens oferiria uns palmarès amb vint-i-cinc equips distints proclamats campió. Al contrari, la situació de màxim desequilibri competitiu ens situaria amb uns palmarès amb un únic equip campió.

##### **4.1.3.2.2.2.1. LaLiga espanyola**

El palmarès de la Lliga espanyola de les últimes vint-i-cinc temporades mostra un clar domini del FC Barcelona, amb 12 títols i 8 subcampionats, i del Reial Madrid, amb 8 títols i 10 subcampionats. És a dir, que dels 50 campionats i subcampionats possibles,

Barcelona i Madrid se n'han endut 38, xifra que representa el 76 per cent del total. Mentre que els 12 campionats i subcampionats restants, el 24 per cent, se'ls han repartit 6 equips (taula 5).

Taula 5. Palmarès de la Lliga espanyola

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
FC Barcelona	12	8
Real Madrid CF	8	10
València CF	2	0
Atlético de Madrid	2	2
Deportivo de la Coruña	1	2
Real Sociedad	0	1
Villareal CF	0	1
Athletic Club de Bilbao	0	1

Font: LaLiga. Elaboració pròpia.

És clar que aquest palmarès ens mostra una situació de desequilibri competitiu fort en favor de només dos equips, Barcelona i Madrid. Per analitzar l'evolució d'aquest desequilibri a mig termini ens hem fixat en els resultats del campionat de lliga espanyol en quinquennis. L'objectiu era observar si, com hem vist en l'apartat destinat a estudiar la incertesa a curt termini, aquest desequilibri ha crescut amb els anys o bé és una situació enquistada des de temporades anteriors.

En les cinc primeres temporades (1996-97 – 2000-01), els 10 campionats i subcampionats possibles se'ls van repartir 4 equips, tres dels quals van ser campions (taula 6).

Taula 6. Palmarès de la Lliga espanyola entre les temporades 1996-97 – 2000-01

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
FC Barcelona	2	2
Real Madrid CF	2	1
Deportivo de la Coruña	1	1
Athletic Club de Bilbao	0	1

Font: LaLiga. Elaboració pròpia.

En les cinc temporades següents (2001-02 – 2005-06), el nombre d'equips a assolir els 10 campionats i subcampionats possibles es va incrementar d'un, fins a 5, malgrat que un altre cop només 3 van ser campions (taula 7).

Taula 7. Palmarès de la Lliga espanyola entre les temporades 2001-02 – 2005-06

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
FC Barcelona	2	1
València CF	2	0
Real Madrid CF	1	2
Deportivo de la Coruña	0	1
Real Sociedad CF	0	1

Font: LaLiga. Elaboració pròpia

A partir del tercer quinquenni (2006-07 – 2010-11), ja només 3 equips s'han repartit els 30 campionats i subcampionats possibles. I en els darrers dos quinquennis (2011-12 – 2015-16 i 2016-17 – 2020-21), s'han repetit els mateixos tres equips, el FC Barcelona, el Reial Madrid i l'Atlètic de Madrid, els tres clubs de la lliga espanyola que figuren en el rànquing Football Money League (taules 8, 9 i 10).

Taula 8. Palmarès de la Lliga espanyola entre les temporades 2006-07 – 2010-11

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
FC Barcelona	3	1
Real Madrid CF	2	3
Villarreal CF	0	1

Font: LaLiga. Elaboració pròpia

Taula 9. Palmarès de la Lliga espanyola entre les temporades 2011-12 – 2015-16

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
FC Barcelona	3	2

Real Madrid CF	1	3
Atlético de Madrid CF	1	0

Font: LaLiga. Elaboració pròpia

Taula 10. Palmarès de la Lliga espanyola entre les temporades 2016-17 – 2020-21

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
FC Barcelona	2	2
Real Madrid CF	2	1
Atlético de Madrid CF	1	2

Font: LaLiga. Elaboració pròpia

L'anàlisi dels palmarès de LaLiga de les darreres vint-i-cinc temporades ens ofereix una situació de fort desequilibri competitiu, tant pel que fa la incertesa a mig termini, observada en períodes de cinc temporades, com pel que fa la incertesa a llarg termini.

Així, mentre que en els dos primers quinquennis sis equips es van repartir els 20 campionats i subcampionats possibles, en els darrers tres quinquennis han estat només quatre equips per repartir-se els 30 campionats possibles i, encara, en els darrers dos quinquennis han estat tres equips els que s'han endut els 20 campionats possibles.

I, pel que fa la incertesa a llarg termini, queda clarament desequilibrada a favor del Barcelona i Madrid els quals obtenen el 76 per cent de campionats i subcampionats possibles.

#### **4.1.3.2.2.2. La Premier League**

A la lliga anglesa, com a la lliga espanyola, també vuit equips s'han repartit els cinquanta campionats i subcampionats possibles. Ara, a diferència del campionat espanyol, només un equip, el Manchester United, n'acumula 16, el 32 per cent del total, amb 10 títols i 6 subtítols. També s'aprecia el domini de l'anomenat *Big Six* (Manchester United, Arsenal, Chelsea, Manchester City, Liverpool i Tottenham), que acumulen 48 dels cinquanta campionats i subcampionats possibles, el 96 per cent, enfront del 76 per cent que acumula el *Big Two* de la lliga espanyola, FC Barcelona i Real Madrid. El *Big Six* anglès suma 24 títols i 24 subtítols, només el Leicester amb 1 campionat i el Newcastle amb 1 subcampionat han estat capaços d'infiltrar-s'hi; de fet, si el *Big Six* el reduïssim al

*Big Five*, sense el Tottenham que només ha aconseguit un subcampionat en aquestes vint-i-cinc temporades, el domini encara seria més aclaparador ja que cinc equips acumularien el 94 per cent dels campionats i subcampionats possibles (taula 11).

Taula 11. Palmarès de la Premier League

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Manchester United FC	10	6
Arsenal FC	3	6
Chelsea FC	5	4
Manchester City FC	5	3
Leicester City FC	1	0
Liverpool FC	1	4
Tottenham Hotspur FC	0	1
Newcastle United FC	0	1

Font: Premier League. Elaboració pròpia

La incertesa a llarg termini mostra una situació de major competitivitat de la *Premier League* respecte a LaLiga, amb 5 equips disputant-se el títol anglès, per només 2 l'espanyol.

L'anàlisi de la incertesa a mig termini, a partir del repartiment dels títols analitzats a quinquennis, ofereix una situació inversa a la que s'observa a la lliga espanyola. És a dir, que mentre que a LaLiga l'equilibri competitiu ha anat decreixent, de 4 i 5 equips ens els dos primers a només 3 en els tres darrers, la Premier League ha anat guanyant en competitivitat ja que s'ha passat de 3, 4 i 3 equips en els tres primers quinquennis a 6 i 5 equips en els dos darrers (taules 12, 13, 14, 15 i 16).

Taula 12. Palmarès de la Premier League entre les temporades 1996-97 – 2000-01

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Manchester United FC	4	1

Arsenal FC	1	3
Newcastle United FC	0	1

Font: Premier League. Elaboració pròpia

Taula 13. Palmarès de la Premier League entre les temporades 2001-02 – 2005-06

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Arsenal FC	2	2
Chelsea FC	2	1
Manchester United FC	1	1
Liverpool FC	0	1

Font: Premier League. Elaboració pròpia

Taula 14. Palmarès de la Premier League entre les temporades 2006-07 – 2010-11

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Manchester United FC	4	1
Chelsea FC	1	3
Liverpool FC	0	1

Font: Premier League. Elaboració pròpia

Taula 15. Palmarès de la Premier League entre les temporades 2011-12 – 2015-16

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Manchester City FC	2	2
Manchester United FC	1	1



Chelsea FC	1	0
Leicester City FC	1	0
Liverpool FC	0	1
Arsenal FC	0	1

Font: Premier League. Elaboració pròpia

Taula 16. Palmarès de la Premier League entre les temporades 2016-17 – 2020-21

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Manchester City FC	3	1
Chelsea FC	1	0
Liverpool FC	1	1
Tottenham Hotspur FC	0	1
Manchester United FC	0	2

Font: Premier League. Elaboració pròpia

#### **4.1.3.2.2.3. La Serie A**

La lliga italiana es situa en una posició intermèdia respecte de LaLiga i la Premier League, tant pel que fa la incertesa a llarg termini com pel que fa la incertesa a mig termini.

Efectivament, en els 50 campionats i subcampionats possibles que s'han posat en joc durant les vint-i-cinc temporades analitzades, fins a 7 equips n'han obtingut almenys un, 1 equip menys que a les lligues espanyoles i anglesa. No obstant, d'aquests 50 campionats i subcampionats possibles, només 3 equips, el Juventus FC, l'AC Milan i l'Internazionale, n'han guanyat 29, és a dir, el 78 per cent del total (taula 17).

Així, mentre Juventus, Milan i Internazionale obtenen el 26 per cent dels campionats en disputa, FC Barcelona i Madrid se n'enduen el 38 per cent, el *Big Six* el 16,3 per cent i el *Big Five* el 18,8 per cent.

Taula 17. Palmarès de la Serie A

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Juventus FC	14	3
Internazionale	6	4
AC Milan	3	3
AS Roma	1	9
SS Lazio	1	1
Napoli	0	4
Parma Calcio 1913	0	1

Font: Serie A. Elaboració pròpia

L'anàlisi de la incertesa a mig termini, a partir dels resultats en quinquennis, mostra una tendència a l'estabilitat. La Serie A ha passat de 6 equips en el primer quinquenni a 4, 4, 4 i 5 a les quatre següents (taules 18, 19, 20, 21 i 22)

Taula 18. Palmarès de la Sèrie A entre les temporades 1996-97 – 2000-01

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Juventus FC	2	2
AC Milan	1	0
AS Roma	1	0
SS Lazio	1	1

Parma Calcio 1913	0	1
Internazionale	0	1

Font: Serie A. Elaboració pròpia

Taula 19. Palmarès de la Sèrie A entre les temporades 2001-02 – 2005-06

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Juventus FC	3	0
AC Milan	1	1
Internazionale	1	1
AS Roma	0	3

Font: Serie A. Elaboració pròpia

Taula 20. Palmarès de la Sèrie A entre les temporades 2006-07 – 2010-11

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Internazionale	4	1
AC Milan	1	0
AS Roma	1	3
Juventus FC	0	1

Font: Serie A. Elaboració pròpia

Taula 21. Palmarès de la Sèrie A entre les temporades 2011-12 – 2015-16

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Juventus FC	5	0
SSC Napoli	0	2
AS Roma	0	2

AC Milan	0	1
----------	---	---

Font: Serie A. Elaboració pròpia

Taula 22. Palmarès de la Sèrie A entre les temporades 2016-17 – 2020-21

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Juventus FC	4	0
SSC Napoli	0	2
AS Roma	0	1
Internazionale	1	1
AC Milan	0	1

Font: Serie A. Elaboració pròpia

No obstant, com s'observa en les taules 21 i 22, en els darrers deu anys el Juventus ha dominat clarament la Serie A amb 9 campionats dels 10 possibles. Només en aquesta darrera temporada l'Inter de Milà, que al quinquenni anterior (taula 20) s'havia endut 4 campionats i 1 subcampionat, ha aconseguit trencar el domini de l'equip de Torí.

És a dir, que mentre l'anàlisi de la incertesa a llarg termini de la lliga italiana ens ofereix un campionat disputat entre tres equips, bàsicament, l'anàlisi de la incertesa a mig termini ens dibuixa una lliga dominada per dos equips, el Juventus i l'Inter de Milà. En efecte, ens els darrers quinze anys, aquests dos equips han obtingut 16 dels 30 campionats i subcampionats possibles, el 32 per cent del total, 3 punts per sobre del 29 per cent observat en l'anàlisi de la incertesa a llarg termini.

#### **4.1.3.2.2.4. La Bundesliga**

La lliga alemanya és el campionat on les incerteses a llarg i mig termini són menors, i això malgrat que en les darreres vint-i-cinc temporades fins a 9 equips hagin obtingut un campionat o subcampionat dels 50 possibles, pels 8 de les lligues espanyoles i anglesa i els 7 de la lliga italiana. Perquè tan sols 1 equip, el Bayern de Munic, n'acapara 22, 18 títols i 4 sub-

títols, és a dir, el 44 per cent del total. Aquest percentatge es situa per sobre del 38 per cent que es reparteixen el FC Barcelona i el Reial Madrid a la lliga espanyola, el 26 per cent que es reparteixen el Juventus, l'Inter de Milà i el Milan, i el 18,8 per cent del *Big Five* o el 16,3 per cent del *Big Six*. El segon equip que el segueix és el Borussia Dortmund amb 8, 3 títols i 5 subtítols, el 16 per cent del total (taula 23).

Taula 23. Palmarès de la Bundesliga

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Bayern München FC	18	4
BV Borussia 09 Dortmund	3	5
SV Werder Bremen 1899	1	2
VfB Stuttgart	1	1
VfL Wolfsburg	1	1
FC Schalke 04	0	5
Bayer 04 Leverkusen FG	0	5
RB Leipzig	0	2
FC Kaiserslautern	1	0

Font: Bundesliga. Elaboració pròpia

És a dir, la Bundesliga és un campionat amb un desequilibri a llarg termini molt acusat a favor d'un sol equip, el Bayern de Munic.

L'anàlisi del desequilibri competitiu del campionat alemany a partir de la incertesa a mig termini, en termes de quinquennis, confirma els resultats obtinguts en l'observació de la incertesa a llarg termini. El Bayern de Munic domina els cinc quinquennis de manera clara. A més, ha accentuat el seu domini en la darrera dècada en què ha guanyat 9 títols i 1 subtítol dels 10 possibles, els 9 títols de manera consecutiva en els darrers nou campionats

(taules 24, 25, 26, 27 i 28); és a dir, que ha guanyat el 100 per cent dels campionats o sub-campionats a què aspirava i el 90 per cent del títols en joc.

Taula 24. Palmarès de la Bundesliga entre les temporades 1996-97 – 2000-01

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Bayern München FC	4	1
FC Schalke 04	0	1
Bayer 04 Leverkusen FG	0	3
FC Kaiserslautern	1	0

Font: Bundesliga. Elaboració pròpia

Taula 25. Palmarès de la Bundesliga entre les temporades 2001-02 – 2005-06

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Bayern München FC	3	1
BV Borussia 09 Dortmund	1	0
SV Werder Bremen 1899	1	1
VfB Stuttgart	0	1
FC Schalke 04	0	1
Bayer 04 Leverkusen FG	0	1

Font: Bundesliga. Elaboració pròpia

Taula 26. Palmarès de la Bundesliga entre les temporades 2006-07 – 2010-11

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Bayern München FC	2	1

BV Borussia 09 Dortmund	1	0
SV Werder Bremen 1899	0	1
VfB Stuttgart	1	0
VfL Wolfsburg	1	0
FC Schalke 04	0	2
Bayer 04 Leverkusen FG	0	1

Font: Bundesliga. Elaboració pròpia

Taula 27. Palmarès de la Bundesliga entre les temporades 2011-12 – 2015-16

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Bayern München FC	4	1
BV Borussia 09 Dortmund	1	3
VfL Wolfsburg	0	1

Font: Bundesliga. Elaboració pròpia

Taula 28. Palmarès de la Bundesliga entre les temporades 2016-17 – 2020-21

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Bayern München FC	5	0
BV Borussia 09 Dortmund	0	2
FC Schalke 04	0	1
RB Leipzig	0	2

Font: Bundesliga. Elaboració pròpia

El període de màxima competitivitat es va produir en la dècada de 2001 a 2011. En aquells dos quinquennis, fins a 6 i 7 equips es van disputar els 10 campionats i subcampionats possibles. A més, malgrat que ambdós van estar dominats pel Bayern de Munic, la seva hegemonia va quedar un punt qüestionada amb 7 títols dels 20 possibles, un 35 per cent del total, lluny del 42 per cent que acredita en el còmput global i del 50 per cent que obté en la darrera dècada. Més evident resulta encara si els càlculs els restringim al títol de campió. Així, mentre que en la dècada del 2001-02 al 2010-11 el Bayern de Munic es va endur el 50 per cent dels campionats en joc, en la darrera dècada del 2011-12 al 2020-21 n'ha guanyat el 90 per cent.

#### 4.1.3.2.2.5. La Ligue 1

El campionat francès és, de les cinc principals lligues europees, el més equilibrat de tots. En aparença, si més no. En total, fins a 10 equips han obtingut almenys un campionat o subcampionat dels cinquanta possibles en les vint-i-cinc temporades estudiades en aquesta tesi pels 8 de les lligues espanyola i anglesa, els 7 de la italiana i els 9 de l'alemanya (taula 29).

Taula 29. Palmarès de la Ligue 1

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Olympique Lyonnais	7	4
Paris Saint-Germain FC	7	6
FC Nantes	1	0
FC Girondins de Bordeaux	2	2
Olympique de Marseille	1	6
Lille OSC	2	2
Montpellier HSC	1	0
AS Monaco FC	3	3
RC Lens	1	1



FC Metz	0	1
---------	---	---

Font: Ligue 1. Elaboració pròpia

No obstant això, el campionat francès ofereix trets que l'acosten al campionat espanyol, amb dos equips clarament dominadors durant les vint-i-cinc temporades, però amb una tendència la darrera dècada que el situa en un desequilibri comparable a l'alemany.

Durant les vint-i-cinc temporades que van de la 1996-97 a la 2020-21, dos equips han dominat clarament la Ligue 1, l'Olympique de Lió amb 7 títols i 4 subtítols i el París Saint-Germain amb 7 títols i 6 subtítols. És a dir, que entre tots dos sumen 24 campionats o subcampionats dels 50 possibles (taula 29), el 48 per cent del total. És a dir, que l'Olympique de Lió i el PSG guanyen el 24 per cent dels títols o subtítols, un percentatge que els situa entre els cinc equips que dominen la Premier League (18,8 per cent) i els tres que dominen la Serie A (26 per cent), els dos que dominen LaLiga (38 per cent) i l'hegemonia del Bayern de Munic a la Bundesliga (44 per cent).

Ara bé, si l'anàlisi el restringim a la darrera dècada (taula 30) en què s'ha produït la irrupció del PSG com a un dels equips més rics del futbol mundial, el panorama canvia de manera substancial. Efectivament, en aquest període el PSG ha obtingut 10 títols i subtítols, el 100 per cent dels que podia obtenir, i el 70 per cent dels campionats, uns percentatges que el situen a l'estela del Bayern de Munic, amb el 100 per cent i el 90 per cent respectivament.

Taula 30. Palmarès de la Ligue 1 a la darrera dècada

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Olympique Lyonnais	0	2
Paris Saint-Germain FC	7	3
Olympique de Marseille	0	2
Lille OSC	1	1
Montpellier HSC	1	0

AS Monaco FC	1	2
--------------	---	---

Font: Ligue 1. Elaboració pròpia

L'anàlisi de la incertesa a mig termini, estudiada a partir dels cinc quinquennis amb què hem dividit l'evolució de les cinc lligues més potents d'Europa, i per extensió del futbol mundial, permeten observar un campionat dividit en tres períodes molt clars: un primer quinquenni d'una màxima competitivitat amb 8 equips disputant-se els 10 campionats o subcampionats possibles i sense cap equip hegemònic (taula 31), i dos períodes de dos quinquennis cadascun en què un equip els ha dominat clarament, l'Olympique de Lió els dos primers amb 7 campionats i 1 subcampionat (taules 32 i 33) i el PSG els dos següents amb 7 campionats i 2 subcampionats (taules 34 i 35).

Taula 31. Palmarès de la Ligue 1 entre les temporades 1996-97 – 2000-01

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Olympique Lyonnais	0	1
Paris Saint-Germain FC	0	2
FC Nantes	1	0
FC Girondins de Bordeaux	1	0
Olympique de Marseille	0	1
AS Monaco FC	2	0
RC Lens	1	0
FC Metz	0	1

Font: Ligue 1. Elaboració pròpia

Taula 32. Palmarès de la Ligue 1 entre les temporades 2001-02 – 2005-06

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Olympique Lyonnais	5	0

Paris Saint-Germain FC	0	1
FC Girondins de Bordeaux	0	1
Lille OSC	0	1
AS Monaco FC	0	1
RC Lens	0	1

Font: Ligue 1. Elaboració pròpia

Taula 33. Palmarès de la Ligue 1 entre les temporades 2006-07 – 2010-11

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Olympique Lyonnais	2	1
FC Girondins de Bordeaux	1	1
Olympique de Marseille	1	3
Lille OSC	1	0

Font: Ligue 1. Elaboració pròpia

Taula 34. Palmarès de la Ligue 1 entre les temporades 2011-12 – 2015-16

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Olympique Lyonnais	0	2
Paris Saint-Germain FC	4	1
Olympique de Marseille	0	1
Montpellier HSC	1	0
AS Monaco FC	0	1

Font: Ligue 1. Elaboració pròpia

Taula 35. Palmarès de la Ligue 1 entre les temporades 2016-17 – 2020-21

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Paris Saint-Germain FC	3	2
Olympique de Marseille	0	1
Lille OSC	1	1
AS Monaco FC	1	1

Font: Ligue 1. Elaboració pròpia

#### **4.1.3.2.2.3. La incertesa a mig i llarg termini a la Lliga de Campions**

En una situació d'equilibri perfecte i extrem, 25 equips haurien guanyat el títol de campió de la màxima competició europea, uns altres 25 haurien estat finalistes, 50 més haurien arribat a les semifinals i fins a 100 més haurien disputat els quarts de final. És a dir, que en aquesta hipotètica situació d'equilibri perfecte, durant les 25 temporades estudiades en aquesta tesi doctoral, de la 1996-97 a la 2020-21, un total de 200 equips haurien pogut arribar a disputar els quarts de final de la Lliga de Campions i optat a guanyar-ne el títol.

No obstant, en la realitat només 9 equips s'han proclamat campions almenys una vegada, uns altres 10 han estat capaços d'arribar a la final (taula 36), 10 més a les semifinals i 19 més als quarts de final. És a dir, que dels 200 equips possibles que en una situació d'equilibri perfecte i extrem podrien haver arribat als quarts de final com a mínim, només 47 equips han estat capaços de fer-ho almenys en una edició, l'equivalent a un 23,5 per cent.

Taula 36. Palmarès de la Lliga de Campions de les temporades 1996-97 a la 2020-21

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Real Madrid CF	7	0
Bayern München FC	4	2
FC Barcelona	4	0
AC Milan FC	3	0

Manchester United FC	2	2
Chelsea FC	2	1
Liverpool FC	1	3
Borussia Dortmund	1	1
FC Porto	1	0
Juventus FC	0	5
València CF	0	2
Atlético de Madrid	0	2
AS Monaco	0	1
Arsenal FC	0	1
Internazionale	0	1
Tottenham Hotspur FC	0	1
Paris Saint-Germain	0	1
Manchester City FC	0	1
Bayer Leverkusen	0	1

Font: UEFA. Elaboració pròpia

De la taula 36 se'n poden extreure d'altres desequilibris. Dels 9 equips que han obtingut el títol de la Lliga de Campions almenys una vegada, només el Porto FC no pertany a una de les cinc lligues europees estudiades; de fet, en aquest cas, hauríem de parlar de les quatre més potents perquè cap equip francès ha aconseguit guanyar la Lliga de Campions i durant aquestes 25 temporades només el Mònaco la 2003-04 –precisament la que va guanyar el Porto–, i el PSG la 2019-20 han assolit la final. És a dir, que els equips de les lligues espanyola, anglesa, alemanya i italiana acaparen el 96 per cent dels títols de la Lliga de Campions, un percentatge que s'eleva al 98 per cent si l'estenem als equips finalistes, atès que 18 dels 19 equips que hi han arribat disputen les cinc lligues europees principals.

Aquest desequilibri es reproduïx internament entre les cinc lligues estudiades. Perquè Reial Madrid amb 7 títols (28 per cent) i Bayern de Munic i FC Barcelona amb 4 (16 per cent cadascun) sumen el 60 per cent dels campionats. El 40 per cent restant se'l reparteixen el Milan amb 3 títols i el 12 per cent, el Manchester United i el Chelsea amb 2 títols i el 8 per cent cadascun, i el Porto, el Liverpool i el Borussia Dortmund amb 1 i el 4 per cent cadascun.

És clar, doncs, que la Lliga de Campions és un torneig amb un fort desequilibri a llarg termini que es fa més palès si la posem en la perspectiva de la seva història. La Copa d'Europa va néixer la temporada 1955-56. La disputaven els campions de les lligues europees, només, pel sistema d'eliminatòria directa. A la primera edició hi van participar 16 equips. No hi va haver cap representant de la lliga anglesa; hi participarien a partir de la següent. El nombre de clubs competidors es va anar ampliant successivament fins arribar a un màxim de 33 a partir de la temporada 1965-66. A la temporada 1991-92, s'hi va introduir una fase de grups abans dels quarts de final i, des de llavors, el nombre d'equips i de fases classificatòries s'ha anat ampliant fins al model actual en què hi participen un total de 77 equips (2020-21). Durant aquests 66 anys d'història, 42 equips distints van ser capaços d'arribar a la final del torneig, pels 19 d'aquests darrers 25 anys, i això malgrat que el nombre d'equips era sensiblement inferior i que es regia pel sistema d'eliminatòria directa (taula 37). A més, d'aquests 42 equips, 12 clubs no pertanyen a cap de les cinc principals lligues europees. Si ens fixem només en els campions, mentre que en aquestes 25 temporades només un equip portuguès ha estat capaç de trencar l'hegemonia dels equips de les cinc grans lligues, en els 41 anys anteriors van ser 8 equips els que ho van aconseguir. En conjunt, sumen 13 copes d'Europa, és a dir, el 31,7 per cent pel 4 per cent que hem vist referent a les 25 temporades posteriors estudiades. Si ho ampliem als finalistes, ens trobem amb el mateix percentatge: els 12 equips de cap de les cinc lligues europees principals que hi han arribat sumen 26 campionats i subcampionats, el 31,7 per cent pel 2 per cent que hem vist en les 25 temporades posteriors estudiades.

Taula 37. Palmarès de la Copa d'Europa i la Lliga de Campions des de la temporada 1955-56 a la 2020-21

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Real Madrid CF	13	3
AC Milan	7	4
FC Bayern München	6	5
Liverpool FC	6	3

FC Barcelona	5	3
AFC Ajax	4	2
FC Internazionale Milano	3	2
Manchester United FC	3	2
Juventus FC	2	7
SL Benfica	2	5
Chelsea FC	2	1
Nottingham Forrest FC	2	0
FC Porto	2	0
Celtic FC	1	1
Hamburger SV	1	1
FC Steaua Bucuresti	1	1
Olympique de Marseille	1	1
BV Borussia 09 Dortmund	1	1
Feyenoord Rotterdam	1	0
Aston Villa FC	1	0
PSV Eindhoven	1	0
FK Estrella Roja	1	0
Club Atlético de Madrid	0	3
Stade Reims	0	2
Valencia CF	0	2
ACF Fiorentina	0	1
Eintracht Frankfurt	0	1
FK Partizan	0	1
Panathinaikos FC	0	1
Leeds United FC	0	1
AS Saint-Étienne	0	1
Borussia VfL 1900 Mönchengladbach	0	1
Club Brugge KV	0	1
Malmö FF	0	1
AS Roma	0	1
UC Sampdoria	0	1
Bayer 04 Leverkusen FG	0	1

AS Monaco	0	1
Arsenal FC	0	1
Tottenham Hotspur FC	0	1
Paris Saint-Germain FC	0	1
Manchester City	0	1

Font: UEFA. Elaboració pròpia

Més enllà del nombre de participants i campionats i subcampionats obtinguts, també resulta aclaridor fixar-se en els clubs que han inscrit el seu nom en el palmarès de la màxima competició europea per veure el grau de desequilibri a què s'ha arribat en els darrers anys. Equips de lligues menors com l'Steaua de Bucarest, el Partizan de Belgrad, l'Estrella Roja, el Bruges, el Celtic o el Malmö, però també històrics com l'Ajax d'Amsterdam, el Benfica, el Feyenoord, el PSV, el Saint-Étienne o el Nottingham Forrest que durant dècades competien amb possibilitats de guanyar tant els campionats domèstics com la Copa d'Europa s'han quedat sense opcions per lluitar per qualsevol d'aquests títols.

Pel que fa la incertesa a mig termini a la Lliga de Campions en les darreres 25 temporades, l'analzarem a partir de dividir el període en quinquennis, com hem fet en analitzar les cinc lligues domèstiques (taules 38, 39, 40, 41 i 42).

El primer que s'aprecia és un alt grau d'incertesa que contrasta amb el desequilibri observat a llarg termini en la mateixa Lliga de Campions i amb els observats en l'anàlisi de les lligues domèstiques, tant pel que fa la incertesa a llarg termini com la incertesa a mig termini. Efectivament, en tots els quinquennis es dona la mateixa pauta de resultats amb un equip guanyador de dos títols i tres equips que es reparteixen els altres tres. Un únic període hegemònic va succeir-se entre les temporades 2015-16 i 2017-18 amb tres títols consecutius del Reial Madrid. En les altres 22 temporades estudiades, cap equip havia aconseguit repetir el títol de campió, una singularitat que no es produeix en les lligues domèstiques en els quals, com hem vist, és habitual que un o dos equips acaparrin els títols i les dominin de manera continuada durant temporades consecutives.

Una altra dada que abona l'alt grau d'incertesa a mig termini a la Lliga de Campions és el nombre d'equips finalistes. En una situació d'equilibri perfecte, el nombre d'equips finalistes en cada quinquenni hauria de ser de 10. En el quinquenni entre les temporades 2001-02 i 2004-06, el nombre d'equips finalistes distints va ser de 9, només



trencat pels dos títols del Milan. En el darrer, de la temporada 2016-17 a la 2020-21, el nombre va ser de 8. El quinquenni més desequilibrat va ser el primer, el que va de la temporada 1996-97 a la 2000-01, amb només 6 equips perquè Juventus i València van repetir subcampionat. En els altres dos quinquennis restants, 7 equips distints van aconseguir arribar a la final de la Lliga de Campions.

Aquests resultats contrasten amb els obtinguts en l'anàlisi de la incertesa a mig termini de les lligues domèstiques en què vam trobar que, com a molt, 8 equips havien quedat campions o subcampions una vegada a la Ligue 1 (1996-97 – 2000-01) i 6 equips una vegada a la Premier League (2011-12 – 2015-16), una vegada a la Serie A (1996-97 – 2000-01), dues a la Bundesliga (2001-02 – 2005-06 i 2006-07-2010-11) i una a la Ligue 1 (2001-02 – 2005-06). A LaLiga, el nombre màxim havia estat de 5 en el quinquenni entre les temporades 2001-02 i 2005-06. I, en canvi, resultava habitual que els 10 campionats o subcampionats possibles quedessin reservats a només 3 equips. Aquesta situació d'alt desequilibri es va produir a LaLiga 3 vegades (2006-07 –2010-11, 2011-12 – 2015-16 i 2016-21), dues vegades a la Premier League (1996-97 – 2000-01 i 2006-07 – 2010-11) i una a la Bundesliga (2011-12 – 2015-16). A la Serie A i a la Ligue 1, el nombre mínim va ser de 4.

Taula 38. Palmarès de la Lliga de Campions de la temporada 1996-97 a la 2000-01

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Real Madrid CF	2	0
FC Bayern München	1	1
BV Borussia 09 Dortmund	1	0
Manchester United FC	1	0
Juventus FC	0	2
Valencia CF	0	2

Elaboració pròpia

Taula 39. Palmarès de la Lliga de Campions de la temporada 2001-02 a la 2005-06

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
AC Milan	2	0
Real Madrid FC	1	0
FC Porto	1	0

FC Barcelona	1	0
Bayer 04 Leverkusen FG	0	1
Juventus FC	0	1
AS Monaco	0	1
Liverpool FC	0	1
Arsenal FC	0	1

Font: UEFA. Elaboració pròpia

Taula 40. Palmarès a la Lliga de Campions de la temporada 2006-07 a la 2010-11

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
FC Barcelona	2	0
Manchester United FC	1	2
AC Milan	1	0
FC Bayern München	1	0
Liverpool FC	0	1
Chelsea FC	0	1
FC Internazionale Milano	0	1

Font: UEFA. Elaboració pròpia

Taula 41. Palmarès a la Lliga de Campions de la temporada 2011-12 a la 2015-16

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Real Madrid FC	2	0
FC Bayern München	1	1
Chelsea FC	1	0
FC Barcelona	1	0
Club Atlético de Madrid	0	2
BV Borussia 09 Dortmund	0	1
Juventus FC	0	1

Font: UEFA. Elaboració pròpia

Taula 42. Palmarès a la Lliga de Campions de la temporada 2016-17 a la 2020-21

<b>Equip</b>	<b>Campionats</b>	<b>Subcampionats</b>
Real Madrid FC	2	0
Liverpool FC	1	1
FC Bayern München	1	0
Chelsea FC	1	0
Juventus FC	0	1
Tottenham Hotspur FC	0	1
Paris Saint-Germain FC	0	1
Manchester City FC	0	1

Font: UEFA. Elaboració pròpia

#### **4.1.3.3. Cap a la Superlliga europea de futbol**

*“La Superlliga, per com va ser concebuda, ha mort. Tanmateix, tots els problemes que hi van dur continuen sent-hi. Cal reflexionar molt seriosament sobre l’origen dels mals del futbol i sobre què hi podem fer. Quan es parla de guanyadors i perdedors, em preocupa. [...] La gent va parlar de cobdícia, però el nostre equip va perdre 200 milions l’any 2020. És cobdícia mirar de recuperar-los?”*

Aquestes declaracions les va fer el conseller delegat de l’AC Milan, Ivan Gazidis, al *Corriere dello Sport*, el juny del 2021 (Zazzaroni, 2021) en relació al projecte de Superlliga europea que 12 equips europeus havien fet públic el 18 d’abril del 2021 (The Super League, 2021). L’AC Milan, l’Arsenal FC, l’Atlético de Madrid, el Chelsea FC, el FC Barcelona, el FC Internazionale Milano, el Juventus FC, el Liverpool FC, el Manchester City FC, el Manchester United FC, el Real Madrid CF i el Tottenham Hotspur FC van anunciar en un comunicat de premsa que “havien arribat a un acord per formar una nova competició, la Superlliga, governada pels seus clubs fundadors” (The Super League, 2021).

Els dotze clubs fundadors anunciaven que n’invitarien “a tres més”. Havien de ser el FC Bayern München, el BV Borussia 09 Dortmund i el Paris Saint-Germain (Polo, 2021; Szymanski, 2021). I que “la temporada inaugural començaria el més aviat possible” (The Super League, 2021), encara que en deixaven oberta la data.

Els arguments que declaraven els dotze clubs fundadors per fer el pas cap a la

creació d'una Superlliga europea eren econòmics. “La creació de la nova Lliga es produeix quan la pandèmia mundial ha accelerat la inestabilitat de l'actual model econòmic del futbol europeu” i que “els Clubs Fundadors creuen que les solucions proposades pels reguladors no resolen les qüestions fonamentals, que són tant la necessitat d'oferir partits de més qualitat, com obtenir recursos financers addicionals per a tot el món del futbol” que quantificaven en més de “10.000 milions d'euros al llarg del període de compromís dels clubs” com a “pagaments de solidaritat” i en “3.500 milions d'euros” que els clubs fundadors rebrien “d'una sola vegada” per a “escometre plans d'inversió en infraestructures i compensar l'impacte de la pandèmia del covid” (The Super League, 2021).

A la nova competició hi jugarien 20 equips, els 15 Clubs Fundadors –els dotze que firmaven el comunicat més els tres que eren convidats a unir-s'hi–. Aquests 15 equips tindrien una plaça garantida, mentre que uns altres 5 equips addicionals s'hi classificarien anualment en funció del rendiment esportiu de la temporada anterior. Tots els partits es jugarien entre setmana, els clubs que hi participessin seguirien inscrits en les competicions domèstiques respectives. La temporada començaria al mes d'agost. Hi hauria dos grups de deu equips que s'enfrontarien tots contra tots en el format de lliga a doble volta; els tres primers classificats de cada grup es classificarien de manera directa per als quarts de final, mentre que els equips classificats en quarta i cinquena posició accedien a un play off addicional a doble volta. I, per decidir el campió, es disputaria una final a partit únic en una seu neutral (The Super League, 2021). El president de la Superlliga seria el president del Real Madrid, Florentino Pérez, mentre que el president del Juventus, Andrea Agnelli, i el copresident del Manchester United, Joel Glazer, en serien els vicepresidents. La seu de la Superlliga seria a Madrid.

#### **4.1.3.3.1. Els antecedents**

Aquest intent de secessió dels clubs més poderosos europeus ha estat l'intent més seriós dels fets fins ara perquè mai abans s'havia arribat a anunciar la creació de la Superlliga, ni els clubs s'havien constituït formalment en una Super League Company SL. No obstant, l'amenaça de crear una competició al marge de la UEFA ha estat present des de finals dels anys vuitanta, quan el llavors president del Milan i magnat de la televisió italiana, Silvio Berlusconi, va proposar un súper campionat d'Europa amb la participació de 16 equips europeus, quatre dels quals serien italians. Aquella proposta del 1987 pretenia

resoldre el perjudici econòmic que suposava als clubs amb pressupostos més alts quedar eliminats a les primeres rondes de la competició europea. Per això, el president del Milan proposava jugar 30 partits entre ells, per omplir els estadis i augmentar les audiències televisives. La proposta la va examinar la UEFA, que no la va autoritzar perquè entenia que topava directament amb les seves pròpies competicions.

La segona proposta, amb el Milan de Berlusconi involucrat també, va tenir més recorregut i, sobretot, més transcendència perquè va servir per canviar el format de la màxima competició europea i acostar-lo a la Lliga de Campions que és avui, i perquè els clubs europeus adquirissin més influència en la presa de decisions. La UEFA va reaccionar com ho faria sempre a partir d'aquell moment per frenar els intents secessionistes dels clubs més poderosos, això és, va instaurar una competició amb més equips i més partits, en què els clubs s'asseguraven més ingressos en concepte de taquillaatge, i va repartir més diners per als participants en premis i drets televisius (Badia Perea, 2013; Höhn & Szymanski, 1999).

L'estiu de 1998, l'empresa italiana Media Partners va proposar a la UEFA la creació d'una nova competició amb els millors clubs europeus. Tenia l'aval dels magnats de la comunicació Rupert Murdoch, Silvio Berlusconi, Leo Kirch i el príncep saudita Al-Walid bin Talal (Doyle, 2021). Aquella Superlliga hagués estat formada per 32 equips que haurien quedat dividits en dues divisions de 16 equips cadascuna. La competició s'hauria disputat en el format de lliga de tots contra tots, però a una sola volta. En acabar la primera fase, els vuit millors de cada divisió s'haguessin enfrontat en eliminatòries a doble volta. Media Partners comptava amb l'aprovació de dotze clubs europeus: el Milan, el Juventus, l'Inter de Milà, el Reial Madrid, el FC Barcelona, el Manchester United, el Liverpool, l'Ajax, el Bayern de Munic, el Borussia Dortmund, l'Olympique de Marsella i el Porto. Val la pena subratllar la presència de l'Ajax neerlandès i el Porto portuguès, dos equips que no formen part de cap de les cinc lligues grans, per insistir en com ha crescut el desequilibri del futbol europeu en les darreres vint-i-cinc temporades. Aquell projecte ni es va materialitzar, ni els dotze clubs van arribar a anunciar-lo amb la determinació amb què han actuat amb el projecte del 2021. Just van anar a informar-ne el president de la UEFA, Lennart Johansson, a través de l'empresa Media Partners. Però l'amenaça va servir perquè la UEFA accedís a modificar la seva competició i atorgués més diners als seus participants. El vicepresident de la UEFA, Antonio Matarrese, va dir que "som en el camí d'un gran canvi. Media Partners ens ha obligat a revisar la nostra posició. Entre

d'altres coses, ens ha obligat a donar un reconeixement polític als dotze grans clubs europeus. És una nova realitat i s'ha d'acceptar" (Segurola, 1998).

En efecte, l'octubre del 1998, la UEFA va presentar una ampliació de la Lliga de Campions per a la temporada següent dels 24 equips que la disputaven als 32 actuals. Les tres lligues amb major coeficient, la Premier League anglesa, LaLiga espanyola i la Serie A italiana van passar a tenir 4 representants cadascuna. A més, es va aplicar el coeficient UEFA per clubs per evitar que els millors equips s'enfrontessin entre ells a les primeres rondes i així evitar-los les eliminacions prematures que reclamaven per estalviar-se els perjudicis econòmics que se'n derivaven. La Copa de la UEFA i la Copa dels Campions de Copa de la UEFA, coneguda com a Recopa, es van fusionar en una sola competició, també, que des de la temporada 2008-09 s'anomena UEFA Europa League. Aquells 32 equips van quedar dividits en 8 grups de 4 equips. Els 16 equips classificats en primer i segon lloc es van estructurar en 4 grups de 4 equips. Els dos primers classificats de cada grup van disputar eliminatòries de vuitens, quarts i semifinals, amb anada i tornada, i la final a partit únic en un camp neutral. En total, en aquella edició van participar fins a 71 equips –l'edició prèvia n'havien estat 55– representants de 47 federacions; la competició va començar el juliol de 1999 amb les tres rondes eliminatòries prèvies i va acabar el maig del 2000.

En conèixer la proposta de la UEFA i un cop tancat l'acord, el vicepresident del Milan, Adriano Galliani, va declarar que “no tenim cap contacte amb Media Partners en aquests moments. Estem disposats a renunciar a grans avantatges per quedar-nos a la UEFA”. Per a Galliani, el projecte de Superlliga havia quedat “adormit” (Segurola, 1998).

Media Partners havia afirmat que els participants rebrien 19,8 milions d'euros de mitjana, una quantitat que superava de molt els diners que la UEFA repartia als participants de la Lliga de Campions. Aquella temporada, el Manchester United havia ingressat 7,65 milions d'euros per haver arribat fins als quarts de final de la competició, per exemple (Doyle, 2021).

L'any 2000, els clubs europeus es van organitzar en l'anomenat G-14. El formaven el FC Barcelona i el Real Madrid de la lliga espanyola, el Milan, el Juventus i l'Inter, de la lliga italiana, el Liverpool i el Manchester United de la lliga anglesa, el Bayern de Munic i el Borussia Dortmund de la lliga alemanya, l'Olympique de Marsella i el París

Saint-Germain de la lliga francesa, l'Ajax d'Amsterdam i el PSV Eindhoven de la lliga neerlandesa i el Porto de la lliga portuguesa —encara tres equips de dues lligues diferents a les cinc grans, i l'entrada de dos equips francesos. Posteriorment, l'any 2002 el G-14 es va ampliar a 18 equips amb l'entrada de l'Arsenal de la lliga anglesa, el Bayer Leverkusen de la lliga alemanya, l'Olympique de Lió de la lliga francesa i el València de la lliga espanyola. Tot i l'entrada de quatre equips més, el nom de G-14 es va mantenir inalterat. L'objectiu del grup era pressionar la UEFA perquè canviés, entre d'altres normes, la que els obligava a cedir els seus jugadors a les seleccions nacionals, tant per disputar partits oficials com amistosos. El març de l'any 2006, uns mesos abans de la celebració de la Copa del Món d'Alemanya, el G-14 va reclamar a través dels tribunals belgues a la FIFA una indemnització de 860 milions d'euros per les lesions dels futbolistes que havien participat en partits de les seleccions nacionals en els darrers 10 anys. El G-14 va afegir la seva demanda a la que havia interposat el Royal Charleroi Sporting Club. El mànager general del G-14, Thomas Kürth, va dir que “la FIFA exerceix una posició dominant. (...) El G-14 sosté que la normativa vigent, imposada als clubs sense el seu consentiment, és il·legal i antidemocràtica. Per això ha de canviar. Per aquesta raó aquest grup dona suport al Charleroi” (Martínez de Rituerto, 2006). L'equip belga havia denunciat la FIFA al Tribunal de Comerç de Charleroi per la lesió del seu jugador marroquí Adelmajid Oulmers en un partit amistós entre el Marroc i Burkina Faso. El jugador es va estar 8 mesos de baixa i el Charleroi va reclamar a la FIFA 620.000 d'euros perquè entenia que la seva baixa li havia privat de classificar-se per a la Copa de la UEFA, amb el consegüent perjudici econòmic de no poder participar en una competició europea. El cas del G-14 el va portar l'advocat Jean-Louis Dupont, que l'any 1996 havia aconseguit canviar el món del futbol amb la sentència pel *cas Bosman*. Aquest advocat va argumentar que la FIFA era, en el fons, una organització amb afany de lucre perquè en “el mundial del 2006 generarà uns 2.500 milions d'euros, dels quals ni un n'arribarà als clubs, que són els qui proporcionen l'ingredient indispensable per a aquest espectacle planetari: els jugadors” (Martínez de Rituerto, 2006).

La UEFA va celebrar un congrés extraordinari el maig del 2007. El llavors president Michel Platini va demanar al G-14 que es dissolgués. “És el moment que tota la família del futbol s'uneixi per defensar el model esportiu europeu. Demano des d'aquí, oficialment, als grans clubs històrics que desfacin el seu agrupament elitista, que retirin les diferents demandes presentades als tribunals ordinaris i que es reunixin amb els altres

equips per establir un diàleg fructífer, productiu i democràtic amb la resta de membres de la família del futbol”. El gener del 2008, el G-14 i la UEFA van arribar a un acord pel qual els equips europeus desfeien el seu grup i es dissolien en una nova Associació Europea de Clubs (ECA), formada en l'actualitat per 201 membres (103 d'ordinaris i 98 d'associats), en el si de la UEFA, mentre que la UEFA i la FIFA acceptaven de compensar els clubs per la cessió dels seus jugadors a les seleccions amb 4.000 euros diaris, pactar el calendari dels partits de les seleccions i que els jugadors sud-americans només poguessin ser cedits per a un partit amistós cada temporada (Maroto, 2008).

El darrer antecedent d'intent de creació d'una Superlliga europea es va produir l'any 2012 quan el magnat australià Rupert Murdoch va reunir en el sopar anual de la News Corporation a Milà a diversos representants dels principals clubs de futbol europeus, el FC Barcelona, el Bayer Munich, l'Inter, el Milan, el Juventus, el Chelsea, l'Arsenal, el Manchester United i el Manchester City (Badia Perea, 2012; Cazón, 2012). El projecte de Murdoch no va reeixir. A la reunió convocada pel magnat australià el juny de 2012 a Milà no hi va assistir el president del Real Madrid, Florentino Pérez, que havia decidit “donar l'esquena a aquella reunió” (Félix Díaz, 2012).

En aquella trobada el president del FC Barcelona, Sandro Rosell, hi va anar acompanyat del directiu especialitzat en drets audiovisuals Manuel Arroyo. Arroyo és el director de Management de l'empresa Dorna, que deté els drets de retransmissió del Mundial de Motociclisme. En aquella reunió es va parlar tant de crear una competició al marge de la UEFA com de plantejar un repartiment dels drets audiovisuals més beneficiós per als clubs europeus (Félix Díaz, 2012). La UEFA tenia venuts els drets audiovisuals a l'empresa suïssa Team. De fet, Rosell defensava des de feia mesos una reducció de les lligues de primera divisió de 20 o 18 equips a 16 i un augment de la Lliga de Campions de 32 a 64 equips.

Els clubs europeus consideraven que les lligues domèstiques havien perdut competitivitat. Amb el nou format, els 16 equips participants tindrien a cada jornada algun guany en joc. I es jugarien 8 partits menys. Els 8 primers anirien a la Lliga de Campions, 6 de manera directa i 2 amb eliminatòries prèvies. Els classificats entre el 9 i el 12 anirien a la Europa League i els 4 darrers lluitarien per no perdre la categoria; l'últim classificat baixaria de manera directa i els altres tres es jugarien la permanència amb una promoció amb els equips de la Segona Divisió classificats en segona, tercera i quarta posició. La lògica de la proposta residia en el fet de reduir el nombre de partits de les lligues domès-



tiques per augmentar-ne la competitivitat i incrementar el nombre d'equips i partits de la Lliga de Campions, amb la qual cosa s'augmentaven els ingressos provinents de les televisions. La Lliga de Campions passaria de 32 a 64 equips, de 8 grups a 16 grups, i les eliminatòries començarien en els setzens de final, és a dir, que es jugaria una roda més (Rodríguez, 2012).

Com hem vist, la UEFA ha desactivat tots i cadascun dels intents dels clubs d'independitzar-se i organitzar una Superlliga europea a base d'oferir-los més garanties de no quedar eliminats a les primeres de canvi, de disputar més partits per poder incrementar els ingressos que en treuen i de repartir més diners per la participació i pels resultats obtinguts en la Lliga de Campions. En resum, la UEFA ha seguit la lògica capitalista que ha fet evolucionar el futbol al llarg de la seva història, des que els clubs van començar sent equips de barri i han acabat sent multinacionals de l'entreteniment amb seguidors arreu del món (Badia Perea, 2012, 2013).

#### **4.1.3.3.2. La reacció de la UEFA**

Per afrontar el darrer intent secessionista dels clubs, la UEFA també ha optat per la política del pal i la pastanaga. Efectivament, tant la UEFA com les lligues professionals van reaccionar amb duresa a l'anunci de l'abril de 2021 de dotze clubs de les lligues espanyola, anglesa i italiana de constituir-se en una Superlliga europea. El president de la UEFA, Aleksander Čeferin, va amenaçar els futbolistes que disputessin la Superlliga de "no poder jugar amb les seves seleccions" i va qualificar-la de "projecte sense sentit" i als seus promotors de constituir una "organització fantasma".

L'anunci de la Superlliga va coincidir amb la presentació del nou format de la Lliga de Campions a partir de la temporada 2024-25, coincidència que va enfadar Čeferin fins al punt de dir que havia estat "una escopinada a la cara dels amants del futbol" (Randles, 2021).

En aquest nou format, s'augmentaran el nombre d'equips de la fase final dels 32 actuals a 36 que disputaran una única lligueta, sense els actuals 8 grups inicials, amb un mínim de 10 partits contra 10 oponents diferents, amb tants partits a casa com a fora. Els 8 primers classificats passaran directament als vuitens de final, i els 16 classificats entre el 9 i el 24 es jugaran el pas als vuitens de final en una eliminatòria a doble partit.

A més, per finançar el nou format, la UEFA va fer saber que havia decidit incrementar el préstec que havia negociat amb el fons d'inversió Centricus Asset Management de 4.200 milions d'euros fins als 6.000 milions (Hellier et al., 2021). És a dir, que la UEFA ha respost als intents de la Superlliga europea amb la mateixa recepta d'oferir als seus instigadors més partits, un mínim de 10 pels 6 actuals i un màxim de 17 pels 13 actuals, i més diners perquè a banda de l'increment en premis i drets de participació, el fet d'haver-hi més partits a jugar significa per als clubs més ingressos en taquillaatge i marxandatge i consumició els dies de partit i en drets televisius.

Al cap de poques hores de l'anunci de la Superlliga, 9 dels 12 equips fundadors se'n van desdir. Els primers van ser els 6 equips anglesos que es van trobar amb una reacció contrària dels seus fans i del mateix govern anglès, que a través del seu primer ministre, Boris Johnson, va afirmar que faria tot el que calgués per bloquejar la Superlliga fins al punt d'anunciar que, si feia falta, deixaria caure “una bomba legislativa” (Bell et al., 2021; Merritt & Gordon-Thomson, 2021; Randles, 2021; Sánchez, 2021). A més, la Premier League va imposar una multa de 25,5 milions d'euros als 6 clubs anglesos que s'hi havia apuntat. En resum, la crítica es referia a “un projecte cínic fundat en l'interès propi d'uns quants equips” (Greenfield, 2021).

Només el Real Madrid, el FC Barcelona i el Juventus es van mantenir fermes en el seu propòsit. La UEFA els va obrir un expedient sancionador. “Després d'una investigació duta a terme pels inspectors d'ètica i disciplina de la UEFA en relació al projecte de ‘Superlliga’, s'han obert procediments disciplinaris contra el Real Madrid CF, el FC Barcelona i el Juventus FC per una possible violació del marc legal de la UEFA”, deia el comunicat de la UEFA. Entre les sancions que s'anunciaven hi havia la possibilitat de deixar els tres equips fora de les competicions europees durant dos anys (Gabilondo, 2021a).

#### **4.1.3.3.3. La UEFA en escac jurídic: del ‘cas Bosman’ i la venda conjunta dels drets televisius a la Superlliga**

No obstant, al cap d'unes poques setmanes, la UEFA va haver de suspendre el procediment disciplinari obert perquè els dotze clubs promotors se li havien avançat i havien emprès accions legals contra la UEFA i la FIFA el mateix dia de l'anunci de la Superlliga amb la intenció de protegir-se de possibles expulsions de les seves lligues nacionals, dels

tornejos europeus i de sancions federatives contra els seus jugadors. El jutjat mercantil número 17 de Madrid havia estimat la demanda cautelar presentada pels dotze clubs fundadors en nom de la European Superleague Company SL. En el seu escrit, el jutge Manuel Ruiz de Lara prohibia a la UEFA i la FIFA que durant la preparació, desenvolupament i posada en marxa de la Superlliga, els clubs, els jugadors i els dirigents que en formaven part poguessin ser sancionats o expulsats de les competicions de clubs i seleccions en què participessin actualment o en què poguessin participar en un futur. Posteriorment, el mateix jutjat madrileny va enviar una qüestió prejudicial al Tribunal de Justícia de la Unió Europea (TJUE) per aclarir si la FIFA i la UEFA tenien una posició dominant i d'abús, tal i com demandava l'acta de la European Superleague Company SL. “Si FIFA i UEFA, com a entitats que s'atribueixen la competència exclusiva per organitzar i autoritzar competicions de clubs de futbol internacionals a Europa, prohibissin o s'oposessin, basant-se en les citades disposicions dels seus estatuts, al desenvolupament de la Superlliga, ¿s'hauria d'interpretar l'article 101 del TJUE en el sentit que aquestes restriccions a la competència es podrien beneficiar de l'excepció establerta en aquesta disposició, atenent a que es limita de forma substancial la producció, s'impedeix l'aparició de productes alternatius als oferts per la FIFA i la UEFA en el mercat i es restringeix la innovació, en impedir altres formats i modalitats, eliminant la competència potencial en el mercat i limitant-se l'elecció del consumidor? (Gabilondo, 2021b).

La reacció de la UEFA i de les lligues professionals contra els clubs fundadors de la Superlliga europea i la defensa plantejada als tribunals per aquests clubs té paral·lelismes amb el que va succeir l'any 1996 amb el *cas Bosman* i el 2003 amb els drets de televisió.

L'any 1996, el Tribunal Superior de la Unió Europea (TJUE) va fallar a favor del futbolista belga Jean-Marc Bosman el qual havia demandat el seu club perquè l'obligava a pagar una indemnització per poder fitxar lliurement per a un altre club. L'any 1990, Bosman era jugador del RFC Liège, de la Primera Divisió de Bèlgica. Acabava el contracte la temporada següent. El club li va oferir la renovació, però el futbolista la va rebutjar perquè entenia que no li oferien prou diners. Com a resposta, el club el va posar en la llista de jugadors transferibles, amb el pagament d'una indemnització de gairebé 12.000 francs belgues. Bosman va arribar a un acord per fitxar pel club francès USL Dunkerke, de la Segona Divisió. Llavors, els dos clubs van acordar una cessió per una temporada amb una opció de compra. Tanmateix, el Dunkerke no va acceptar pagar cap

clàusula d'indemnització. Com a resposta, el Liège va desdir-se i va apartar en Bosman de la disciplina de l'equip. El futbolista va presentar una demanda contra el RFC Liège, la Federació Belga de futbol i la UEFA. La defensa de Bosman la va portar l'advocat Jean-Louis Dupont. Va plantejar que la norma de la federació i la UEFA vulnerava el Títol III del Tractat de Roma, de 25 de març de 1957, en què s'estableix la lliure circulació dels treballadors europeus dins de la Unió. Bosman i Dupont van guanyar tots els recursos de la UEFA en totes les instàncies judicials. Al final, el seu cas va arribar al tribunal de Luxemburg. La sentència del TJUE de 15 de desembre de 1995 va declarar il·legals les indemnitzacions pel traspàs i les quotes d'estrangers quan s'apliquen a ciutadans de la Unió Europea (*Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea*, 1995).

El 23 de juliol de 2003<sup>15</sup>, la Comissió Europea va rebutjar la proposta que li havia fet la UEFA l'any 1999 de venda conjunta dels drets de televisió de la Lliga de Campions (Ginesta, 2009). La UEFA pretenia que tots els drets televisius fossin venuts “a un únic operador televisiu en obert a cadascun dels estats membres per un període de quatre anys. Alguns d'aquests drets podien ser revenuts a un operador de televisió de pagament, subjecte al consentiment previ de la UEFA i al pagament a aquesta organització del 50% de la revenda” (Toft, 2003: 48). La Comissió Europea s'hi va oposar perquè la proposta de la UEFA impedia de veure tots els partits en directe i perquè es negava l'accés als drets als operadors d'Internet i de telefonia mòbil (Ginesta, 2009). Volia impedir que es donessin posicions dominants en el mercat o privar l'entrada de nous operadors. Per això, va recomanar la creació de paquets de drets més petits que es poguessin vendre de forma separada a diferents operadors (Toft, 2003). Alhora, reclamava que els contractes no anessin més enllà dels tres anys “per assegurar oportunitat freqüents i regulars als operadors de competir pels drets” (Toft, 2003: 48).

En conseqüència, la UEFA va haver de fer marxa enrere i reformular la seva proposta del 1999 de venda conjunta de cara a la temporada 2003-04. La nova proposta que va ser aprovada preveia que la UEFA continués centralitzant els drets de retransmissió en directe dels partits de la Lliga de Campions del dimarts i el dimecres, però quedarien dividits en dos paquets separats que donarien l'oportunitat als operadors televisius perquè poguessin escollir els dos millors partits. La UEFA mantindria els drets per a vendre la

---

<sup>15</sup> Decisió de la Comissió Europea, de 23 de juliol de 2003, relativa a un procediment de conformitat amb l'article 81 del Tractat de la CE i l'article 53 de l'Acord EEE (COMP/C.2-37.398 – Venda conjunta dels drets comercials de la Lliga de Campions de la UEFA). *Diari Oficial L 291, 08/11/2003 P. 0025 – 0055*. [EUR-Lex - 32003D0778 - EN - EUR-Lex \(europa.eu\)](https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2003/1778/oj) (8 de setembre de 2021)

resta de partits. No obstant, si no ho aconseguia en un determinat termini de temps, els drets revertirien als clubs. A més, tant la UEFA com els clubs oferirien als nous operadors d'Internet i de la telefonia mòbil l'oportunitat de comprar els drets per aquestes plataformes; els clubs, pel seu cantó, obtindrien per primera vegada la possibilitat d'explotar els seus drets en diferit i per a imatges d'arxiu; i, finalment, l'organisme federatiu europeu no vendria els drets per un període superior als tres anys i ho faria a través d'una licitació pública oberta a tots els operadors televisius (Ginesta, 2009).

És a dir, que l'actuació de la Comissió Europea va impedir que es generés un monopoli dels drets televisius controlat per la UEFA. Es va assegurar la competitivitat en els mercats amb venda conjunta de drets i l'equilibri entre la venda conjunta de la UEFA i l'exploració individual i paral·lela per parts dels clubs (Toft, 2003: 51-52).

#### **4.1.3.3.4. El punt de no retorn? Discutint la viabilitat de la futura Superlliga europea**

Com hem vist en el marc teòric, els pocs estudis acadèmics que hi ha fins al moment centrats en la Superlliga europea en situaven la clau de volta de la seva viabilitat en el punt de no retorn a partir del qual els grans clubs europeus traurien més benefici d'una competició entre ells que no pas dels campionats domèstics que disputen. Així, mentre Höhn i Szymanski (1999) defensaven que aquest punt de no retorn ja s'havia assolit a mitjans dels anys noranta, just en el moment de l'aparició de les televisions privades, Solberg i Gratton (2004) i Dietl, Grossmann i Lang (2011) afirmaven que no s'hi havia arribat en cap cas i que la combinació dels campionats europeus i nacionals era la situació més positiva per als clubs perquè valoraven que les rivalitats domèstiques no havien estat superades encara per cap rivalitat europea. Hi ha encara un tercer argument que ha estat posat en evidència amb les manifestacions d'aficionats en contra de la Superlliga que fa referència a l'esperança que legítimament tenen de creure que el seu club podrà arribar alguna temporada a disputar la màxima competició europea i guanyar-la (Randles, 2021; Szymanski, 2021).

En termes econòmics, la proposta de la Superlliga supera de molt els ingressos que ara obtenen els clubs de la seva participació en la Lliga de Campions.

En primer lloc, perquè la Superlliga, en garantir als clubs fundadors la participa-

ció continuada en la competició al marge de quin sigui el seu rendiment esportiu, ofereix als clubs fundadors una estabilitat financera que la incertesa de les eliminatòries i la necessitat d'obtenir una classificació prèvia de la Lliga de Campions no pot oferir de cap manera. Aquest és un argument fort, que ha estat present en totes les reformes de la màxima competició europea des que va abandonar el sistema d'eliminatòries de la Copa d'Europa, precisament, per evitar que una eliminació prematura posés en risc la viabilitat econòmica dels grans clubs (Badia Perea, 2013; Höhn & Szymanski, 1999; Szymanski, 2021). Un exemple clar l'ofereix el periodista de la BBC Simon Jack quan revela la conversa amb el CEO d'un equip de la Premier League en què li va confessar que “no sé fins al darrer dia de la temporada si el pressupost per a la següent serà de 170 milions de lliures o de 70 milions de lliures” (Jack, 2021).

En segon lloc, les quantitats econòmiques que ofereix la Superlliga als clubs fundadors són molt superiors a les que poden optar en el millor dels casos a la Lliga de Campions. La temporada 2019-2020, el Bayern de Munic es va endur 82 milions d'euros per guanyar el torneig, per exemple. De fet, el premi màxim a què pot optar un club és de 100 milions d'euros, en cas de guanyar el títol i tots els partits que hi disputa. El criteri de la UEFA per repartir els 1.950 milions d'euros que hi destina són de 2,7 milions d'euros per cada victòria i 900.000 euros per cada empat en la fase de grups, 9,5 milions d'euros per passar als vuitens de final, 10,5 milions d'euros per passar als quarts de final, 12 milions d'euros per accedir a les semifinals, 15 milions d'euros per arribar a la final i 4 milions d'euros per al vencedor. A més, la UEFA també atorga 292 milions d'euros en l'anomenat *market pool*. Es tracta d'un sistema que destina a cada país una quantitat de diners en funció del valor del mercat televisiu de la Lliga de Campions. És una quantitat tancada que les respectives lligues reparteixen entre els seus equips participants. El 50 per cent d'aquesta quantitat es reparteix en funció del nombre de partits disputats i l'altre 50 per cent en funció de la classificació obtinguda. Davant d'aquestes xifres, la Superlliga els garanteix 3.525 milions d'euros anuals només per participar-hi. La proposta de repartiment, en cas de ser 15 fundadors (els 12 primers signants i els 3 convidats) seria de 350 milions per a sis clubs, 225 per a quatre, 112,5 per a dos, i 100 per a tres clubs, dividit en funció d'un sistema intern no vinculat a la classificació anual. A més, els clubs fundadors estimen que els ingressos per televisió assoliran els 4.000 milions d'euros. Al seu favor hi ha el convenciment que l'augment significatiu del nombre de partits jugats entre grans clubs de diferents països atrauria grans audiències globals i incrementaria substancial-

ment els ingressos (Szymanski, 2021). És a dir, que el total a repartir cada temporada seria de més de 7.000 milions d'euros (Moñino, 2021). A banda, cal afegir-hi els 3.500 milions d'euros que rebrien en un únic pagament per a l'adequació de les infraestructures i per compensar l'impacte de la pandèmia del covid i els 10.000 milions amb què es constituiria el fons de solidaritat i que estaria vigent durant els anys de compromís.

I, en tercer lloc, es pot considerar la caiguda dels ingressos patida pels grans clubs europeus a causa de la pandèmia del Covid – 19 i les dificultats per eixugar-lo a curt termini, com un element que ha contribuït a assolir el punt de no retorn (taula 41).

Taula 43. Diferència d'ingressos dels 12 clubs fundadors de la Superlliga en les temporades 2019 i 2020

Club	Ingressos 2019	Ingressos 2020
FC Barcelona	840,8	715,1
Reial Madrid CF	757,3	714,9
Manchester United FC	715,1	580,4
Liverpool FC	604,7	558,6
Manchester City FC	610,6	549,2
Chelsea FC	513,1	469,7
Tottenham Hotspur FC	521,1	445,7
Juventus FC	459,7	397,7
Arsenal FC	445,6	388
Club Atlético de Madrid	367,6	331,8
FC Internazionale Milano	364,6	291,5
AC Milan	206,3	148,5

Font: Football Money League. Elaboració pròpia

Els tres arguments econòmics exposats avalen la hipòtesi que s'ha assolit el punt de no retorn a partir del qual la Superlliga europea serà inevitable.

Pel que fa l'argument de l'esperança que tenen els aficionats de veure el seu club disputar una temporada la màxima competició europea és, certament, l'essència del model europeu esportiu basat en lligues obertes, amb un sistema de divisions jeràrquic amb ascensos i descensos. La Comissió Europea va descriure aquest sistema com “una de les característiques clau del model europeu d'esport” (*Decisió de la Comissió Europea sobre els drets de televisió de la UEFA*, 2003). Un dels casos recents que s'esmenta és el del Leicester FC, un equip que va fer fallida l'any 2002 i que va ser relegat a la Tercera Divi-

sió el 2008, però que va ser capaç de guanyar la Premier League la temporada 2016 quan la casa d'apostes William Hill li'n donava una probabilitat de 5.000 a 1.

No obstant, una estudi de ProLiga, una associació que engloba 250 clubs professionals espanyols, assenyala que el 70 per cent dels clubs de la Segona i la Tercera divisió no poden ascendir de categoria per raons econòmiques. La normativa de la Federació Espanyola de Futbol exigeix unes condicions mínimes pel que fa la qualitat de la gespa i de la il·luminació i un pressupost mínim d'1,5 milions d'euros a la Primera, de 400.000 euros a la Segona i de 80.000 euros a la Tercera (Pérez, 2021). És a dir que, en realitat, la possibilitat que un club modest de les categories inferiors arribi a la màxima categoria europea és merament teòrica.

El somni a què s'aferran els aficionats dels clubs europeus vindria a ser la versió europea del somni americà. I és paradoxal perquè el model nord-americà d'esport és el de lligues tancades, sense ascensos ni descensos. Ara bé, no sempre va ser així. Hi ha el cas del beisbol. Fins als anys 60, el beisbol als Estats Units s'assemblava força al model europeu de futbol. Hi havia un equip en cadascuna de les ciutats nord-americanes disputant una lliga que mantenia un interès local significatiu (Szymanski, 2021). Aquell sistema d'equips petits i lligues locals es va acabar, entre d'altres raons socials i econòmiques, per la irrupció de la ràdio i la televisió entre final dels anys 40 i començament dels 60 del segle passat perquè els aficionats van tenir accés a un nivell de competició de més alta qualitat i que, per tant, van considerar més atractiu per mirar, a més de l'aparició del futbol americà i d'altres esports televisius més "glamurosos" (Bellamy & Walker, 2004). L'any 1949, la Minor League constava de 448 equips dividits en 59 lligues, amb una assistència de 39,8 milions d'espectadors. L'assistència va caure de manera ràpida a començaments dels anys 50, amb 5 i 8 milions d'espectadors menys el 1950 i el 1951, respectivament. En aquells anys, un 23,5 per cent de les cases disposaven de televisió, pel 0,4 per cent que hi havia l'any 1948. "En deu anys, la Minor League Baseball s'havia estavellat i cremat virtualment, mentre que la televisió s'havia convertit en omnipresent" (Bellamy & Walker, 2004: 61).

El paral·lelisme és evident. Si l'aparició de les retransmissions televisives als anys 50 van promoure la creació de la Copa d'Europa, amb el conseqüent afebliment de les lligues domèstiques i la minorització o la desaparició d'equips que havien format les elits domèstiques, la irrupció de les televisions privades a mitjans dels anys 90 del segle passat, com hem vist, ha provocat la creació d'una elit de clubs europeus que estan in-



teressats en constituir-se en una Superlliga europea en un model de competició semitan-  
cada. No seria el primer trencament que hi ha hagut en l'esport i el futbol. Un primer  
exemple n'és la separació entre el rugbi i el futbol al segle XIX i un altre la pròpia crea-  
ció de la Premier League l'any 1992 i de la resta de lligues europees amb la voluntat de  
desenvolupar noves oportunitats comercials, especialment pel que fa la venda dels drets  
televisius (Greenfield, 2021).

## 5. Conclusions

L'objectiu primordial d'aquesta tesi era respondre'ns la pregunta que formulem en el títol, en el sentit d'esbrinar si l'elit de clubs de futbol europeus s'encaminen a competir entre ells en una Superlliga de caràcter semitancat. Hem partit de dues hipòtesis de caràcter general perquè preteníem establir el grau de desigualtat econòmica entre els clubs en què pot haver incorregut el futbol europeu i comprovar si aquesta desigualtat havia incidit en l'equilibri competitiu de les lligues domèstiques i la Lliga de Campions atès que, com s'ha establert des de l'acadèmia, el grau d'incertesa en el resultat incideix en el valor final dels clubs i les competicions. A més, ens vam fixar l'objectiu d'analitzar els casos de les lligues semitancades del ciclisme professional de carretera, la UCI World Tour, i de l'Eurolliga de bàsquet per deduir si de la seva experiència en podíem extreure'n dades vàlides de cara a la viabilitat de la Superlliga europea de futbol.

Durant l'elaboració de la tesi, es va produir l'anunci el 18 d'abril de 2021 per part d'una dotzena de clubs europeus de la creació d'una Superlliga semitancada de vint equips, en que quinze tindrien la plaça garantida, que seria governada pels clubs fundadors al marge de la UEFA i les lligues. Tot i que aquest projecte va quedar frustrat immediatament per l'oposició de la UEFA, la FIFA i les lligues professionals, el govern anglès i els aficionats dels clubs anglesos implicats i per la ràpida retirada de nou dels dotze clubs inicials, l'objectiu de la tesi s'ha fet més actual i urgent perquè els arguments adduïts pels fundadors incidien, precisament, en les hipòtesis que ens havíem plantejat sobre les desigualtats econòmiques, el desequilibri competitiu i la conseqüent pèrdua de valor de les competicions domèstiques.

L'elaboració de la tesi doctoral ens ha permès documentar la lògica capitalista com a motor del creixement del futbol i, en retroalimentació, dels mitjans de comunicació que hem analitzat tant en el marc teòric com en el contextual. En aquest sentit, la UEFA ha tingut un paper fonamental com a accelerador del procés en les darreres dècades, a partir de la sentència pel *cas Bosman* i la irrupció de les televisions privades. La seva estratègia d'impedir la creació d'una Superlliga europea al marge de les seves competicions, com li va succeir a la FIBA en el bàsquet, a través de l'increment dels ingressos disponibles per als clubs participants a la Lliga de Campions, especialment, ha acabat per consolidar una elit de clubs de futbol que són, de fet, multinacionals de l'entreteniment cada vegada més allunyades del seu origen com a associacions esportives. Aquests clubs, gràcies en bona part a l'estratègia seguida per la UEFA per retenir-los, s'han garantit la presència continuada a una Lliga de Campions amb premis econòmics cada temporada

més elevats i, encara més decisiu, amb més partits per poder explotar els ingressos derivats del dia de patit i per patrocinis. Els pressupostos d'aquests clubs, en l'espai del període analitzat, han passat de poc menys de 200 milions d'euros a gairebé 1.000 milions d'euros. La resta de clubs que no han pogut entrar en aquesta elit consolidada en la Lliga de Campions, no ha pogut créixer al mateix ritme. De manera que s'ha obert un esvoranc entre el que podem anomenar els clubs esportius i els clubs multinacionals.

Per tant, aquella afirmació que fèiem a l'inici que el futbol també podia ser vist com a paradigma de les desigualtats econòmiques que s'han generat a partir de la Gran Crisi de 2008 – 2014, s'ha fet palesa. Les raons argüïdes pels dotze clubs per llançar una Superlliga europea es sustenten en els principis del lliure mercat capitalista en el moment en què es posen per davant els beneficis econòmics (Chadwick, 2022). De la mateixa manera que la reacció dels fans anglesos, sobretot, van mostrar l'allunyament que existeix entre el futbol nou que persegueixen els clubs multinacionals respecte del futbol basat en els sentiments de pertinença i integració comunitària que ells representen i de què són hereus, i que són l'origen i la raó de ser primigènia de l'esport.

### **5.1. Validació de les hipòtesis**

H1. La sentència pel *cas Bosman* i la irrupció de les televisions privades ha generat desigualtat econòmica entre els equips de les cinc principals lligues europees i en la Lliga de Campions

Considerem que aquesta hipòtesi ha quedat validada tant per l'anàlisi qualitativa com per la quantitativa.

Aquesta validació l'hem obtinguda a partir de l'anàlisi de les dades econòmiques extretes dels informes Football Money League de Deloitte que des de la temporada 1996-97 publica anualment i en què s'estableix un rànquing dels 20 equips més rics en termes d'ingressos.

Perquè s'observa molt clarament com de manera progressiva els ingressos es disparen a partir del moment en què els efectes de la lliure circulació de futbolistes imposada per la sentència del *cas Bosman* de l'any 1995 comencen a incidir en les capacitats dels clubs per construir i mantenir plantilles cada vegada més cares. La conseqüència és la creació d'una elit de clubs europeus amb una capacitat econòmica molt per damunt de les dels clubs amb què competeixen, tant als campionats domèstics com a la Lliga de Campions.

L'anàlisi qualitativa, centrada en l'estudi dels documents publicats des dels inicis de les competicions internacionals de clubs i fins al moment, també mostra aquest punt de trencament cap a la constitució d'una elit de clubs que ho són per raó del seu major potencial econòmic. En aquest sentit, el comunicat publicat pels dotze clubs fundadors de la Superlliga l'abril del 2021 i les raons esgrimides ens resulta paradigmàtic.

H2. La desigualtat econòmica generada en els darrers 25 anys ha causat un desequilibri competitiu entre els equips de les cinc principals lligues europees i en la Lliga de Campions.

Considerem que aquesta hipòtesi ha quedat validada tant per l'anàlisi qualitativa com quantitativa.

Les gràfiques i taules elaborades a partir de les classificacions finals de les cinc lligues estudiades i dels palmaresos resultants durant el període de la mostra ens han permès detectar, efectivament, primer, que de manera progressiva, semblantment al que ja havíem observat durant l'anàlisi de la desigualtat econòmica, uns determinats equips han passat a dominar de manera inexorable els seus campionats domèstics i, segon, que aquesta hegemonia era més clara cada temporada atès que el nombre de punts obtinguts creixia de manera progressiva fruit del seu major nombre de victòries i de menor nombre d'empats i derrotes.

L'observació dels resultats a la Lliga de Campions i del palmarès resultant durant els 25 anys estudiats ens ha permès arribar a la mateixa conclusió, és a dir, que l'elit de clubs que s'ha creat són els qui dominen de manera absoluta la Lliga de Campions. La comparació amb l'històric de la Copa d'Europa, l'antecedent de la Lliga de Campions, ens ha refermat la conclusió.

Alhora de posar en relació el desequilibri competitiu amb la desigualtat econòmica, amb l'objectiu d'establir-la com a causa principal, ha resultat especialment reveladora l'anàlisi dels casos del Milan AC i del Manchester City FC i el Paris Saint-Germain.

En el cas de l'equip italià, perquè la seva incapacitat per mantenir-se dins del TOP 10 del rànquing Football Money League i de desaparèixer del TOP 20 durant diverses temporades, s'ha traduït en una pèrdua de capacitat competitiva que l'ha allunyat tant del títol de la Lega com de la mera classificació per a la Lliga de Campions.

Al contrari, els casos del Manchester City i del PSG són emblemàtics de la impotència del potencial econòmic perquè el seu ascens al TOP 10 del rànquing Football Money League els ha dut a dominar les seves competicions domèstiques —en el cas de

l'equip francès d'una manera abassegadora– i a sovintejar les eliminatòries i les finals de la Lliga de Campions, un fet inèdit en tots els anys d'història d'ambdós clubs.

H3. L'antecedent de la UCI World Tour és una experiència vàlida de cara a la implantació d'una Superlliga europea de futbol.

Considerem que aquesta hipòtesi ha quedat validada de manera parcial.

L'estudi del cas de la UCI World Tour era interessant en el sentit d'observar com es resolva la pugna per a la governança del ciclisme professional de carretera des que la UCI va pretendre instaurar una lliga internacional d'equips ciclistes semitancada, un circuit de proves puntuables arreu del món semblant al que regeix a la Fórmula 1 i al Motociclisme, però amb ascensos i descensos. Aquell intent va provocar el rebuig frontal dels organitzadors de les grans proves per etapes, fins al punt que se'n van retirar durant tres anys. L'acord posterior a què es va arribar va devaluar força la pretensió inicial de la UCI. No obstant, encara que la federació internacional no aconseguís imposar del tot el seu projecte ni tampoc acabés d'assolir el grau d'internacionalització que pretenia, especialment pel que fa el calendari de carreres, el sistema de lliga semitancada s'ha mantingut vigent.

El punt de validesa que n'extraïem de l'experiència la UCI World Tour de cara a la viabilitat d'una Superlliga europea de futbol és la importància determinant que té el *stakeholder* propietari de la competició, en el cas del ciclisme professional de carretera, l'AIOCC. Perquè per més que la UCI sigui l'encarregada de regular el ciclisme i de fixar el calendari de carreres, són els organitzadors de les proves de més prestigi els qui aconseguixen atraure el públic, els mitjans de comunicació, els patrocinadors i els equips ciclistes.

Tanmateix, la hipòtesi no pot quedar validada del tot perquè el poder de la UCI respecte de l'organització del ciclisme no es pot comparar amb el que exerceix la UEFA sobre el futbol europeu. Primerament, els clubs de futbol que pretenen instaurar la Superlliga de futbol haurien de ser els propietaris de les seves lligues o, almenys, aconseguir d'imposar-hi el seu criteri, circumstància que no s'ha produït. En el cas del ciclisme, quan els organitzadors de les grans curses van trencar amb la UCI van comptar amb la complicitat dels equips ciclistes.

H4. L'antecedent de l'Eurolliga de bàsquet és una experiència vàlida de cara a la implantació d'una Superlliga europea de futbol.

Considerem que aquesta hipòtesi ha quedat validada de manera parcial.

L'estudi de cas de l'Eurolliga de bàsquet ens havia de servir perquè es tracta de l'experiència més semblant al futbol. De fet, en el moment de la seva constitució ja es va considerar que podria ser un assaig de cara a una futura Superlliga de futbol.

El que ens ha ensenyat l'anàlisi de l'Eurolliga ratifica el que ja havíem observat en l'estudi de cas de la UCI World Tour, és a dir, la importància determinant del *stakeholder* propietari de la competició. En el cas del bàsquet, van ser els clubs a través de les lligues domèstiques les que van crear l'Eurolliga al marge de la FIBA. El fet que fossin capaços de resistir l'embat de la FIBA i la resistència inicial de bona part dels clubs, en especial dels russos, però també d'històrics de Turquia, Grècia, Sèrbia, Croàcia i Israel, va demostrar la solidesa i la necessitat que els clubs organitzessin la seva pròpia competició. Alhora que també va posar de manifest la feblesa de la FIBA que va ser incapaç de mantenir les seves amenaces de sanció, com tampoc va poder retenir els clubs que se li havien mantingut fidels a l'inici. Que la pugna durés una temporada tan sols, demostra la fortalesa amb què va néixer l'Eurolliga i el poder dels grans clubs dins de les lligues domèstiques.

La hipòtesi no pot ser validada del tot perquè, com ja hem explicat anteriorment, en el cas del futbol els clubs instigadors de la Superlliga no comptàvem amb la complicitat i el suport de les lligues domèstiques que immediatament van alinear-se amb la UEFA i van amenaçar de manera conjunta els clubs díscols amb l'expulsió de totes les competicions. Tampoc amb la dels fans dels clubs anglesos que les hores immediates a l'anunci van manifestar-se i en van forçar la retirada. El context en què es va proposar la creació d'una i altra competició no és assimilable.

H5. La creació d'una Superlliga europea de futbol entre els equips econòmicament més poderosos recuperarà un campionat competitiu.

Aquesta hipòtesi es pot considerar validada a partir dels resultats obtinguts en l'anàlisi de la desigualtat econòmica i el desequilibri competitiu. Ha quedat demostrat

que, d'una banda, la desigualtat econòmica entre els clubs és una tendència progressiva i imparable i que aquesta diferència de potencial afecta la competitivitat de les lligues. És qüestió de temps, per tant, que aquesta pèrdua de competitivitat acabi afectant l'interès dels espectadors i que, en conseqüència, com van demostrar Rottenberg als anys cinquanta i Neale als seixanta, minvi el valor comercial de les lligues i el dels propis clubs.

En aquest sentit, l'exemple de l'Eurolliga de bàsquet sí que és una experiència vàlida perquè la seva creació l'any 2000 es va produir en un moment de crisi tant de les competicions domèstiques com de les europees, les quals s'havien convertit en un mercat secundari de la NBA nord-americana, que va aprofitar l'aparador dels Jocs Olímpics de 1992 per mostrar i estendre la seva hegemonia també a Europa.

Vol dir que en aquell moment el bàsquet hauria arribat al punt de no retorn que autors com Solberg i Gratton (2004) i Dietl, Grossmann i Lang (2011) fixen com a necessari perquè la Superlliga de futbol es torni en inexorable. La instauració de l'Eurolliga amb el patrocini de la companyia Telefónica va incrementar el valor de la competició i dels clubs en comparació amb els contractes que obtenia la FIBA per al seu torneig principal i que repartia entre els equips participants.

A partir dels resultats obtinguts en l'anàlisi de la desigualtat econòmica i del desequilibri competitiu i de l'exemple de l'Eurolliga de bàsquet es pot deduir que una Superlliga europea de futbol entre l'elit de clubs que s'ha creat en els darrers 25 anys recuperaria l'equilibri competitiu i, en conseqüència, augmentaria el valor tant de la competició com dels clubs que hi participessin, com així argumentaven els clubs fundadors de la Superlliga anunciada l'abril del 2021 i demostrava el contracte que havien aconseguit d'un fons d'inversió.

## **5.2. Limitacions i perspectives de recerca de futur**

Tot i que en aquesta tesi hem aconseguit demostrar la viabilitat i conveniència de la instauració d'una Superlliga europea de futbol com a solució per recuperar el balanç competitiu entre l'elit de clubs que s'ha creat en els darrers 25 anys, és clar que la decisió final depèn de factors que afecten tant les relacions personals entre els dirigents de les federacions, les lligues i els clubs, com dels interessos i els equilibris de poder entre els *stakeholders* que el formen. En aquest sentit, l'oportunitat de l'anunci de l'abril del 2021 de la creació d'una Superlliga europea semitancada, tot i donar valor a la nostra tesi doc-

toral, també n'ha mostrat les seves limitacions atès que la seva frustració va tenir més a veure a la reacció per la defensa dels interessos de la UEFA i les lligues professionals i al manteniment de l'actual equilibri de poders que no pas al càlcul racional sobre els beneficis de la competició.

En el moment de tancar aquesta tesi, s'està pendent de la resolució del Tribunal de Justícia de la Unió Europea (TJUE) en relació a la qüestió prejudicial que li va plantejar el Jutjat número 17 de Madrid, a partir de la demanda que li havien presentat els dotze clubs fundadors en nom de la European Superleague Company SL. El jutge Manuel Ruiz de Lara va preguntar a l'alt tribunal europeu si UEFA i FIFA, com a entitats que s'arroguen la competència exclusiva per organitzar i autoritzar competicions de clubs de futbol internacionals, no estarien infringint el dret europeu a la lliure competència.

Sembla clar que la decisió que emeti el TJUE, sobretot si va en el sentit positiu, es a dir, que UEFA i FIFA incorren en una vulneració de la lliure competència en impedir que els clubs organitzin el seu propi campionat, causarà un impacte com a mínim semblant al que en el seu dia va provocar la sentència pel *cas Bosman* que va derogar de cop les restriccions a la lliure circulació de futbolistes que havien establert les federacions i les lligues.

En canvi, si bé una sentència en sentit negatiu que donés la raó a la UEFA, a la FIFA i a les lligues i els permetés la competència exclusiva en l'organització de competicions internacionals de clubs a Europa seria un cop definitiu per a la constitució de la Superlliga europea anunciada l'abril del 2021 a curt termini, tots els problemes i les raons esgrimides pels dotze clubs fundadors en el seu comunicat continuaran sent vàlids i s'agreujarien amb el pas de les temporades.

Per això, creiem que les recerques futures han d'insistir en els aspectes apuntats en aquesta tesi. La pèrdua de competitivitat de les competicions domèstiques no és un mal endèmic del futbol únicament. A d'altres esports els passa el mateix. El cas del bàsquet n'és un bon exemple. L'interès dels aficionats va de la NBA a l'Eurolliga, i puntualment en les competicions domèstiques en què, com en el cas de l'espanyola, són dominades per un nombre molt reduït de clubs. Però el mateix passa amb l'handbol o l'hoquei patins, competició que també viu el seu procés de trencament amb la federació internacional i de creació d'una competició europea al marge. O en el futbol femení, que aquestes darreres temporades ha sofert un procés de creixement espectacular, però que només ofe-



reix el mínim grau de competitivitat exigible en la competició europea. El cas més emblemàtic potser és el del FC Barcelona que aquesta temporada ha guanyat tots els campionats espanyols possibles amb l'agreujant que s'ha endut el títol de lliga sense cedir ni una sola derrota, ni tan sols un empat.

El que és més simptomàtic i que apunta directament a la responsabilitat de la pròpia UEFA és que la desigualtat econòmica causant del desequilibri competitiu analitzat ha estat propiciada, com hem apuntat en l'apartat corresponent dels resultats i a la introducció d'aquestes conclusions, precisament, pels seus intents de frenar tots i cadascun dels intents de creació d'una superlliga europea al marge de les seves competicions. La seva estratègia d'apaivagar les ànsies emancipadores dels clubs, consistents a millorar els contractes econòmics i a garantir un nombre mínim de partits i augmentar-ne el total per als clubs participants a la Lliga de Campions, és la causa primera i última que ha propiciat l'aparició d'aquesta elit de clubs europeus. Perquè, com ha quedat ben demostrat, hi ha una diferència enorme entre classificar-se i participar en les competicions europees de manera regular, especialment en la Lliga de Campions, o bé quedar-ne fora i no gaudir dels ingressos que s'hi generen. El cas analitzat més significatiu és el de l'AC Milan. Tot i ser encara avui el segon equip del palmarès de la Lliga de Campions, amb 7 títols i 4 subtítols, i d'haver-se situat entre el TOP 5 i el TOP 10 del rànquing Football Money League des dels seus inicis i fins a l'edició del 2013, a partir d'aquell any va iniciar un procés de caiguda paral·lel al seu declivi esportiu que el va dur a no classificar-se per a la Lliga de Campions des de la temporada 2014-15.

Una altra futura línia d'investigació que creiem que s'ha obert fa referència a la dinàmica nova que s'ha generat a partir de l'anunci de la Superlliga europea l'abril del 2021. Ens referim a l'entrada dels fons d'inversió com nous *stakeholders* del negoci futbolístic. És el cas de JP Morgan pel que fa aquesta Superlliga, de CVC pel que fa LaLiga o de Sixth Street que ha adquirit el 10 per cent dels drets televisius del FC Barcelona dels pròxims 25 anys<sup>16</sup>. El que es tracta d'investigar és si som davant d'un cas disruptiu com en el seu dia ho va ser l'entrada de les televisions privades en el negoci del futbol.

En tot cas, atès els resultats d'aquesta tesi, una Superlliga europea de futbol semitancada, amb la possibilitat d'ascensos i descensos, es manté com l'opció més viable per

---

<sup>16</sup> <https://www.fcbarcelona.cat/ca/club/noticies/2662883/el-fc-barcelona-i-sixth-street-arriben-a-un-acord-per-a-ladquisicio-dun-10-dels-drets-de-tv-del-club-de-laliga>

garantir la viabilitat econòmica i esportiva dels clubs de futbol que s'han constituït en l'elit futbolística mundial a través de la recuperació de l'equilibri competitiu entre ells.

## 6. Bibliografia

- Abt, S. (1990a). *In High Gear: The World of Professional Bicycle Racing*. San Francisco: Bicycle Books.
- Abt, S. (1990b). *Lemond: The Incredible Come Back of an American Hero*. Nova York: Random House.
- Agut, J. (2021, juny 6). Un terratrèmol que viu rèpliques 21 anys després. *Regió 7*.  
<https://www.regio7.cat/esports/2021/06/06/terratremol-viu-repliques-21-anys-52664882.html>
- Ajadi, T., Bridge, T., Hanson, C., Hammond, T., & Udewadia, Z. (2021). *Testing times* (Número de gener).
- Ajadi, T., Burton, Z., Dwyer, M., Hammond, R., & Calum, T. (2020). Eye on the prize. En *Football Money League* (Número de gener).
- Albarrán, N. (2015, novembre 10). Contraoferta: liga de 16 equipos con el apoyo del gigante IMG. *AS*.  
[https://as.com/baloncesto/2015/11/10/euroliga/1447188061\\_280396.html](https://as.com/baloncesto/2015/11/10/euroliga/1447188061_280396.html)
- Albert, E. (1991). Riding a Line: Competition and Cooperation in the Sport of Bicycle racing. *Sociology of Sport Journal*, 8(4), 341-361.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.1123/ssj.8.4.341>
- Alcaide, J. (1984, agost 29). El «maná» no llega. *El Mundo Deportivo*.
- Alcaide, J. (1985, febrer 14). ¡Vuelve el fútbol a TVE! *El Mundo Deportivo*.
- Alexander, D., & Ochowicz, J. (1986). *Tour de France '86: The American Invasion*. South Pasadena, CA: Alexander & Alexander Publishers.
- Alsina, M. R. (2001). *Teorías de la comunicación: ámbitos, métodos y perspectivas*. Servei de Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona.
- Álvarez, R. (2019). La Euroliga sustituye la clasificación a través de las ligas nacionales por invitaciones. *El País*.  
[https://elpais.com/deportes/2019/07/12/actualidad/1562887220\\_705668.html](https://elpais.com/deportes/2019/07/12/actualidad/1562887220_705668.html)
- Anderson, B. (1987). *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. Londres: Verso.

- Andreff, W. (2013). Economie du cyclisme : Succès commercial et équilibre compétitif du Tour de France. En *Le Vélo et le Droit: transport et Sport*. Paris: Institut Universitaire Varenne.
- Andreff, W. (2016). The Tour de France : a success story in spite of competitive imbalance and doping. En D. Van Reeth (Ed.), *The Economics of Professional Road Cycling* (p. 233-255). Springer, Cham.
- Andreff, W., & Staudohar, P. D. (2000). The Evolving European Model of Professional Sports Finance. *Journal of Sports Economics*, 1(3), 257-276.  
<https://doi.org/10.1177/152700250000100304>
- Andrews, D. L. (Ed.). (2004). *Manchester United. A Thematic Study*. Routledge.
- Appadurai, A. (1996). *Modernity at Large: Cultural Dimension of Globalization*. University of Minnesota Press.
- Archambault, F. (2012). 'La difficile gestation d'une Europe du football dans les années 1950'. A: *La difficile gestation d'une Europe du football dans les années 1950. Facciamo l'Europa. Aspetti dell'integrazione culturale europea (1957-2007)* (p. 85-96). Unione Internazionale degli Istituti di Archeologia, Storia e Storia dell'Arte in Roma.
- Artells, J. J. (1972). *Barça, Barç, Barça: FC Barcelona, Esport i Ciutadania*. Barcelona: Laia.
- Atkinson, A. B. (2015). *Inequality. What Can Be Done?* Harvard University Press.
- Bačik, V., Klobučník, M., & Mignot, J. F. (2019). What made the Tour successful? Competitive balance in the Tour de France, 1947–2017. *Sport in Society, Taylor & Francis (Routledge)*. <https://doi.org/10.1080/17430437.2019.1621844>
- Badia Perea, J. (2012). Liga fallida, Superliga inevitable. *El País*.  
[https://elpais.com/deportes/2012/12/03/actualidad/1354569235\\_999193.html](https://elpais.com/deportes/2012/12/03/actualidad/1354569235_999193.html)
- Badia Perea, J. (2013). La Superlliga europea. Pressions mediàtiques, necessitats econòmiques i esportives. *RUTA Comunicació*, 5, 1-25.
- Badia Perea, J. (2022). El cas del ciclisme professional de carretera: La globalització i el paper dels stakeholders en les lligues semitancades. *Comunicació. Revista de*

*Recerca i Anàlisi*, 39(1), 101-120. <https://doi.org/10.2436/20.3008.01.217>

Badia Perea, J., & Ginesta, X. (2021, abril 20). ¿Es irreversible la Superliga de fútbol? *The Conversation*. <https://theconversation.com/es-irreversible-la-superliga-de-futbol-159237>

Bailey, S. (1995). Living sports history: Football at winchester, eton and harrow. *The Sports Historian*, 15(1), 34-53. <https://doi.org/10.1080/17460269508551675>

Battle, R., Bridge, T., Bull, A., Hanson, C., Taylor, R., & Thorpe, A. (2012). *Fan power* (Número de febrer).  
[http://www.deloitte.com/view/en\\_GB/uk/industries/sportsbusinessgroup/sports/football/annual-review-of-football-finance-2011/6b5666645ae60310VgnVCM2000001b56f00aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/en_GB/uk/industries/sportsbusinessgroup/sports/football/annual-review-of-football-finance-2011/6b5666645ae60310VgnVCM2000001b56f00aRCRD.htm)

Battle, R., Bull, A., Hawkins, M., Hearne, S., Parkes, R., & Thorpe, A. (2011). The untouchables. En *Football Money League* (Número de febrer).

Baxter, P., Susan Jack, & Jack, S. (2008). Qualitative Case Study Methodology: Study Design and Implementation for Novice Researchers. *The Qualitative Report Volume*, 13(4), 544-559. <https://doi.org/10.2174/1874434600802010058>

Bell, A. R., Urquhart, A., & Brooks, C. (2021, abril 20). Superliga europea: por qué castigar a los 12 grandes clubes podría ser una mala idea. *The Conversation*.  
<https://theconversation.com/superliga-europea-por-que-castigar-a-los-12-grandes-clubes-podria-ser-una-mala-idea-159344>

Bellamy, R. V., & Walker, J. R. (2004). Did Televised Baseball Kill the "Golden Age" of the Minor Leagues? *NINE: A Journal of Baseball History and Culture*, 13(1), 59-73. <https://doi.org/10.1353/nin.2004.0059>

Benijts, T., & Lagae, W. (2012). Using program theory to evaluate sport league reforms: The case of professional road cycling. *European Sport Management Quarterly*, 12(1), 83-109. <https://doi.org/10.1080/16184742.2011.637941>

Benijts, T., Lagae, W., & Vanclooster, B. (2011). The influence of sport leagues on the business-to-business marketing of teams: The case of professional road cycling. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 26(8), 602-613. <https://doi.org/10.1108/08858621111179877>

- Berasategui, M. L. (2000). Datos para la historia de la prensa deportiva en Cataluña. *Revista General de Información y Documentación*, 10(1), 153-169.
- Bernstein, A., & Blain, N. (2002). Sport and the Media: The Emergence of a Major Research Field. *Culture, Sport, Society*, 5(3), 1-30.  
<https://doi.org/10.1080/911094213>
- Boniface, P. (2002). *La terre est ronde comme un ballon: géopolitique du football*. París: Seuil.
- Boniface, P. (2006). El fútbol, fenómeno global por excelencia. *La Vanguardia Dossier: El poder del fútbol*, 20, 6-16.
- Boniface, P. (2010). *Football & Mondialisation*. París: Armand Colin.
- Boor, S., Green, M., Hanson, C., & Winn, C. (2017). Planet Football. En *Football Money League* (Número de gener). [www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup](http://www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup)
- Boor, S., Hanson, C., & Ross, C. (2018). Rising stars. En *Deloitte - Sports Business Group* (Número de gener).  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-uk-sbg-dfml2018.pdf>
- Booth, R. (2005). Comparing Competitive Balance in Australian Sports Leagues: Does a Salary Cap and Player Draft Measure Up? *Sport Management Review*, 8(2), 119-143. [https://doi.org/10.1016/S1441-3523\(05\)70036-X](https://doi.org/10.1016/S1441-3523(05)70036-X)
- Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, (1995).
- Bosshardt, A., Bridge, T., Hanson, C., Shaffer, A., Stenson, C., & Thorpe, A. (2013). Captains of industry. En *Football Money League* (Número de gener).  
<http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Audit/gx-deloitte-football-money-league-2013.pdf>
- Boyle, R., & Haynes, R. (2004). *Football in the new media age*. Routledge.
- Brannagan, P. M., Scelles, N., Valenti, M., Inoue, Y., Grix, J., Perkin, S. J., & Joseph, S. (2022). The 2021 European Super League attempt: motivation, outcome, and the future of football. *International Journal of Sport Policy and Politics*.  
<https://doi.org/10.1080/19406940.2021.2013926>

- Breillat, J.-C., & Lagarde, F. (2013). The specificity of sport and European Community law: the example of ntinlity. En W. Andreff & S. Szymanski (Ed.), *Handbook on the Economics of Sport* (p. 735-743). Edward Elgar Publishing.
- Brennen, B. S. (2012). Chapter 5. En *Qualitative Research Methods for Media Studies: An Introduction* (p. 93-123). Taylor & Francis Group.
- Brewer, B. D. (Department of S. J. H. U. B. (2002). Commercialization in Professional Cycling. *Sociology of Sport Journal*, 19(3), 276-301.  
<https://doi.org/10.1123/ssj.19.3.276>
- Bryman, A. (1999). The Disneyization of Society. *Sociological Review*, 47, 228-257.
- Budzinski, O. (2012). The institutional framework for doing sports business: Principles of EU competition policy in sports markets. En *International Journal of Sport Management and Marketing* (Vol. 11, Números 1-2).
- Buraimo, B., & Simmons, R. (2008). Uncertainty of Outcome: Evidence from the English Premier League. *International Journal of Sport Finance*, 3(3), 146-155.
- Butler, R. (2021, abril 21). European Super League collapse: US football owners badly misread supporter culture in England. *The Conversation*.  
<https://theconversation.com/european-super-league-collapse-us-football-owners-badly-misread-supporter-culture-in-england-159476>
- Cabaud, B., Scelles, N. (Manchester M. U., François, A. (Université de R., & Morrow, S. (University of S. (2016). Modeling Performances and Competitive Balance in Professional Road Cycling. En *The Economics of Professional Road Cycling* (Número de setembre, p. 257-283). <https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4>
- Cairns, J., Jennet, N., & Sloane, P. J. (1986). The Economics of Professional Team Sports: A Survey of Theory and Evidence. *Journal of Economic Studies*, 13(1), 3-80. <https://doi.org/10.1108/eb002618>
- Calvet, J. (1981). *Mythe des géants de la route*. Presses Universitaires de Grenoble.
- Cazón, P. (2012). Murdoch insiste en crear una Superliga en Europa. *AS*.  
[https://as.com/futbol/2012/06/15/mas\\_futbol/1339741634\\_850215.html](https://as.com/futbol/2012/06/15/mas_futbol/1339741634_850215.html)
- Çene, E. (2018). What is the difference between a winning and a losing team: insights

- from Euroleague basketball. *International Journal of Performance Analysis in Sport*, 18(1), 55-68. <https://doi.org/10.1080/24748668.2018.1446234>
- Chadwick, S. (2022). From utilitarianism and neoclassical sport management to a new geopolitical economy of sport. *European Sport Management Quarterly*, 1-20. <https://doi.org/10.1080/16184742.2022.2032251>
- Chany, P. (1986, juliol 28). La voie tracée par Lemond. *L'Équipe*, 3.
- Cherchye, L. (University of L., & Vermeulen, F. (Tilburg U. (2006). Robust Rankings of Multidimensional Performances: An Application to Tour de France Racing Cyclists. *Journal of Sports Economics*, 7(4), 359-373. <https://doi.org/10.1177/1527002505275092>
- Cleland, J. (2016a). Celebrity Football: The Transformation of Players from Local Heroes to Global Superstars. En *A Sociology of Football in a global Context* (p. 118-131). Routledge.
- Cleland, J. (2016b). Football in Context. Industrialism, Urbanism and Global Diffusion in History. En *A Sociology of Football in a global Context* (p. 10-23). Routledge.
- Cleland, J. (2016c). Rupert Murdoch and the Financial Revolution of Football. En *A Sociology of Football in a global Context* (p. 87-101). Routledge.
- Comissió Europea (2003). *Decisió Comissió sobre els drets de televisió de la UEFA*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32003D0778>
- Courel, J., Suárez, E., Ortega, E., Piñar, M., & Cárdenas, D. (2013). Is the inside pass a performance indicator? Observational analysis of elite basketball teams. *Revista de Psicología del Deporte*, 22(1), 191-194.
- Crawford, G. (2004). *Consuming Sport: Fans, Sports and Culture*. Routledge.
- Cunningham, J. (2016). *UCI and ASO agree on future of WorldTour*. Cyclist. <https://www.cyclist.co.uk/news/1372/uci-and-aso-agree-on-future-of-worldtour>
- Curran, J., Jennings, I., & Sedgwick, J. (2009). 'Competitive Balance' in the Top Level of English Football, 1948–2008: An Absent Principle and a Forgotten Ideal. *The International Journal of the History of Sport*, 26(11), 1668-1680. <https://doi.org/10.1080/09523360903133087>



- Czarnitzki, D., & Stadtmann, G. (2002). Uncertainty of outcome versus reputation: Empirical evidence for the first German football division. *Empirical Economics*, 27(1), 101-112. <https://doi.org/10.1007/s181-002-8361-7>
- Dauncey, H., & Hare, G. (2003). The Tour de France: A pre-modern contest in a post-modern context. *The International Journal of the History of Sport*, 20(2), 1-29. <https://doi.org/10.1080/09523360412331305613>
- David, M., & Millward, P. (2012). Football's coming home: digital reterritorialization, contradictions in the transnational coverage of sport and the sociology of alternative football broadcasts. *The British Journal of Sociology*, 63(2), 349-369.
- Dávila, A., & Haak, K. (2011). Euroleague Basketball: The Challenges of Growing a New League. *IESE Entrepreneurship Innovation Center (EIC), E-144-E* (Setembre), 1-32.
- De Grado, Á. (2020). «No gano títulos sin jugadores buenos, y los buenos son caros». *AS*. [https://as.com/futbol/2020/07/14/internacional/1594731437\\_268102.html](https://as.com/futbol/2020/07/14/internacional/1594731437_268102.html)
- De Grado, Á. (2021). Guardiola: «Para ganar títulos necesitas buenos jugadores y cuestan mucho dinero». *AS*. [https://as.com/futbol/2021/02/26/internacional/1614347820\\_612510.html#?ref=rss&format=simple&link=link](https://as.com/futbol/2021/02/26/internacional/1614347820_612510.html#?ref=rss&format=simple&link=link)
- Del Rio, O., & Velázquez, T. (2005). Planificación de la investigación en Comunicación: fases del proceso. En *Investigar en comunicación: guía práctica de métodos y técnicas de investigación social en comunicación* (p. 43-76). McGraw-Hill Interamericana de España.
- Desbordes, M. (2006). 42 The Economics of Cycling. *Handbook on the Economics of Sport* (p. 398-410).
- Devlin, M. (2015). Manchester City: The Secret History of a Club That Has No History. *A Amberley Publishing*.
- Dietl, H. M., Grossmann, M., & Lang, M. (2011). Competitive balance and revenue sharing in sports leagues with utility-maximizing teams. *Journal of Sports Economics*, 12(3), 284-308. <https://doi.org/10.1177/1527002511404787>
- Dietschy, P. (2018). *Histoire du Football*. Tempus Perrin.

- Dobson, S., & Goddard, J. (2011). *The Economics of Football*. Cambridge University Press.
- Dogan, I., & Ersoz, Y. (2019). The important game-related statistics for qualifying next rounds in Euroleague. *Montenegrin Journal of Sports Science and Medicine*, 8(1), 43-50. <https://doi.org/10.26773/mjssm.190307>
- Doyle, M. (2021). The great Champions League illusion: A European Super League in all but name. *GOAL*. <https://www.goal.com/en/news/great-champions-league-illusion-european-super-league-all/1ksw006wngrgd1wy5sb5o0h0yn>
- Dunning, E., Murphy, P. J., & Williams, J. (2014). *The Roots of Football Hooliganism*. Routledge.
- Eckard, E. W. (1998). The NCAA Cartel and Competitive Balance in College Football. *Review of Industrial Organization*, 13(3), 347-369.
- El-Hodiri, M., & Quirk, J. (1971). An Economic Model of a Professional Sports League. *Journal of Political Economy*, 79(6), 1302-1319. <https://doi.org/10.1086/259837>
- Elberse, A., & Moreno Vicente, D. (2020). *Paris Saint-Germain: Building One of the World's Top Sports Brands*.
- Elias, N. (1989). *El proceso de civilización*. Fondo de Cultura Económica.
- Elias, N. & Dunning, E. (1986). *Deporte y ocio en el proceso de la civilización*. Fondo de Cultura Económica.
- Elstone, R., Houlihan, A., Parkes, R., & Roberts, M. (2005). The Climbers and the Sliders. En *Football Money League* (Número de febrer).
- Erčulj, F., & Štrumbelj, E. (2015). Basketball shot types and shot success in different levels of competitive basketball. *PLoS ONE*, 10(6). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0128885>
- Ermiş, E., Ermiş, A., Erilli, N. A. & Konca, E. (2019). The association between basketball players' times in the game and their performance: A comparison of Euroleague - Eurobasket. *Spor ve Performans Araştırmaları Dergisi*. <https://doi.org/10.17155/omuspd.516270>
- Esteban, H. (2018). La deuda del Valencia CF alcanza los 500 millones, más que antes de

- llegar Peter Lim. *Las Provincias*. <https://www.lasprovincias.es/valenciacf/deuda-valencia-supera-500-millones-20181109094024-nt.html>
- Evans, R. (2015). A Review of Measures of Competitive Balance in the «analysis of competitive balance» Literature. *Birkbeck Sport Business Centre Research Paper Series*, 7(2).
- Feagin, J., Orum, A. & Sjoberg, G. (Ed.). (1991). *A case for case study*. Cape Hill, NC: University of North Carolina.
- Félix Díaz, J. (2012). El Madrid decide no acudir a una reunión de Rupert Murdoch con los grandes clubes europeos. *El Confidencial*.  
[https://www.elconfidencial.com/deportes/futbol/liga/2012-06-14/el-madrid-decide-no-acudir-a-una-reunion-de-rupert-murdoch-con-los-grandes-clubes-europeos\\_379660/](https://www.elconfidencial.com/deportes/futbol/liga/2012-06-14/el-madrid-decide-no-acudir-a-una-reunion-de-rupert-murdoch-con-los-grandes-clubes-europeos_379660/)
- Fernandez Peña, E. (2016). *Juegos Olímpicos, televisión y redes sociales*. UOC.
- Fernández Peña, E. & Ramajo Hernández, N. (2014). La comunicación en el deporte global: los medios y los Juegos Olímpicos de verano (1894-2012). *Historia y Comunicacion Social*, 19, 703-714.  
[https://doi.org/10.5209/rev\\_HICS.2014.v19.45171](https://doi.org/10.5209/rev_HICS.2014.v19.45171)
- Figueres, J. M. (1992). Notes sobre un segle de revistes i diaris esportius. *Annals de Periodisme Català*, 20, 22-32.
- Flichy, P. (1991). *Les industries de l'imaginaire: pour une analyse économiques des médias*. (Vol. 1). Presses Universitaires de Grenoble.
- Foer, F. (2004). *El mundo en un balón. Cómo entender la globalización a través del fútbol*. Debate.
- Foot, J. (2007). *Calcio, a history of italian football*. Harper Collins.
- Forrest, D., & Simmons, R. (2002). Outcome Uncertainty and Attendance Demand in Sport: The Case of English Soccer. *The Statistician*, 51(2), 229-241.
- Forster, J., & Pope, N. (2004). *The Political Economy of Global Sporting Organization*. Routledge.
- Fort, R. & Maxcy, J. (2003). Competitive balance in sports leagues: An Introduction.

- Journal of Sports Economics*, 4(2), 154-160.  
<https://doi.org/10.1177/1527002503251641>
- Fort, R. & Quirk, J. (1995). Cross-subsidization, incentives, and outcomes in professional team sports leagues. *Journal of Economic Literature*, 33(3), 1265-1299.  
<http://www.jstor.org/stable/2729122>
- Franck, E. (2014). Financial fair play in European club football: What is it all about? *International Journal of Sport Finance*, 9(3), 193-217.  
<https://doi.org/10.2139/ssrn.2284615>
- Freeburn, L. (2013). A breakaway league in professional cycling: Issues for the governance and organisation of the sport. *International Sports Law Journal*, 13(3-4), 193-210. <https://doi.org/10.1007/s40318-013-0030-4>
- Gabilondo, A. (2021a). La UEFA abre expediente de sanción contra Real Madrid, Barça y Juventus. *AS*.  
[https://as.com/futbol/2021/05/25/internacional/1621972286\\_939300.html#?ref=rss&format=simple&link=link](https://as.com/futbol/2021/05/25/internacional/1621972286_939300.html#?ref=rss&format=simple&link=link)
- Gabilondo, A. (2021b, maig 12). El conflicto de la Superliga llega al Tribunal de la Unión Europea. *AS*.  
[https://as.com/futbol/2021/05/12/internacional/1620848447\\_899418.html#?ref=rss&format=simple&link=link](https://as.com/futbol/2021/05/12/internacional/1620848447_899418.html#?ref=rss&format=simple&link=link)
- García Tormo, J. V., Pérez Manzano, D., Vaquera Jiménez, A. & Morante Rábago, J. C. (2015). Incidencia de los tiros libres en partidos de baloncesto. *E-Balonmano.com: Revista de Ciencias del Deporte*, 11(1), 73-82. <http://www.e-balonmano.com/ojs/index.php/revista/article/view/170>
- Gasparetto, T. & Barajas, A. (2016). Reanalizando la competitividad en la industria del fútbol: Diferencia acumulada de puntos. *Revista de Administração de Empresas*, 56(3), 1-6.
- Geertz, C. (1996). *La interpretación de las culturas*. Gedisa.
- Gidley, B. (2012). Doing Historical and Documentary Research. En *Researching Society and Culture* (p. 263-283). SAGE.
- Ginesta, X. (2011). El fútbol y el negocio del entretenimiento global. Los clubes como

- multinacionales del ocio. *Comunicación y sociedad*, 24, 144-166.
- Ginesta, X. (2009). Les Tecnologies de la informació i la comunicació i l'esport una anàlisi de la Primera Divisió espanyola de futbol (2006-2008). En *TDX (Tesis Doctorals en Xarxa)*. <http://www.tesisenred.net/handle/10803/4214>
- Ginesta, X. (2020). *Les multinacionals de l'entreteniment. Futbol, diplomàcia, identitat i tecnologia*. Editorial UOC.
- Ginesta, X. (2021). *La «disneytzació» del futbol* (Eumo Editorial (Ed.)).
- Ginesta, X. & De San Eugenio, J. (2014). The Use of Football as a Country Branding Strategy. Case Study: Qatar and the Catalan Sport Press. *Communication & Sport*, 2(3), 225-241. <https://doi.org/10.1177/2167479513486886>
- Ginesta, X. & De San Eugenio, J. (2022). Football fans as place ambassadors: analysing the interactions between Girona FC and its fan clubs after its purchase by city football group (CFG). *Soccer & Society*, 1-15.
- Ginesta, X. & Faedo, N. I. (2022). The Influence of North American Ownership on the Business, Management and Communication Model of Spanish Professional Football: A Case Study of Real Club Deportivo Mallorca (2016-2021). *Communication & Sport*. <https://doi.org/https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/21674795221106118>
- Giulianotti, R. (1999). *Football: A Sociology of the Global Game*. Blackwell.
- Giulianotti, R. (2002). Supporters, followers, fans, and flanneurs: A Taxonomy of Spectator Identities in Football. *Journal of Sport & Social Issues*, 26(1), 25-46.
- Giulianotti, R. (2016). *Sport. A Critical Sociology*. Polity Press.
- Giulianotti, R. & Robertson, R. (2007a). Forms of glocalization: Globalization and the migration strategies of Scottish football fans in North America. *Sociology*, 41(1), 133-152. <https://doi.org/10.1177/0038038507073044>
- Giulianotti, R. & Robertson, R. (2007b). Recovering the social: Globalization, football and transnationalism. *Global Networks*, 7(2), 166-186. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0374.2007.00163.x>
- Goldblatt, D. (2006). The Odd Couple: Football and Global Civil Society. *Global Civil*

- Society* 7, 160-184. <https://doi.org/10.4135/9781446214541.n8>
- Goldblatt, D. (2007). *The Ball is Round: A Global History of Football*. Penguin UK.
- González, R. (2021, abril 2020). La Euroliga, un precedente de la Superliga hace 21 años. *AS*.  
[https://as.com/baloncesto/2021/04/20/euroliga/1618871922\\_171441.html#?ref=rss&format=simple&link=link](https://as.com/baloncesto/2021/04/20/euroliga/1618871922_171441.html#?ref=rss&format=simple&link=link)
- Goossens, K. (2006). Competitive balance in European football: Compariso by adapting measures: National Measure of season imbalance and Top 3. *Rivista di Diritto ed Economia dello sport*, II(2), 77-122.
- Greenfield, S. (2021, abril 20). European Super League: a history of splits over money in professional sport. *The Conversation*. <https://theconversation.com/european-super-league-a-history-of-splits-over-money-in-professional-sport-159312>
- Gueguen, G. (2011). Diversité culturelle et performance des équipes sportives de haut niveau : le cas du Tour de France. *Management international*, 15(4), 109-122.  
<https://doi.org/10.7202/1006195ar>
- Guinnes, R. (1993). *The Foreign Legion: Breaking the Barriers of European Cycling*. Springfield.
- Guttmann, A. (1986). *Sports Spectators* (Columbia University Press (Ed.)).
- Hamelink, C. J. (1981). *La aldea transnacional: el papel de los trusts en la comunicación mundial*. Gustavo Gili.
- Hammond, T., Ross, C., Winn, C., & C., W. (2019). *Bullseye* (Número de gener).  
<https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/sports-business-group/articles/deloitte-football-money-league.html>
- Harvey, A. (2004). *The beginnings of a commercial sporting cultures in Britain. 1793 - 1850*. Ashgate Publishing.
- Harvey, J., Law, A. & Cantelon, M. (2001). North American Professional Team Sport Franchises Ownership Patterns and Global Entertainment Conglomerates. *Sociology of Sport Journal*, 18(4), 435-457.
- Hausman, J. A., & Leonard, G. K. (1997). Superstars in the National Basketball

- Association: Economic value and policy. *Journal of Labor Economics*, 15(4), 586-624. <https://doi.org/10.1086/209839>
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. & Perraton, J. (1999). *Global Transformations, Politics, Economics and Culture*. Polity Press.
- Helland, K. (2007). Changing Sports , Changing Media. Mass Appeal, the Sports/Media Complex and TV Sports Rights. *Nordicom Review, Jubilee Is*, 105-119.
- Hellier, D., Lepido, D. & Dinesh, N. (2021). UEFA Said Close to \$7 Billion Plan to Heal European Soccer. *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-13/uefa-is-said-close-to-7-billion-package-to-heal-european-soccer>
- Herman, E. S. & McChesney, R. W. (1999). *Los medios globales. Los nuevos misioneros del capitalismo corporativo*. Cátedra.
- Höhn, T. & Szymanski, S. (1999). The Americanization of European football. *Economic Policy*, 14(28), 203-240. <https://doi.org/10.1111/1468-0327.00048>
- Houlihan, A., Parkes, R., Bull, A., Hawkins, M., Hearne, S. & Schmick, C. (2010). Spanish Masters. En *Football Money League* (Número de març).
- Houlihan, A., Parkes, R., Hawkins, M., Hearne, S., Ashton-Jones, A. & Schmick, C. (2009). Lost in translation. En *Football Money League* (Número de febrer).
- Houlihan, A., Parkes, R., Ingles, G., Ashton-Jones, A. & Hawkins, M. (2008). Gate receipts. En *Football Money League* (Número de febrer).
- Houlihan, B. (1994). Homogenization, Americanization and Creolization of Sport: Varieties of Globalization. *Sociology of Sport Journal*, 11(4), 356-375.
- Humphreys, B. R. (2002). Alternative Measures of Competitive Balance in Sports Leagues. *Journal of Sports Economics*, 3(2), 133-148. <https://doi.org/10.1177/152700250200300203>
- Jack, S. (2021). *Why Super League plan makes financial sense for top clubs*. BBC. <https://www.bbc.com/news/business-56800611>
- James, G. (2019). The emergence of footballing cultures: Manchester, 1840-1919. En *The emergence of footballing cultures*. Manchester University Press.
- Janssens, P. & Késenne, S. (1987). Belgium Football Attendance. *Tijdschrift voor*

- Economie en Management*, 32(3), 305-315.
- Johansson, R. (2007). Case Study Methodology. *Critical Qualitative Health Research*, 32(3), 48. <https://doi.org/10.4324/9780429432774-2>
- Jolly, R. (2010). Football's working-class roots. *The National*.  
<https://www.thenationalnews.com/sport/football-s-working-class-roots-1.524211>
- Jones, D. E. (2005). Aproximación teórica a la Comunicación Social. *Sphera Publica*, 5, 19-39.
- Késenne, S. (1999). Les conséquences de l'arrêt Bosman pour le football européen. En *IASE Conference Papers: Vol. No. 9908*. International Association of Sports Economists.
- Késenne, S. (2000). Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports. *Journal of Sports Economics*, 1(1), 56-65.  
<https://doi.org/10.1177/152700250000100105>
- Késenne, S. (2013). The «Bosman» Case and European Football. A W. Andreff & S. Szymanski (Ed.), *Handbook on the Economics of Sport*. Edward Elgar Publishing.
- King, A. (2000). Football fandom and post-national identity in the new Europe. *British Journal of Sociology*, 51(3), 419-442. <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2000.00419.x>
- Kirsch, G. (1989). *The Creation of American Team Sports*. University of Illinois Press.
- Koning, R. H. (2000). Balance in Competition in Dutch Soccer. *Journal of the Royal Statistical Society*, 49(3), 419-431.
- Kuper, S. (2002). *Football against th Enemy*. Phoenix Paperbaick.
- Lagae, W. (2016). Peculiarities of sponsorship in professional road cycling. A D. Van Reeth & D. J. Larson (Ed.), *The Economics of Professional Road Cycling* (p. 83-98). Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4\\_5](https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4_5)
- Lanfranchi, P. & Taylor, M. (2001). *Moving with the Ball. The Migration of Professional Footballers*. Berg.
- Law, A., Harvey, J. & Kemp, S. (2002). The global sport mass media oligopoly: The three usual suspects and more. *International Review for the Sociology of Sport*,



37(3-4), 279-302. <https://doi.org/10.1177/1012690202037004025>

- Levin, R., Mitchell, G., Volcker, P. & Will, G. (2000). The Report of the Independent Members of the Commissioner's Blue Ribbon Panel on Baseball Economics. En *MLB* (Número de juliol).
- Lobillo, G., Ginesta, X. & Badia Perea, Jordi. (2016). El patrocinio solidario en el fútbol español. El caso de la Liga BBVA: De lo global a lo local. *Ámbitos. Revista andaluza de comunicación*, 32, 1-16. <http://ambitoscomunicacion.com/2016/2327/>
- Lovett, G. (2018). *World football Report*.
- Lovett, G. (2019). *2018 FIFA World Cup Russia*. <https://www.fifa.com/worldcup/teams/>
- MacClancy, J. (Ed). (1996). *Sport, Identity and Ethnicity*. p. 666-667. Berg.
- Maguire, J. (1994). Sport, Identity Politics and Globalization: Diminishing Contrasts and Increasing Varieties. *Sociology of Sports Journal*, 11(4), 398-427. <https://doi.org/10.1123/ssj.11.4.398>
- Maguire, J. (1999). *Global Sport*. Polity Press.
- Maguire, J. & Pearton, R. (2000). Global Sport and the Migration Patterns of France '98 World Cup Finals Players. *Soccer & Society*, 1(1), 175-189.
- Maguire, J. & Stead, D. (1998). Border crossings: Soccer labour migration and the European Union. *International Review for the Sociology of Sport*, 33(1), 59-73.
- Maluquer, A. (1949). *Historia del Fútbol Club Barcelona*. Arimany.
- Mandić, R., Jakovljević S., S., Erèulj, F. & Štrumbelj, E. (2019). Trends in NBA and Euroleague basketball: Analysis and comparison of statistical data from 2000 to 2017. En *PLoS ONE* (Vol. 14, Número 10). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0223524>
- Mangan, J. A. (2008). Missing men: schoolmasters and the early years of Association Football. *Soccer & Society*, 9(2), 170-188.
- Markovits, A. S. & Hellerman, S. L. (2001). *Offside: Soccer and the American Exceptionalism*. Princeton University Press.
- Marmarinos, C., Apostolidis, A. & Bolatoglou, T. (2016). Game-Related Statistics that

- Discriminate Playoffs Teams from the Rest of the Competition in Euroleague Basketball. *Journal of Athletic Enhancement*, 05(06). <https://doi.org/10.4172/2324-9080.1000245>
- Maroto, J. (2008). Los clubes se integran en FIFA y muere el G-14. *AS*.  
[https://as.com/futbol/2008/01/16/mas\\_futbol/1200468465\\_850215.html](https://as.com/futbol/2008/01/16/mas_futbol/1200468465_850215.html)
- Marsh, B. E. (2010). *The Emperor and the Little King The Narrative Construction of Kobe Bryant and Lebron James* (Número de maig). Boston College.  
<http://hdl.handle.net/2345/1322>
- Martínez de Rituerto, R. (2006). Los clubes exigen 860,4 millones a la FIFA por ceder a sus jugadores. *El País*.  
[https://elpais.com/diario/2006/03/21/deportes/1142895603\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2006/03/21/deportes/1142895603_850215.html)
- Mason, T. (1981). *Association football and English society 1963-1915*. The Harvester Press.
- Mattelart, A. & Mattelart, M. (2013). *Historia de las teorías de la comunicación*. Paidós.
- McCulloch, G. (2004). *Doing Research in Education, History and the Social Sciences*. Routledge.
- McGann, B. & McGann, C. (2006). *The Story of the Tour de France. Vol. 1: 1903-1964*. Dog Ear Publishing.
- Menchén, M. (2020). La batalla audiovisual del fútbol europeo: se juega 7.900 millones de euros en 2021-2022. *Palco 23*.
- Menchén, M. (2022, abril 18). Año I d.S.: ¿resurrección o liquidación del proyecto Superliga? *2Playbook*. [https://www.2playbook.com/competiciones/ano-ds-resurreccion-liquidacion-proyecto-superliga\\_7687\\_102.html](https://www.2playbook.com/competiciones/ano-ds-resurreccion-liquidacion-proyecto-superliga_7687_102.html)
- Merritt, J. & Gordon-Thomson, G. (2021, abril 20). European Super League: what can its opponents legally do? *The Conversation*. <https://theconversation.com/european-super-league-what-can-its-opponents-legally-do-159393>
- Michie, J. & Oughton, C. (2004). Competitive Balance in Football: Trends and Effects *Research Paper No. 2*. Birbeck: Football Governance Research Center, University of London <https://www.researchgate.net/publication/283569348>

- Mignot, J.-F. (2016a). Strategic Behavior in Road Cycling Competitions. A *The Economics of Professional Road Cycling* (Diciembre, p. 207-231). Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4>
- Mignot, J.-F. (2016b). The history of professional road cycling. En D. Van Reeth & D. J. Larson (Ed.), *The Economics of Professional Road Cycling* (p. 7-31). Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4_2)
- Moñino, L. J. (2021, abril 19). El bombazo económico de la Superliga europea: más de 7.000 millones de euros para los más ricos. *El País*. <https://elpais.com/deportes/2021-04-19/el-bombazo-economico-de-la-superliga-europea-mas-de-7000-millones-de-euros-para-los-mas-ricos.html?rel=lom>
- Montéréal, G. (2007). L'Équipe: mediateur et producteur de spectacle sportif (1946-1967). *Le Temps des médias*, 9(2), 107-120. <https://doi.org/10.3917/tm.009.0107>
- Montes Suay, F. & Sala Garrido, R. (2013). ¿Fue alguna vez equilibrada la liga de la primera división española de fútbol? En *Anales de ASEPUMA* (21). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4749606>
- Moragas, M. de. (1981). *Teorías de la Comunicación*. Gustavo Gili.
- Moragas, M. de. (Ed). (1985). *Sociología de la Comunicación de masas*. Gustavo Gili.
- Moragas, M., Kennet, C. & Ginesta, X. (2013). Football and the Media in Europe. A New Sport Paradigm for the Global Era. A *Sport and the Transformation of Modern Europe* (p. 140-161). Routledge.
- Morrow, S. & Idle, C. (2008a). The challenges of modernizing a professional sport: a case study of professional road cycling. A *International Cases in the Business of Sport* (p. 45-59). Simon Chadwick and Dave Arthur. <https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-8543-6.50009-3>
- Morrow, S. & Idle, C. (2008b). Understanding Change in Professional Road Cycling. *European Sport Management Quarterly*, 8(4), 315-335. <https://doi.org/10.1080/16184740802461603>
- Müller, J. C., Lammert, J. & Hovemann, G. (2012). The financial fair play regulations of UEFA: An adequate concept to ensure the long-term viability and sustainability of European club football? *International Journal of Sport Finance*, 7(2), 117-140.

- Neale, W. C. (1964). The peculiar economics of professional sports: the contribution to the theory of the firm in sporting competition and in market competition. *The Quarterly Journal of Economics*, 78(1), 1-14.  
<http://links.jstor.org/sici?sici=0033%28196402%2978%3A1%3C1%3ATPEOPS%3E2.0.CO%3B2-A>
- Noll, R. G. (1988). *Professional Basketball* (144) Studies in Industrial Economics.
- Nordenstreng, K. (1973). *Informational Mass Communication: a collection of Essays*. Tammi Publishers.
- Oliveira-Da-Silva, L., Sedano-Campo, S. & Redondo-Castán, J. C. (2013). Características del esfuerzo en competición en jugadoras de baloncesto de élite durante las fases finales de la Euroliga y el Campeonato del Mundo. *RICYDE: Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 9(34), 360-376.  
<https://doi.org/10.5232/ricyde2013.03405>
- Ortí, F. & Ferriol, R. (2019). Ingresos y patrocinios en la temporada 2019-2020. *eldesmarque.com*. <https://eldesmarque.com/valencia/valencia-cf/noticias/201915-valencia-ingresos-patrocinios>
- Owen, P. D., Ryan, M. & Weatherston, C. R. (2007). Measuring competitive balance in professional team sports using the Herfindahl-Hirschman index. *Review of Industrial Organization*, 31(4), 289-302. <https://doi.org/10.1007/s11151-008-9157-0>
- Özmen, M. U. (2016). Marginal contribution of game statistics to probability of winning at different levels of competition in basketball: Evidence from the Euroleague. *International Journal of Sports Science and Coaching*, 11(1), 98-107.  
<https://doi.org/10.1177/1747954115624828>
- Palmer, C. (1998). Outside the Imagined Community: Basque Terrorism, Political Activism, and The Tour de France. *Sociology of Sport Journal*, 18(2), 143-161.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.1123/ssj.18.2.143>
- Patton, M. Q. & Patton, M. Q. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. Sage Publications.  
[https://cataleg.uab.cat/iii/encore/record/C\\_\\_Rb1225289\\_\\_SQualitative evaluation and research methods\\_\\_Orightresult\\_\\_U\\_\\_X7?lang=cat](https://cataleg.uab.cat/iii/encore/record/C__Rb1225289__SQualitative%20evaluation%20and%20research%20methods__Orightresult__U__X7?lang=cat)

- Paulauskas, R., Masiulis, N., Vaquera, A., Figueira, B. & Sampaio, J. (2018). Basketball game-related statistics that discriminate between European players competing in the NBA and in the Euroleague. *Journal of Human Kinetics*, 65(1), 225-233.  
<https://doi.org/10.2478/hukin-2018-0030>
- Pawlowski, T. & Anders, C. (2012). Stadium attendance in German professional football: the (un)importance of uncertainty of outcome reconsidered. *Applied Economics Letters*, 19(16), 1553-1556. <https://doi.org/10.1080/13504851.2011.639725>
- Pawlowski, T., Breuer, C. & Hovemann, A. (2010). Top Clubs' Performance and the Competitive Situation in European Domestic Football Competitions. *Journal of Sports Economics*, 11(2), 186-202.
- Peel, D. A. & Thomas, D. A. (1988). Outcome uncertainty and the demand for football: An analysis of match attendance in the English Football League. *Scottish Journal of Political Economy*, 35(3), 242-249.
- Peeters, T. & Szymanski, S. (2014). Financial fair play in European football. *Economic Policy*, April, 343-390.
- Pérez, J. (2021). El 70% de clubes de 2ª y 3ª RFEF no pueden ascender, según ProLiga. *AS*.  
[https://as.com/futbol/2021/07/13/mas\\_futbol/1626206245\\_879564.html#?ref=rss&format=simple&link=link](https://as.com/futbol/2021/07/13/mas_futbol/1626206245_879564.html#?ref=rss&format=simple&link=link)
- Piketty, T. (2014). *El capital al siglo XXI*. RBA La Magrana.
- Piketty, T. (2019). *Capital i ideologia*. RBA La Magrana.
- Pino-Ortega, J., Gómez-Carmona, C. D., Nakamura, F. Y. & Rojas-Valverde, D. (2020). Setting Kinematic Parameters That Explain Youth Basketball Behavior. *Journal of Strength and Conditioning Research*, 1.  
<https://doi.org/10.1519/jsc.0000000000003543>
- Platts, C. & Smith, A. (2010). «Money, money, money?» the development of financial inequalities in English professional football. *Soccer and Society*, 11(5), 643-658.  
<https://doi.org/10.1080/14660970.2010.497365>
- Poli, R. (2010). Understanding globalization through football: The new international division of labour, migratory channels and transnational trade circuits. *International*

- Review for the Sociology of Sport*, 45(4), 491-506.  
<https://doi.org/10.1177/1012690210370640>
- Polo, P. (2021, abril 19). ¿Por qué el PSG y el Bayern no están con la Superliga? *Marca*.  
<https://www.marca.com/futbol/liga-francesa/2021/04/19/607d4ea6268e3e547e8b4572.html>
- Preuss, H., Haugen, K. K. & Schubert, M. (2014). UEFA financial fair play: the curse of regulation. *European Journal of Sport Studies*, 2(February), 33-51.  
<https://doi.org/10.12863/ejssax2x1-2014x1>
- Primault, D. (2013). European professional basketball in crisis: 1992-2002. En W. Andreff & S. Szymanski (Ed.), *Handbook on the Economics of Sport* (p. 530-541). Edward Elgar Publishing.
- Prinz, J. (2005). The influence of money and body weight in professional road cycling: empirical evidence from The Tour de France. *A IASE Conference Papers (0523)*. *International Association of Sports EconomistsK* (juny).
- Pujadas, X. (2011). *Atletas y Ciudadanos. Historia social del deporte en España (1870-2010)*. Alianza Editorial.
- Pujadas, X. & Santacana, C. (1995). *Història il·lustrada de l'esport a Catalunya (1870 - 1975)*. Columna.
- Pujadas, X. & Santacana, C. (1997). *L'esport és notícia. Història de la premsa esportiva a Catalunya (1880 - 1992)*. Diputació / Col·legi de Periodistes de Catalunya.
- Pujadas, X. & Santacana, C. (2001). La mercantilización del ocio deportivo en España . El caso del fútbol 1900-1928. *Historia Social*, 41, 147-167.
- Pujadas, X. & Santacana, C. (2012). Prensa, deporte y cultura de masas. El papel del periodismo especializado en la expansión social del deporte en Cataluña hasta la guerra civil (1890-1936). *Historia y Comunicacion Social*, 17, 141-157.  
[https://doi.org/10.5209/rev\\_hics.2012.v17.40603](https://doi.org/10.5209/rev_hics.2012.v17.40603)
- Quirk, J. & Fort, R. D. (1997). *Pay dirty: The Business of Professional Teams sports*. Princeton University Press.
- Raimundo, G. (2020). La desigualdad de LaLiga se reduce en un 23% desde 2014. *AS*.

[https://as.com/ascolor/2020/12/22/reportajes/1608675442\\_480517.html#?ref=rss&format=simple&link=link](https://as.com/ascolor/2020/12/22/reportajes/1608675442_480517.html#?ref=rss&format=simple&link=link)

Randles, D. (2021, abril 23). European Super League: owners have witnessed the power of fans and should listen to them to avoid future failure. *The Conversation*.

<https://theconversation.com/european-super-league-owners-have-witnessed-the-power-of-fans-and-should-listen-to-them-to-avoid-future-failure-159469>

Rebeggiani, L. (2016). The organizational structure of professional road cycling. En *The Economics of Professional Road Cycling* (p. 33-54). Springer, Cham.

Rebeggiani, L. & Tondani, D. (2006). *Organisational Forms in Professional Cycling: Efficiency Issues of th UCI Pro Tour* (345).

Relaño, A. (2021). El fallido intento de una NBA europea. *AS*.

[https://as.com/opinion/2021/06/02/blogs/1622670346\\_401604.html#?ref=rss&format=simple&link=link](https://as.com/opinion/2021/06/02/blogs/1622670346_401604.html#?ref=rss&format=simple&link=link)

Richelieu, A. (2008). The internationalisation of a sports team brand: The case of European soccer teams. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, 10(1), 23-38. <https://doi.org/10.1108/ijsms-10-01-2008-b006>

Rimet, J. (1954). *L'histoire merveilleuse de la Coupe du monde (Les championnats du monde de football)*. Union européenne d'éditions.

Robertson, R. (1992). *Globalization: Social Theory and Global Culture*. SAGE.

Robinson, J. (2019). European Soccer to Discuss Radical Changes to Champions League. *The Wall Street Journal*. <https://www.wsj.com/articles/european-soccer-to-discuss-radical-changes-to-champions-league-11552834959>

Roderick, M. (2006). The Work of Professional Football. En *The Work of Professional Football*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203014950>

Rodríguez-Gutiérrez, C. & Fernández-Blanco, V. (2017). Continuous TV demand in road cycling: the 2015 Vuelta a España. *European Sport Management Quarterly*, 17(3), 349-369. <https://doi.org/10.1080/16184742.2016.1238498>

Rodríguez, P. (2012). La economía del deporte. *Estudios de economía aplicada*, 30(2), 387-418.

- Rodríguez, S. (2012). El Barcelona quiere reducir la Liga a 16 equipos y ampliar la Champions a 64. *Cadena SER*.  
[https://cadenaser.com/ser/2012/11/01/deportes/1351729694\\_850215.html](https://cadenaser.com/ser/2012/11/01/deportes/1351729694_850215.html)
- Rogge, N., Reeth, D. Van & Puyenbroeck, T. Van. (2013). Performance evaluation of Tour de France cycling teams using data envelopment analysis. *International Journal of Sport Finance*, 8(3), 236-257.
- Roqueta Buj, R. (2019). La jornada de trabajo de los baloncestistas profesionales en la Liga Endesa y en la Euroliga. *Revista Aranzadi de derecho de deporte y entretenimiento*, 62. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/extart?codigo=6882077>
- Ros, C. (2014). Lim compra el Valencia por 94 millones. *El País*.  
[https://elpais.com/deportes/2014/10/24/actualidad/1414167997\\_532811.html](https://elpais.com/deportes/2014/10/24/actualidad/1414167997_532811.html)
- Rottenberg, S. (1956). The Baseball Players' Labor Market. *Journal of political economy*, 64(3), 242-258.
- Roux, G. (2008). *Les premières règles du Football 1863*. Les Quatre Chemins.
- Russell, D. (1997). *Football and the English: A social history of association football in England, 1863-1995*. Carnegie Publishing.
- Sánchez, L. C. (2021, abril 21). ¿Por qué surgió la Superliga y por qué fracasó en solo dos días? *The Conversation*. <https://theconversation.com/por-que-surgio-la-superliga-y-por-que-fracaso-en-solo-dos-dias-159414>
- Sandvoss, C. (2021, abril 23). Three things the European Super League fiasco tells us about the future of football. *The Conversation*. <https://theconversation.com/three-things-the-european-super-league-fiasco-tells-us-about-the-future-of-football-159364>
- Sartori, A. (2016). The European Elite 2016. En *KPMG Football clubs' valuation*.
- Schiller, H. I. (1971). *Mass Communication and American Empire*. Beacon Press.
- Scully, G. W. (1989). *The business of major league baseball*. University of Chicago Press.
- Segurola, S. (1998, octubre 24). Media Partners, aparcada tras un papel crucial. *El País*.  
[https://elpais.com/diario/1998/10/24/deportes/909180003\\_850215.html](https://elpais.com/diario/1998/10/24/deportes/909180003_850215.html)



- Senaux, B. (2008). A stakeholder approach to football club governance. *International Journal of Sport Management and Marketing*, 4(1), 4-17.  
<https://doi.org/10.1504/IJSMM.2008.017655>
- Sheard, K. & Dunning, E. (2005). *Barbarians, gentlemen and players: A sociological study of the development of rugby football*. Routledge.
- Sloane, P. J. (1971). Scottish Journal of Political Economy: The Economics of Professional Football: The Club as Utility Maximiser. *Scottish Journal of Political Economy*, 18(2), 121-146.
- Sloane, P. J. (2006). *Rottenberg and the economics of sport after 50 years: An evaluation* (Número 2175).
- Sloane, P. J. (2013). The European model of sport. En *Handbook on the Economics of Sport* (p. 299-303). <https://doi.org/10.4337/9781847204073.00037>
- Sloane, P. J. (2015). The Economics of Professional Football Revisited. *Scottish Journal of Political Economy*, 62(1), 1-7.
- Solberg, H. A. & Gratton, C. (2004). Would European soccer clubs benefit from playing in a Super League? *Soccer & Society*, 5(1), 61-81.  
<https://doi.org/10.1080/14660970512331391004>
- Soriano, F. (2009). *La pilota no entra per atzar*. Ara Llibres.
- Soriano, J. (2007). *L'ofici de comunicòleg* (EUMO (Ed.)).
- Stokes, S. (2016). *Civil war averted: UCI, ASO reach agreement over WorldTour reforms*. Cycling Tips. <https://cyclingtips.com/2016/06/civil-war-averted-uci-aso-reach-agreement-over-worldtour-reforms/>
- Strumbelj, E., Vračar, P., Robnik-Sikonja, M., Dežman, B. & Erčulj, F. (2013). A decade of euroleague basketball: An analysis of trends and recent rule change effects. *Journal of Human Kinetics*, 38(1), 183-189. <https://doi.org/10.2478/hukin-2013-0058>
- Svilar, L., Castellano, J., Jukic, I. & Bok, D. (2019). Short-term tapering prior to the match: External and internal load quantification in top-level basketball. *Archivos de Medicina del Deporte*, 36(5), 288-295.

- Swain, P., & Harvey, A. (2012). On Bosworth Field or the Playing fields of Eton and Rugby? Who Really Invented Modern Football? *The International Journal of the History of Sport*, 29(10), 1425-1445.
- Szymanski, S. (2001). Income inequality, competitive balance and the attractiveness of team sports: Some evidence and a natural experiment from English soccer. *The Economic Journal*, 111(469), F69-F84.
- Szymanski, S. (2003). The economic design of sporting contests. *Journal of Economic Literature*, XLI (Diciembre), 1137-1187. <https://doi.org/10.1057/9780230274273>
- Szymanski, S. (2013). The Anglo-American model of sport. En W. Andreff & S. Szymanski (Ed.), *Handbook on the Economics of Sport*. Edward Elgar Publishing.
- Szymanski, S. (2021, abril 20). The ups and downs of European soccer are part of its culture – moving to a US-style «closed» Super League would destroy that. *The Conversation*. <https://theconversation.com/the-ups-and-downs-of-european-soccer-are-part-of-its-culture-moving-to-a-us-style-closed-super-league-would-destroy-that-159316>
- Szymanski, S., & Kuypers, T. (1999a). *Winners and losers: The Business Strategy of Football*. Viking Books.
- Szymanski, S., & Zimbalist, A. S. (2006). *National Pastime: How Americans Play Baseball and the Rest of the World Plays Soccer* Brookings Institution Press.
- The Super League. (2021). Los principales clubes europeos de fútbol anuncian la nueva Superliga. A *The Super League*.
- Theil, H. (1967). *Economics and information theory*. McGraw-Hill.  
[https://cataleg.uab.cat/iii/encore/record/C\\_\\_Rb1181790\\_\\_SEconomics and information theory\\_\\_Orightresult\\_\\_U\\_\\_X7?lang=cat](https://cataleg.uab.cat/iii/encore/record/C__Rb1181790__SEconomics%20and%20information%20theory__Orightresult__U__X7?lang=cat)
- Thompson, C. S. (2008). *The Tour de France: a cultural history* (Vol. 44, Número 07). University of California Press. <https://doi.org/10.5860/choice.44-3930>
- Toft, T. (2003). Football: Joint Sellings of Media Rights. En *EC Competition Policy Newsletter* (Número 3, p. 47-52).
- Trandel, G. A., & Maxcy, J. G. (2011). Adjusting winning-percentage standard deviations

- and a measure of competitive balance for home advantage. *Journal of Quantitative Analysis in Sports*, 7(1), 1-17. <https://doi.org/10.2202/1559-0410.1297>
- Trninić, M., Perica, A., & Jeličić, M. (2015). Differences in Basic Non-Standard Situational Efficiency Indicators between Winning and Defeated European Senior Basketball Teams. *Collegium antropologicum*, 39 Suppl 1, 125-130. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/26434020>
- Trullols, J. (2021). La Superliga, el terremoto que pretende sacudir el fútbol europeo. *Palco23*. <https://www.palco23.com/competiciones/la-superliga-el-terremoto-que-pretende-sacudir-el-futbol-europeo.html>
- Vamplew, W. (1988). *Pay Up and Play the Game: Professional Sport in Britain, 1815-1914*. Cambridge University Press.
- Van Reeth, D. (2016a). Globalization in professional road cycling. A D. Van Reeth & D. J. Larson (Ed.), *The Economics of Professional Road Cycling* (p. 165-205). Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4\\_9](https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4_9)
- Van Reeth, D. (2016b). The finances of professional cycling teams. En *The Economics of Professional Road Cycling* (p. 55-82). [https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4_4)
- Van Reeth, D. (2016c). TV viewing of road cycling races. A D. Van Reeth & D. J. Larson (Ed.), *The Economics of Professional Road Cycling* (p. 99-128). Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4\\_6](https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4_6)
- Van Reeth, D. (2019). Forecasting Tour de France TV audiences: A multi-country analysis. *International Journal of Forecasting*, 35(2), 810-821. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2018.06.003>
- Van Reeth, D. & Larson, D. J. (2016). The Economics of Professional Road Cycling. A D. J. Larson (Ed.), *The Economics of Professional Road Cycling*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-22312-4>
- Vande Rusten, P. (2019, juny 21). ¿Puede la Superliga europea ‘acabar’ con el fútbol español? *El País*. [https://elpais.com/deportes/2019/06/19/es\\_laliga/1560973087\\_769339.html](https://elpais.com/deportes/2019/06/19/es_laliga/1560973087_769339.html)
- Vázquez-Guerrero, J., Jones, B., Fernández-Valdés, B., Moras, G., Reche, X. & Sampaio, J. (2019). Physical demands of elite basketball during an official U18 international

- tournament. *Journal of Sports Sciences*, 37(22), 2530-2537.  
<https://doi.org/10.1080/02640414.2019.1647033>
- Verdez, G., & Hermant, A. (2013). *Le PSG, le Qatar et l'argent*. Ed. du Moment.
- Viñas, C. & Ginesta, X. (2022). La dimensión geopolítica del proyecto fallido de Superliga europea de fútbol: Un ensayo sobre economía, política y deporte en el siglo XXI. *Movimento*, 28. <https://doi.org/https://doi.org/10.22456/1982-8918.120308>
- Vrooman, J. (1995). A General Theory of Professional Sports Leagues. *Southern Economic Association*, 61(4), 971-990.
- Vrooman, J. (1996). The Baseball Players' Labor Market Reconsidered. *Southern Economic Journal*, 63(2), 339. <https://doi.org/10.2307/1061172>
- Vrooman, J. (2007). Theory of the beautiful game: The unification of European football. *Scottish Journal of Political Economy*, 54(3), 314-354.  
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9485.2007.00418.x>
- Wagner, E. A. (1990). Sport in Asia and Africa: Americanization or Mondialization? *Sociology of Sport Journal*, 7(4), 399-402.
- Wahl, A. & Lanfranchi, P. (1995). Les amateurs marrons. A *Les footballeurs professionnels des années trente à nos jours* (p. 33-41). Hachette.
- Wallerstein, I. M. (1974). *The Modern World-System*. Academic Press.
- Walvin, J. (2014). *The People's Game: The History of Football Revisited*. Random House.
- Williams, J. (1994). The Local and the Global in English Soccer and the Rise of Satellite Television. *Sociology of Sport Journal*, 11, 376-397.
- Williams, T. (1989). Sport, Hegemony and Subcultural Reproduction: The Process of Accommodation in Bicycle racing. *International Review for the Sociology of Sport*, 24(4), 315-333.
- Witts, J. (2016). *The Great Game: UCI vs ASO*. Cyclist. <https://www.cyclist.co.uk/in-depth/939/the-great-game-uci-vs-aso>
- Yin, R. K. (2009). *Case Study Research: Design and methods* (3rd.). SAGE.

Zazzaroni, I. (2021, june 6). Donnarumma, Superlega, Ibra e il futuro Milan: Gazidis esclusivo. *Corriere dello Sport*. [https://www.corrieredellosport.it/news/calcio/serie-a/milan/2021/06/06-82371493/donnarumma\\_superlega\\_ibra\\_e\\_il\\_futuro\\_milan\\_gazidis\\_esclusivo](https://www.corrieredellosport.it/news/calcio/serie-a/milan/2021/06/06-82371493/donnarumma_superlega_ibra_e_il_futuro_milan_gazidis_esclusivo)

Zimbalist, A. S. (2002). Competitive Balance in Sports Leagues: An Introduction. *Journal of Sports Economics*, 3(2), 111-121.  
<https://doi.org/10.1177/152700250200300201>