

CONTABILIDAD	MODELOS DE VALORACIÓN DE DERECHOS SOBRE DEPORTISTAS PROFESIONALES: REVISIÓN CRÍTICA DE LA LITERATURA Y PROPUESTAS DE ACTUACIÓN	Núm. 84/2005
---------------------	---	-------------------------

JOSÉ MORENO ROJAS

Catedrático de Escuela Universitaria. Departamento de Contabilidad y Economía Financiera. Universidad de Sevilla

FRANCISCO SERRANO DOMÍNGUEZ

Profesor Titular de Escuela Universitaria. Departamento de Contabilidad y Economía Financiera. Universidad de Sevilla

Este trabajo ha sido seleccionado y ha obtenido el **Accésit Especial Premio Estudios Financieros 2005** en la Modalidad de **CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

El Jurado ha estado compuesto por: don Antoni SERRA RAMONEDA, don Oriol AMAT SALAS, doña Montserrat CASANOVAS RAMÓN, don Joan MONTLLOR I SERRATS, don Diego PRIOR JIMÉNEZ y don Enrique RIBAS MIRANGELS.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de los autores.

Extracto:

Los derechos sobre deportistas profesionales constituyen uno de los activos esenciales para las compañías deportivas, de ahí la trascendencia del adecuado reconocimiento y valoración de los mismos en los estados financieros. En este trabajo se plantea teóricamente el problema y se realiza una revisión crítica de la literatura existente sobre modelos de valoración de estos derechos hasta la actualidad, así como propuestas de actuación en el ámbito de la valoración y revelación de información sobre los mismos, de modo que las cuentas anuales de las entidades deportivas profesionales mejoren su relevancia y fiabilidad.

Palabras clave: valoración, activos intangibles, derechos sobre deportistas profesionales.

Sumario:

1. Introducción.
2. Planteamiento del problema. Reconocimiento de los derechos sobre deportistas profesionales como activos intangibles.
3. Revisión de la literatura sobre valoración de capital humano, aplicada a deportistas profesionales.
 - 3.1. Modelo de coste histórico.
 - 3.2. Modelos basados en el valor de los recursos humanos como generadores de beneficios futuros.
 - 3.2.1. Modelo de costes de reposición.
 - 3.2.2. Método del valor actual descontado.
 - 3.2.3. El modelo de LEV y SCHWARTZ.
 - 3.2.4. El modelo de coste de oportunidad.
 - 3.2.5. Método del valor económico.
4. Análisis crítico de la literatura sobre modelos específicos de valoración de derechos sobre deportistas.
 - 4.1. Antecedentes.
 - 4.2. El modelo de BIAGONI y OGAN.
 - 4.3. El modelo de valoración holandés.
 - 4.4. La valoración de los futbolistas en el Reino Unido.
 - 4.4.1. Método del coste histórico.
 - 4.4.2. Método del multiplicador de ingresos.
 - 4.4.3. Métodos basados en el mercado.
 - 4.5. La aportación de ORDÓÑEZ.
 - 4.6. La influencia de la normativa deportiva: el caso de la Fédération Internationale de Football Association (FIFA).
5. Conclusiones.
6. Propuestas de actuación.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

Los derechos sobre deportistas profesionales constituyen sin lugar a dudas uno de los activos más relevantes para las compañías deportivas, pues parece evidente que son los jugadores los principales elementos generadores de ingresos para estas entidades, hasta el punto de que se puede afirmar que existe una fuerte correlación entre el valor deportivo del equipo técnico y el valor económico del servicio-espectáculo ofrecido (ORDÓÑEZ, 2000, pág. 52).

En nuestra opinión, el destacado papel desempeñado por estos derechos justifica la realización de este trabajo, en el que se expone el planteamiento teórico de la cuestión y se realiza una revisión crítica de las aportaciones más significativas realizadas en el campo de los modelos de valoración de derechos sobre deportistas profesionales, presentando la situación actual en este terreno y llegando a la conclusión de la necesidad de reformar la normativa contable en este ámbito, con el objetivo de aumentar la relevancia de la información económica y financiera presentada por estas compañías.

Nuestro estudio se centra fundamentalmente en el fútbol profesional, debido a varias razones: (1) se trata del deporte que ha experimentado en el ámbito europeo el mayor desarrollo desde el punto de vista mercantil, (2) su trascendencia social es innegable, y (3) constituye la actividad deportivo-mercantil de referencia a la hora de regular jurídicamente otros deportes.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: tras esta introducción, en el segundo apartado se realiza el planteamiento teórico de la cuestión, en el que se reflexiona sobre la consideración de los derechos sobre deportistas profesionales como activos intangibles, haciendo hincapié en los posibles problemas de valoración y revelación de información derivados de esta consideración, basándonos en la normativa internacional a este respecto. En el tercer apartado se realiza una revisión crítica de la literatura relativa a valoración de capital humano, analizando su posible aplicación a la valoración de deportistas. El cuarto apartado se destina al análisis crítico de modelos específicamente diseñados para la valoración de deportistas profesionales, finalizando con un apartado de conclusiones y otro de propuestas de actuación.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. RECONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS SOBRE DEPORTISTAS PROFESIONALES COMO ACTIVOS INTANGIBLES

En los últimos años se ha producido un notable incremento de la investigación contable sobre intangibles, dado el acuerdo generalizado tanto en el ámbito académico como en el profesional acerca de la conveniencia de reflejar adecuadamente en la información financiera suministrada por las empresas la existencia real de este conjunto de activos que en muchas ocasiones son los principales elementos generadores de valor para las compañías. Sin embargo, frecuentemente los activos intangibles no son reconocidos en los estados financieros de acuerdo con su auténtica naturaleza, lo que redundaría en una potencial pérdida de relevancia de la información financiera. Este creciente interés ha traído consigo la realización de numerosos trabajos dedicados al análisis de diversos tipos de intangibles, tales como los de ABOODY y LEV (1998), EDVINSSON y MALONE (1999), ITTNER y LARCKER (1998), LEV y SOUGIANNIS (1996), SOUGIANNIS (1994), así como otros que analizan las variadas opciones de tratamiento contable de los mismos (CAÑIBANO *et al.*, 1999; LEV, 2001; STOLOWY *et al.*, 2001; STOLOWY y JENY-CAZAVAN, 2001). A nuestro entender, la relevancia económica del sector empresarial dedicado a la explotación del espectáculo deportivo es motivo suficiente para dedicar nuestra atención a la problemática de este tipo particular de activos intangibles.

A continuación realizamos un análisis de la problemática derivada del reconocimiento de los activos intangibles y su valoración, aplicado a nuestro ámbito de estudio.

La Norma Internacional de Contabilidad n.º 38 (NIC 38) ¹ define al activo inmaterial como «un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física, que se posee para ser utilizado en la producción o suministro de bienes y servicios, para ser arrendado a terceros o para funciones relacionadas con la administración de la entidad. Un activo es todo recurso:

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

Partiendo de esta definición, trataremos de demostrar que los derechos sobre jugadores profesionales, cualquiera que sea su procedencia, encajan dentro de la misma, de manera que se encuentra justificada la inclusión de los mismos dentro de los estados financieros de las entidades deportivas profesionales.

¹ El texto utilizado es el que aparece en el Diario Oficial de la Unión Europea de fecha 13 de octubre de 2003.

Para ayudarnos en el desarrollo de nuestra argumentación, utilizaremos la **figura 1**, elaborada por FLOWER (2000, pág. 46) para la identificación y reconocimiento de activos intangibles, basada en la NIC 38:

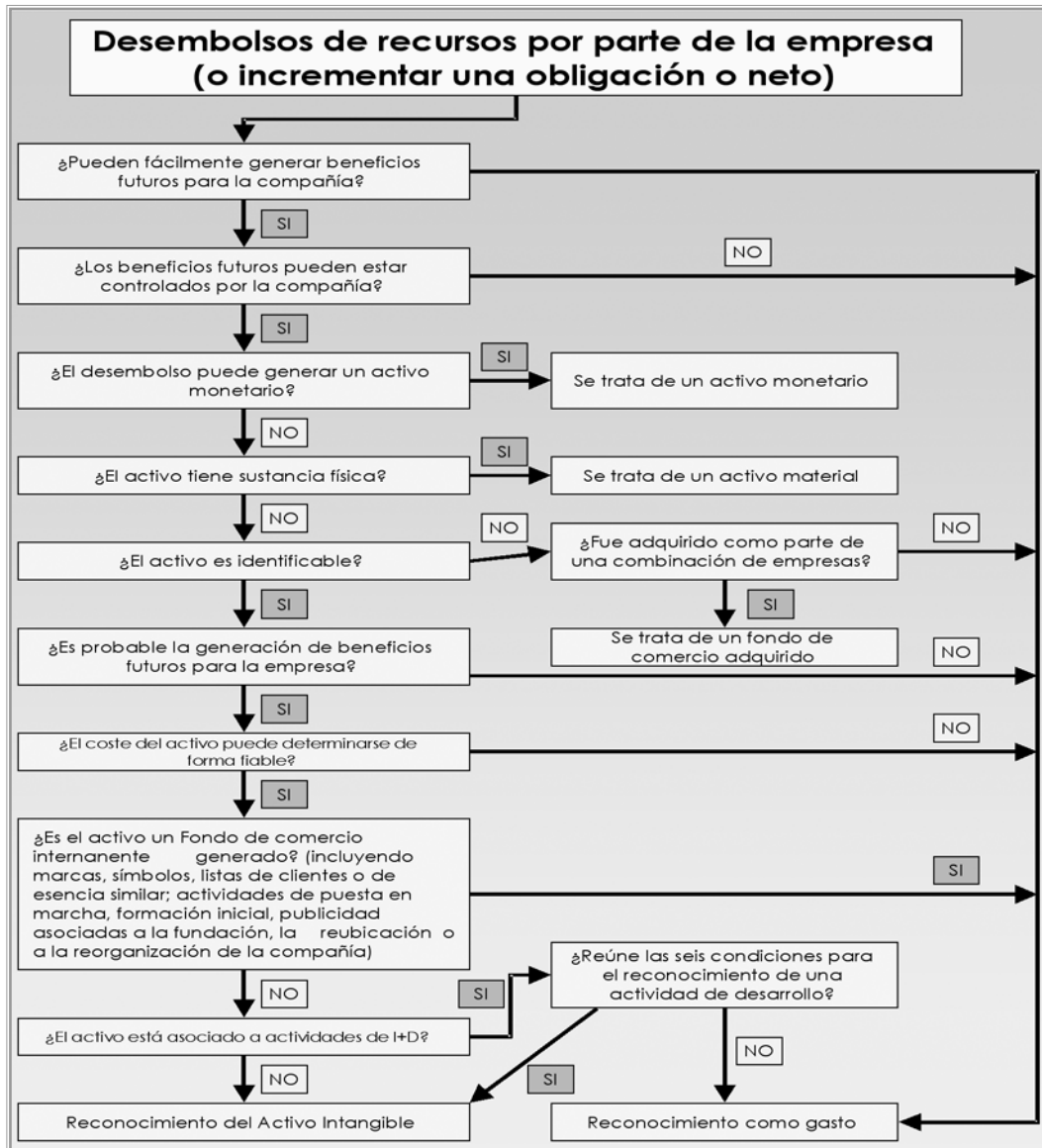
- a) **Posibilidad de generación de beneficios futuros:** existe consenso doctrinal acerca de que un activo debería proporcionar beneficios económicos futuros para la compañía. De esta característica gozan los derechos sobre deportistas, tanto adquiridos en el exterior como generados internamente.
- b) **Control por la empresa:** en este sentido, la NIC 38 interpreta este principio del siguiente modo:

«Una empresa controlará un determinado activo siempre que tenga el poder de obtener los beneficios económicos futuros que procedan de los recursos subyacentes en el mismo y además pueda restringir el acceso de terceras personas a tales beneficios».

Habitualmente este control vendrá dado por la propiedad legal de ese elemento, lo cual genera el derecho a reivindicarlo jurídicamente. Sin embargo, no siempre es necesario que se dé esa condición de propiedad, sino el reconocimiento legal de control sobre la capacidad de generación de beneficios de dicho elemento.

FLOWER (2000, pág. 47) indica a este respecto que la NIC 38 prohíbe el tratamiento de los costes de reclutamiento, formación y desarrollo del personal de la compañía como activos intangibles, aunque seguidamente añade: «Sólo cuando el contrato con el empleado otorga a la empresa el derecho a instar al trabajador a que continúe prestando sus servicios durante un período determinado de tiempo y legalmente la empresa ostenta el poder de imponer su derecho ante el trabajador o ante otra empresa, la empresa puede consignar los costes de reclutamiento, selección, formación y desarrollo como activos intangibles. Estas condiciones tan restrictivas sólo se dan en el caso de los deportistas profesionales».

Figura 1



FUENTE: FLOWER, 2000.

En el caso de los recursos humanos y, más concretamente, en los futbolistas profesionales, la entidad deportiva profesional no ostenta la propiedad del individuo. Sin embargo, sí controla, mediante la vinculación contractual de duración limitada, la posible generación de beneficios futuros por parte del deportista.

No obstante lo anterior, el deportista, como cualquier otro trabajador, tiene el derecho a poder romper su contrato por propia voluntad y sin causa justificada. Sin embargo, a diferencia del resto de trabajadores, el jugador debe en ese caso resarcir, a través de la cláusula indemnizatoria o de rescisión, el quebranto que produzca su marcha. Esta cláusula puede tener dos fines, dependiendo de cómo se haya determinado su cuantía:

Si el importe es asequible para el deportista o para el club que desee hacerse con sus servicios, puede representar la estimación, por parte de la entidad poseedora de los derechos, de los ingresos futuros que pudiera generar el jugador durante la vigencia del contrato.

Si el importe es, a todas luces, imposible de ser satisfecho, indica la intención de retener al jugador e imposibilitarle su salida *de facto* de la entidad hasta que no finalice su contrato.

En ambos casos se consigue el objetivo de control por parte de la entidad ya que, en el caso de que el deportista decidiera satisfacer la cláusula de rescisión, estaría actualizando los potenciales beneficios económicos futuros que se esperaban de él y, si no, estaría bajo el control de la entidad deportiva hasta la finalización del contrato.

- c) **Carácter no monetario:** en el caso que nos ocupa, este requisito se da sin lugar a dudas.
- d) **Falta de sustancia física:** este requisito se cumple, dada la naturaleza intangible de los derechos.
- e) **Identificación:** entendemos que el requisito de identificación está relacionado con la factibilidad de poder detectar el elemento en cuestión y separarlo de cualquier otro elemento generador de beneficios futuros para la compañía.

En nuestro caso, a pesar de que es el equipo el que genera el espectáculo deportivo, cada uno de sus componentes puede ser identificado de forma individual y separada del resto.

- f) **Probabilidad de futuros beneficios:** en los términos establecidos por la NIC 38, además de que el elemento sea susceptible de generar beneficios, debe tener una cierta probabilidad de generarlos. Con esto queremos decir que además de que un activo potencialmente pueda generar beneficios –requisito al cual hicimos alusión en el punto a) de esta relación– debe esperarse con un cierto grado de certidumbre que los mismos se generen.

Por probabilidad de generación de beneficios futuros debe entenderse el potencial del activo para contribuir, directa o indirectamente, a los flujos de tesorería y otros equivalentes líquidos de la empresa. «Entre los beneficios económicos futuros que pueden proceder de un activo inmaterial se incluyen los ingresos procedentes de la venta de productos o servicios, los ahorros de coste y otros rendimientos que se deriven del uso del activo por parte de la empresa».

Este potencial puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de explotación de la empresa. Puede también tomar la forma de convertibilidad en tesorería u otras partidas líquidas equivalentes, o bien la capacidad para reducir pagos en el futuro, como es el caso de un proceso alternativo de manufactura que reduce los costes de producción.

Cuestión distinta es la cantidad de beneficios futuros que debiera generar el activo adquirido, pues ésta sería la forma de justificar la inversión realizada tanto en la adquisición como en la generación interna. Deben, en consecuencia, valorarse los rendimientos futuros que pudiera generar el activo durante la vida útil del mismo.

Con relación a nuestro caso hemos de decir que cuando se adquiere un jugador en el mercado de traspasos o bien se genera internamente, se tiene la convicción de que su aportación a la generación de beneficios para la entidad es razonablemente alta. No obstante, en numerosas ocasiones puede suceder que exista un cierto diferimiento entre el momento de contratación y el de aportación efectiva con sus servicios a la generación de esos rendimientos.

En el caso concreto en que un jugador resulte lesionado y quede imposibilitado para jugar temporal o definitivamente, resultará evidente la pérdida de la capacidad de generación de beneficios futuros, lo cual se deberá consignar convenientemente (mediante provisiones o baja en inventario, respectivamente), en el caso de que se encontrase activado contablemente.

En cuanto a la estimación de los rendimientos futuros del jugador con el objetivo de justificar la inversión realizada en el mismo, hemos de indicar que algunos componentes de dichos rendimientos sí pueden identificarse de forma directa con él (por ejemplo, número de camisetas que pueden venderse de un deportista en concreto), mas no se pueden estimar de forma global para un jugador, por cuanto que la aportación al equipo, por muy brillante que ésta pueda ser, siempre quedará condicionada por la del resto de sus componentes.

- g) **Fiabilidad de la medición:** en este sentido, la NIC 38 es taxativa: sólo deberían ser reconocidos en el balance como activos aquellos elementos cuyos costes puedan ser determinados con fiabilidad.

Cuando el activo es adquirido en el exterior, generalmente no se generan problemas valorativos para su posterior incorporación en el balance, realizándose la misma por su precio de adquisición (patentes, concesiones administrativas, derechos sobre deportistas profesionales adquiridos en el mercado de traspasos...).

El verdadero problema se plantea cuando el activo se genera de forma interna, dado que resulta, en numerosas ocasiones, complejo determinar la fiabilidad de la valoración del coste.

Así, la NIC 38 no reconoce como activos intangibles internamente generados los gastos de investigación, mencionando como ejemplos de actividades de investigación las siguientes:

- a) actividades dirigidas a obtener nuevos conocimientos;
- b) la búsqueda, evaluación y selección final de aplicaciones de resultados de la investigación u otro tipo de conocimientos;

- c) la búsqueda de alternativas válidas para materiales, aparatos, productos, procesos, sistemas o servicios; y
- d) la formulación, diseño, evaluación y selección final de posibles alternativas para nuevos, o sustancialmente mejorados, materiales, aparatos, productos, procesos, sistemas o servicios.

Tampoco permite la activación de las marcas, las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente.

La razón para esta prohibición es la imposibilidad de poder demostrar de forma fiable la generación de beneficios económicos futuros por parte de estas actividades o elementos. En resumen, es la fiabilidad en la valoración de los activos internamente generados la clave para el reconocimiento contable en el balance de situación de los mismos.

Entendemos que la actividad productiva relacionada con la formación y promoción de jugadores se puede asimilar a una actividad de desarrollo para este tipo de entidades. Dicha actividad está encaminada tanto a suministrar jugadores al equipo profesional de las entidades deportivas profesionales como a la enajenación de los derechos sobre estos jugadores a otras entidades.

Por lo que respecta a las actividades de desarrollo, la NIC 38 es sumamente restrictiva, imponiendo hasta seis condiciones para su reconocimiento como activo, de las que deben cumplirse todas y cada una de ellas. Estas restricciones son:

1. Existe la posibilidad técnica de completar el activo para su uso o venta.
2. Existe la intención de terminar el activo para usarlo o venderlo. Aunque en la actividad de generación interna de deportistas hay muchos jugadores que no llegan a terminar su formación por distintas razones (abandono voluntario del jugador, falta de calidad) resulta imprescindible la inversión en todos ellos, a sabiendas de que no van a finalizar su formación, para la obtención de unos pocos que sí van a poder ser utilizados o vendidos.
3. El activo (jugador) tiene capacidad de ser usado o vendido.
4. Se puede demostrar su utilidad (en el caso de uso interno) o la existencia de un mercado para el jugador (mercado de traspasos).
5. Se dispone de la técnica, financiación y resto de recursos para completar el desarrollo.
6. Se puede medir de forma fiable el desembolso atribuible al activo durante su desarrollo.

Como conclusión, entendemos que los derechos sobre deportistas profesionales, con independencia de su procedencia, son activos intangibles, aun cuando en el caso de los derechos internamente generados debe prestarse especial atención a la problemática relativa a su valoración. A la cuestión valorativa dedicamos el siguiente apartado.

3. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE VALORACIÓN DE CAPITAL HUMANO, APLICADA A DEPORTISTAS PROFESIONALES

Entendemos que este trabajo puede enmarcarse dentro del campo de estudio de la Contabilidad de Recursos Humanos, entendida como «el proceso de identificar y medir datos sobre los recursos humanos y comunicar esta información a las partes interesadas» (AAA, 1973, pág. 169) con el doble objetivo de ayudar a los directivos a gestionar adecuadamente estos recursos y permitir a los inversores obtener información útil acerca de los activos humanos de las empresas.

Son numerosos los autores que han investigado las posibilidades de activación de los recursos humanos, mediante la obtención de una medida de su valor que permita su inclusión en el patrimonio de las empresas, intentando responder a la cuestión relativa a si deben tratarse como activos las inversiones en personal. Sin ánimo de exhaustividad podemos citar los trabajos de APPELBAUM y HOOD (1993), DOBJIA (1998), FLAMHOLTZ (1974 y 1985), HEKIMIAN y JONES (1967), HERMANSON, (1964), LEV y SCHWARTZ (1971), MARQUES (1974), MARTÍNEZ (1980), MAZARRACÍN (1993, 1998), MORENO (2001), ROBLEDA (1994), SACKMANN *et al.* (1989) y SCARPELLO y THEEKE (1989), así como otros relativos a la demanda de información sobre recursos humanos por parte de usuarios externos y a la oferta de dicha información realizada por las compañías ².

Sin duda, éste es un problema de compleja solución, aunque creemos evidente que «de todos los costes que supone un empleado (reclutamiento, selección, contratación, formación, etc.), hay una parte que no se *consume* en el ejercicio y por tanto debería ser activada» (MARTÍNEZ, 1996, pág. 155).

En el caso de las compañías deportivas la valoración de su capital humano fundamental, esto es, los jugadores, debe constituir una tarea primordial, pues creemos indudable que el principal, aunque no único, factor generador de competitividad para estas entidades radica en el talento de sus deportistas, de cuyas habilidades depende en gran medida el éxito de estas compañías. En efecto, sin una valoración objetiva de todos sus elementos generadores de valor, los estados contables de estas empresas quedan desvirtuados y la relevancia de la información suministrada disminuye considerablemente. En este contexto no debe olvidarse la creciente demanda de información contable relativa a este tipo de compañías (HAMIL *et al.*, 1999; HAMIL *et al.*, 2000) y la fuerte influencia que en este sector ejercen las regulaciones legales, tanto de carácter nacional como internacional (ANTONIONI y CUBBIN, 2000; FEES y MÜHLHEUBER, 2002), que generan algunas peculiaridades, tales como la existencia de un mercado de traspasos de derechos sobre deportistas (CARMICHAEL y FORREST, 1999; THOMAS, 1996).

A continuación, se realiza un análisis acerca de los distintos modelos de valoración que la Contabilidad de Recursos Humanos ha desarrollado a lo largo de su existencia, haciendo hincapié en su posible aplicación a los derechos sobre deportistas profesionales. El objeto de este análisis es doble: (1) comprender el significado de determinados conceptos que van a servir como elementos a

² Una interesante revisión de la literatura sobre este asunto puede encontrarse en MORENO y SIERRA (2000).

considerar en la valoración de los costes de personal, tales como los costes de reclutamiento, contratación, formación y desarrollo y (2) comprender las bases sobre las cuales se han desarrollado los distintos métodos de valoración de deportistas profesionales.

Distinguiremos dos grandes grupos de modelos: modelos de coste histórico y modelos basados en el valor de los recursos humanos como generadores de beneficios futuros.

3.1. Modelo de coste histórico.

Este modelo, elaborado por BRUMMETT (1970), trata de capitalizar los desembolsos económicos realizados por la empresa relacionados con el reclutamiento ³, contratación, formación y desarrollo de los recursos humanos de la misma, ya que se considera que contribuyen a la generación de beneficios futuros (BASSI *et al.*, 1997).

En las entidades deportivas merecen especial atención los costes de formación y desarrollo, pudiéndose incluir en este apartado los siguientes elementos de coste, siempre que sean imputables a las actividades de fomento de la cantera (SÁNCHEZ, 2002, págs. 137 y ss.):

- Coste de materiales (deportivos, sanitarios y similares).
- Servicios externos.
- Tributos imputables a esta actividad.
- Costes de personal ⁴.
- Otros costes de gestión, tales como derechos de arbitraje, cuotas federativas, costes de derechos de participación en competiciones deportivas, sanciones deportivas...
- Gastos financieros vinculados con la financiación de la actividad de fomento de la cantera.

Coincidimos con MORENO (1999, pág. 213) cuando señala como inconvenientes del modelo los siguientes:

- a) Existencia de riesgo de incorporar al balance partidas que no generen ingresos futuros, dada la incertidumbre que puede provocar el éxito del programa de formación.

³ Además de los clásicos costes de publicidad, contratación de agencias de empleo, desplazamientos, etc., en el caso de las entidades deportivas pueden incluirse aquí conceptos tales como los costes devengados por el personal destinado al seguimiento de competiciones deportivas con el ánimo de obtención de información sobre deportistas potencialmente interesantes.

⁴ En este apartado cabe distinguir los costes generados por el personal formador de otros costes generados por los deportistas en formación, tales como becas de estudio o de residencia.

- b) Dado que está basado en datos históricos, no resulta un buen predictor del futuro en entornos cambiantes.
- c) Desde el punto de vista fiscal genera un incremento en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.
- d) El método ofrece una estimación del coste de los recursos humanos, pero no del valor real de los mismos.

Como ventajas, se pueden señalar:

- a) Se ajusta a los principios contables generalmente aceptados, fundamentalmente porque representa un sistema fiable de representar en términos monetarios el coste (que no el valor) de los recursos humanos.
- b) Su implantación no resulta excesivamente costosa.

3.2. Modelos basados en el valor de los recursos humanos como generadores de beneficios futuros.

3.2.1. Modelo de costes de reposición.

Este modelo, concebido por LIKERT y BOWERS (1969, págs. 585 y ss.), parte de la idea de calcular cuál sería el coste para la empresa de reclutar, seleccionar, contratar y formar a una persona para que se encuentre en condiciones de desempeñar de forma adecuada un puesto de trabajo que ha quedado vacante.

En el caso de la valoración de derechos sobre deportistas, entendemos que se trata de un método excesivamente subjetivo y, en consecuencia, no resulta fiable para la determinación del valor. Por otra parte, ignora el grado de compromiso del individuo con la entidad o que sus características resulten tan específicas que resulte imposible encontrar un sustituto con las mismas peculiaridades.

No obstante lo anterior, este método se acerca más al valor de mercado del recurso humano que el de coste histórico, por lo que resultaría mejor predictor que éste.

3.2.2. Método del valor actual descontado.

Este método, desarrollado por HERMANSON (1964), propone un horizonte de cinco años para la valoración de los recursos humanos, de modo que: (a) calcula los salarios a pagar a los trabajadores en los próximos cinco años y los descuenta hasta la actualidad; (b) calcula un factor de eficiencia, como media ponderada del cociente «ratio de retorno de la empresa/ratio medio de retorno

del sector», para el mismo horizonte temporal señalado anteriormente, siendo las ponderaciones 1, 2, 3, 4 y 5 y correspondiendo la mayor ponderación al momento presente. Este factor de eficiencia trata de indicar la rentabilidad de los recursos humanos de la empresa respecto de la rentabilidad de los recursos humanos de las restantes empresas del sector, y (c) multiplica el valor presente de los salarios futuros por el factor de eficiencia. El resultado será el valor del recurso humano.

El método presenta importantes limitaciones (MORENO, 1999, págs. 222-225), tales como: (1) arbitrariedad en la selección del período de tiempo que constituye el horizonte temporal; (2) dificultad en el cálculo del factor de eficiencia y arbitrariedad en las ponderaciones utilizadas en el mismo; (3) en el sector deportivo profesional el cálculo de los salarios futuros resulta extremadamente complejo; (4) no existe una relación demostrada entre los salarios y el valor de los empleados, y (5) la elección de la tasa de descuento a utilizar también puede generar arbitrariedad. En resumen, el método resulta poco útil para la obtención de un valor de los empleados en términos absolutos.

3.2.3. *El modelo de LEV y SCHWARTZ.*

Este modelo parte de la idea de la correlación positiva entre el valor de los empleados para la empresa y la retribución que éstos perciben por su trabajo (LEV y SCHWARTZ, 1971).

A medida que aumenta la edad del empleado, los salarios se van incrementando, ya que crece la capacidad de aprendizaje del trabajador, lo que genera una mayor productividad, apreciada por el empleador. Llegará un momento en el que el proceso se invierta, ya que el aumento en la edad del individuo merma sus capacidades y, por ende, su productividad.

Con este modelo, el valor de cada trabajador se calcula actualizando la corriente de salarios futuros esperados del mismo hasta su edad de retiro o jubilación (o hasta la fecha de finalización de contrato, como sería recomendable en el caso de las compañías deportivas).

El cálculo del valor esperado de un trabajador entraña una alta complicación debido a que los autores no contemplaron la posibilidad de que éste abandone la compañía por causa distinta a la jubilación o muerte, de manera que se produce siempre una tasa de salida que no se prevé en el modelo. En el caso de las compañías deportivas, como es sabido, son muy frecuentes las situaciones en las que un deportista abandona la entidad antes de la finalización de su contrato. Además, este método valora a un solo jugador, no al grupo, con lo cual se pierden las posibles sinergias que pudieran producirse y que, en el caso del fútbol, al ser un deporte de equipo, se producen con seguridad.

3.2.4. *El modelo de coste de oportunidad.*

Este modelo, desarrollado por HEKIMIAN y JONES (1967), propone un método consistente en determinar el valor de los recursos humanos en su mejor uso alternativo, dada su escasez y, por tanto, su carácter de bien de naturaleza económica.

El sistema se basa en la consideración de varias secciones en la empresa interesadas por los servicios que un determinado trabajador pudiera ofrecer, de modo que se establece una puja por el mismo. Evidentemente será la sección que más haya ofrecido por el trabajador la que se lo quede, y el precio final de la puja el valor del recurso humano, constituyendo éste el coste de oportunidad del mismo.

Este sistema no es aplicable a nuestro caso, ya que los supuestos de partida difícilmente se dan en la práctica.

3.2.5. Método del valor económico.

Este modelo, basado en la propuesta de BRUMMET, FLAMHOLTZ y PYLE (1968, págs. 217 y ss.) y mejorado por FLAMHOLTZ (1985), sugiere que la evaluación de determinados grupos de recursos humanos podría basarse en una estimación de los mismos en función del valor económico total de la empresa a la que pertenecen.

Dado que para la articulación del modelo se precisa de una estimación de las ganancias futuras de la empresa para su posterior descuento, en el caso de las compañías deportivas entendemos que este método resulta de muy difícil aplicación, por la alta volatilidad de dichas ganancias, debido a la dependencia de los resultados deportivos ⁵.

4. ANÁLISIS CRÍTICO DE LA LITERATURA SOBRE MODELOS ESPECÍFICOS DE VALORACIÓN DE DERECHOS SOBRE DEPORTISTAS

4.1. Antecedentes.

Los primeros trabajos en este ámbito se deben a ROTTENBERG (1956), que considera a las compañías deportivas como agentes maximizadores de riqueza, de manera que los precios de los traspasos entre estas entidades de derechos sobre deportistas se moverán entre un límite superior, marcado por el valor capitalizado del deportista para el club comprador, y un límite inferior, fijado por ese mismo valor para el club vendedor, entendiéndose por valor capitalizado el que se deriva del impacto esperado del jugador sobre el rendimiento deportivo y financiero del club. Posteriormente, SLOANE (1969, 1971) argumenta que, si las compañías deportivas son agentes que intentan maximizar su utilidad, el valor capitalizado de un jugador para el club comprador no necesariamente debe ser mayor que para el club vendedor.

⁵ Existen otros modelos para la valoración de recursos humanos que por sus características no son susceptibles de aplicarse en el ámbito de los derechos sobre deportistas profesionales, tales como el método estocástico de valoración de recompensas [FLAMHOLTZ (1972, págs. 666 y ss.)], el método del fondo de comercio no adquirido (HERMANSON, 1964) o el modelo de JAGGI y LAU (1974, págs. 332 y ss.).

SLOANE analiza el sistema de traspasos existente en el fútbol del Reino Unido, haciendo hincapié en que hasta 1963 si un jugador deseaba cambiar de equipo necesitaba la aprobación del club poseedor de sus derechos (*retain and transfer system*), de manera que si esta aprobación se producía, el jugador pasaba a una lista de deportistas transferibles. El traspaso se producía siempre y cuando apareciera un club comprador dispuesto a ofertar una cifra considerada satisfactoria por el club vendedor. Si no se encontraba club comprador o si el club poseedor de los derechos sobre el jugador no daba su consentimiento al traspaso, no había más alternativa para el deportista que seguir prestando sus servicios en el club de origen. A partir de 1963 el sistema se suavizó, en el sentido de permitir la firma de contratos por un período inicial fijo, con la opción para el club de prorrogar el contrato por otro período adicional (*option and transfer system*). Si el club no ejercía su opción, el jugador quedaba libre para firmar por otro equipo, sin necesidad de pagar traspaso alguno al club de origen. Por tanto, la necesidad de pago de traspaso se producía exclusivamente en el caso de cambio de club de un jugador con contrato en vigor ⁶.

Para SLOANE la adquisición de los derechos sobre un jugador en el mercado de traspasos es sin lugar a dudas una forma de inversión, sujeta a depreciación, aun cuando en aquella época tales derechos no figuraban en el activo de las compañías deportivas. Igualmente, el hecho de que los clubes dediquen importantes sumas a la formación de jóvenes jugadores permite clasificar al jugador profesional como capital humano. Por otra parte, afirma que desde un punto de vista económico sólo hay dos diferencias entre la adquisición de los derechos sobre un jugador y la de cualquier otro activo que genere ingresos por un período superior a un año:

En primer lugar, la posibilidad de ruptura por parte del jugador de su vínculo contractual, con el consiguiente abandono del club antes de la finalización del contrato.

En segundo lugar, el resultado que produce el jugador fruto de su actividad, al estar ésta basada en habilidades «artísticas», puede provocar incertidumbre sobre la generación de ingresos futuros.

Por tanto, existen dos ámbitos importantes de interés en este terreno: uno relacionado con el vínculo entre las partes, es decir, con el contrato suscrito entre el jugador y el club de modo que éste trate de garantizar, a través de las correspondientes cláusulas, la estabilidad de la permanencia del jugador a lo largo del período en que preste sus servicios en la entidad y otro relacionado con la medida de los ingresos que el jugador puede aportar a través de su rendimiento en su puesto de trabajo. Este autor afirma que la existencia de un mercado de traspasos entre clubes evidencia que existe un mecanismo que aprecia las capacidades de los distintos jugadores para generar ingresos futuros, por lo que, en su opinión, no existen problemas importantes para que los derechos sobre deportistas

⁶ El sistema ha ido evolucionando, no sólo en el Reino Unido sino en todo el mundo, hacia la liberalización contractual, particularmente a partir del caso Bosman, una de cuyas principales consecuencias fue la abolición de los traspasos para aquellos jugadores con contrato finalizado (Corte de Justicia de las Comunidades Europeas, 1995). En el caso británico, la libertad de contratación de estos jugadores sin necesidad de pago de traspaso se instauró en 1998, excepto para aquellos con una edad inferior a 24 años, restricción esta derivada del objetivo de mantener algún tipo de incentivo para aquellos clubes que invierten en la formación de jóvenes deportistas.

formen parte de los estados financieros de las compañías deportivas, aportando igualmente las primeras argumentaciones teóricas acerca de los factores determinantes de los precios en el mercado de traspasos, basándose en el descuento de los ingresos futuros que se espera genere el jugador.

4.2. El modelo de BIAGONI y OGAN.

BIAGONI y OGAN (1977) presentan el primer modelo cuantitativo que trata de valorar los derechos sobre jugadores profesionales. Estos autores consideran que el valor de los recursos humanos (en este caso, de los deportistas profesionales) es el resultado de calcular el valor presente de los ingresos y gastos que el jugador va a generar durante su vida útil en la organización. Los ingresos y los gastos determinan un resultado neto que se ponderará mediante un «factor de seguridad», que será el mayor de estos dos:

- a) Probabilidad de continuar en servicio, es decir, de mantenerse en condiciones técnicamente óptimas para seguir prestando sus servicios en la entidad y,
- b) Probabilidad de supervivencia. Lógicamente se refiere a la vida útil deportiva, es decir, la que le quedaría como deportista profesional activo hasta el momento de retirarse. Por tanto, este factor mide la cercanía a la retirada y su valor será menor cuanto más cerca se encuentre dicha circunstancia. Para BIAGONI y OGAN este coeficiente deberá emplearse siempre que se valoren derechos sobre deportistas de edad avanzada, aun cuando sea menor que el indicado en el punto anterior.

Respecto de los factores determinantes del resultado neto generado por el jugador, los autores indican:

- a) Los gastos incluirán salarios (en todos sus conceptos, incluyendo primas) así como los gastos de reclutamiento y formación.
- b) Deben calcularse los flujos de ingresos futuros que se espera genere el deportista a lo largo de su vida útil estimada. Éstos vendrán determinados por dos factores: el valor de los ingresos monetarios potenciales y su índice de rendimiento.

Para hacer operativo este modelo, sobre esta base teórica, los autores proponen el uso del método de evaluación múltiple independiente, que consiste en utilizar varios evaluadores competentes e independientes que examinarán a cada uno de los jugadores (OGAN, 1976a, pág. 98).

Estos evaluadores estarían en condiciones de poder emitir un informe acerca de los futuros ingresos y gastos del equipo y, de manera pormenorizada, de cada uno de sus integrantes (OGAN, 1976b, pág. 75).

El valor presente ajustado (ANPV) ⁷ del *j*-ésimo jugador en el momento *k* se obtiene descontando los resultados netos al momento presente:

$$ANPV_{jk} = \sum_{k=1}^{L-t} \frac{1}{(1+r)^k} V_{qj}$$

donde:

L = fin de la vida útil estimada del jugador para la organización.

r = tasa de descuento externa a la organización.

t = momento en el tiempo desde 1 hasta *L* en el que el deportista se encuentra en condiciones técnicas de comenzar a generar los flujos de beneficios que se descuentan ⁸.

q = *k* + *t*.

*V*_{*qj*} = resultado (positivo o negativo) generado por el jugador *j* en el momento *q*. Es en el momento de calcular este resultado cuando se tendrá en cuenta la probabilidad de continuar en servicio o la probabilidad de supervivencia.

Es posible que existan distorsiones derivadas de estimaciones subjetivas producidas por las evaluaciones de los expertos. El grado de confianza de la entidad deportiva sobre la valoración de un jugador por parte de cada uno de los distintos evaluadores se mide a través de un coeficiente de ponderación, que se utiliza para obtener el valor final del jugador, de manera que *WNPV*_{*ij*} será el valor descontado utilizando la fórmula anterior de los flujos de beneficios actualizados del jugador *i* emitido por el evaluador *j*, expresándose el valor final del jugador mediante la siguiente expresión:

$$\frac{\sum_{i=1}^n W_i \times (ANPV)_{ij}}{\sum_{i=1}^n W_i}$$

Esto representa, en definitiva, una media ponderada de las evaluaciones realizadas.

Los autores afirman que este valor así obtenido es un indicador válido para el reconocimiento de los derechos sobre jugadores profesionales como activos intangibles.

⁷ Utilizando la terminología de los propios autores.

⁸ De esta manera el modelo sólo considera los flujos de resultado, positivos o negativos, que se generan a partir del momento en el que el deportista se encuentra técnicamente capacitado para generar rendimientos. Los posibles flujos negativos producidos durante la fase de formación del deportista no son tomados en consideración.

En nuestra opinión, tanto la utilización de valoradores externos como la ponderación posterior por parte del club de sus evaluaciones, genera dudas acerca de la fiabilidad de los resultados obtenidos, quedando mermada la objetividad de los valores presentados en la información contable. Debe recordarse en este sentido que la fiabilidad, como una de las dos características cualitativas básicas que debe tener la información financiera, implica que ésta «debe ser imparcial, objetiva, verificable, constituir una representación fiel de los hechos que pretenden ser puestos de manifiesto y prudente» (AECA, 1999, pág. 55).

4.3. El modelo de valoración holandés.

La Federación Holandesa de Fútbol (KNVB), organizadora de las competiciones profesionales en ese país, decidió, tras las irregularidades en el ámbito contable y fiscal protagonizadas por algunos de sus equipos más conocidos, intervenir en el control financiero de los clubes profesionales. Éstos formaban un grupo de 36 entidades, muchas de ellas sin forma jurídica apropiada, pues se trataba de asociaciones, que, en general, proporcionaban una muy escasa información financiera y contable (BRUMMANS y LANGENDIJK, 1998).

Ante esta situación, la Federación asumió para la temporada 1985-1986 la responsabilidad tanto del Sistema de Control Presupuestario como del Instituto de Control de Cuentas, hasta entonces responsabilidad de la Liga Profesional, denominándolos Regulador de Licencias y Comité de Licencias, respectivamente.

A través del regulador de licencias, la KNVB estableció una serie de condiciones que debían cumplir los equipos profesionales como premisa para poder participar en las competiciones oficiales, tanto de primera como de segunda división, de modo que dichos equipos estaban obligados a suministrar un informe sobre su situación financiera cada ejercicio, además de cualquier información que la KNVB considerase necesaria.

Estos informes incluían un presupuesto y unos estados contables confeccionados de acuerdo con los criterios de la KNVB.

La información financiera solicitada a las entidades deportivas incluía, entre otros documentos, el balance de situación, en el que destaca la existencia de una partida dentro de los activos intangibles denominada «Valor en libros de los importes de los traspasos (*transfers*)».

Nuestro interés se centra en esta partida, dado que este valor, como ahora veremos, se obtiene mediante la capitalización de las remuneraciones que potencialmente puede recibir el conjunto de deportistas.

La valoración se realiza anualmente, determinando el importe del valor hipotético del traspaso de un jugador de fútbol mediante la siguiente expresión:

$$\text{Precio del traspaso} = \text{salario bruto anual} \times \text{factor dependiente de la edad del jugador y de su salario}$$

El valor de este factor se deriva de la siguiente tabla:

Salario anual (S) (miles de florines)	16-21 años	22-26 años	27-29 años	30-31 años ⁹
< 30	8	7	6	4
30 < S < 75	7	6	5	3
> 75	8	8	7	6

Este factor dependiente de la edad del jugador y de su salario se acordó entre las distintas partes implicadas en el proceso de negociación.

De estos coeficientes se desprende la conclusión de que, a igualdad de salario, el valor de los deportistas más jóvenes es superior, debido a su mayor capacidad de generación de ingresos futuros y su menor cercanía al final de su vida útil.

Para llevar este valor al balance, los importes obtenidos por este método se suman y se multiplican por 0,25. Este factor 0,25 es también el resultado de un acuerdo alcanzado entre las partes.

En nuestra opinión, el mecanismo de valoración surgido del acuerdo trae consigo una excesiva arbitrariedad en las cifras que se presentan en balance, derivada tanto de los coeficientes empleados en función del salario y la edad como del factor corrector 0,25.

Por otra parte, el precio que los derechos sobre el deportista pueden alcanzar en el mercado no depende del valor que se desprende de este sistema de cálculo, sino que se verá afectado por otras variables, entre las que no son las menos importantes las características de los clubes comprador y vendedor.

Un aspecto importante a considerar es que los activos capitalizados en virtud de este método no son amortizados mediante el traslado a gastos del importe de su posible depreciación. El valor proporcionado por el método es un indicador de los ingresos que se espera obtener en el futuro, y no un valor real de un activo sobre el que se deba determinar una depreciación. Además, el sistema diseñado por la Federación Holandesa obliga a que los clubes actualicen anualmente el valor de estos

⁹ Como puede observarse, el modelo de valoración asigna valor nulo a deportistas de más de 31 años de edad.

activos utilizando este método de cálculo, de manera que, por ejemplo, la pérdida de valor producida por el paso de un deportista a un intervalo superior de edad, manteniendo su salario, se recogería automáticamente como gasto al arrojar el sistema un importe menor en su valor, dado que dicho salario se multiplicaría por un factor inferior.

En resumen, este método posee como ventaja su fácil aplicación, pero entendemos que no garantiza adecuadamente la fiabilidad de la información, dado que el factor de corrección y los multiplicadores que varían en función de la edad y el salario son completamente subjetivos, lo que, desde nuestro punto de vista, lo invalida para considerarlo como un criterio riguroso.

4.4. La valoración de los futbolistas en el Reino Unido.

La práctica contable adoptada por la mayoría de los clubes de fútbol británicos, al menos hasta la entrada en vigor del Financial Reporting Standard n.º 10 (ASB, 1997), implicaba la consideración como gasto de la totalidad del importe correspondiente a la adquisición de derechos sobre deportistas en el ejercicio en que dicha adquisición se realizaba. Lógicamente, desde el punto de vista del club vendedor, la totalidad del importe por el que se efectuaba la operación se trataba como ingreso. En consecuencia, no se producía la activación de derechos de adquisición de jugadores en los balances de las compañías.

Esta práctica contable presentaba las siguientes ventajas:

- Era respetuosa con la prudencia valorativa.
- Implicaba la eliminación del problema del establecimiento de criterios sobre cómo activar los importes correspondientes a traspasos.
- Era fácil de aplicar y no complicaba la revelación de información.
- Era consistente, pues todas las operaciones se valoraban y registraban contablemente de la misma manera.

Sin embargo, también existían desventajas muy significativas, tales como:

- El valor de unos activos fundamentales para estas compañías no figuraba en balance.
- La cuenta de pérdidas y ganancias se encontraba sometida a fuertes distorsiones, derivadas del efecto sobre la misma de las operaciones de traspaso de deportistas.

No obstante, una serie de clubes decidieron no utilizar esta forma de registrar contablemente sus derechos sobre jugadores, empleando posibilidades distintas de valoración y registro:

4.4.1. Método del coste histórico.

Este método fue utilizado por los clubes escoceses más importantes (Celtic de Glasgow, Herat of Midlodtian y Glasgow Rangers) y por otros clubes ingleses (Tottenham Hotspur, Derby County, Northampton y Preston North End) (TOUCHE ROSS, 1992, pág. 7; DELOITTE & TOUCHE, 1996, pág. 15). A partir de la promulgación del Financial Reporting Standard n.º 10, ésta es la práctica más extendida en las compañías deportivas británicas.

Estas compañías activan el valor de los derechos sobre los jugadores adquiridos por las mismas en el mercado de traspasos por su precio de adquisición.

El valor capitalizado debería amortizarse en función de la duración del contrato suscrito entre jugador y club. Sin embargo, es habitual en estos clubes la revisión anual de la vida útil del activo, tal y como sugería el Statement of Standard Accounting Practice n.º 12, párrafo 18 (ASC, 1987), de manera que en la práctica la amortización se realiza sobre la base de un período temporal superior a la duración del contrato.

El valor residual se estimaba utilizando una fórmula facilitada por la Union of European Football Associations (UEFA) que relaciona los ingresos del jugador con unos coeficientes correctores basados en la edad y la duración del contrato, en términos parecidos a los expuestos con anterioridad para el caso holandés (UEFA, 1992, art. 3).

$$\text{Valor residual} = \text{Ingresos del jugador} \times \text{Coeficiente UEFA}$$

Esta forma de actuar trae consigo que en determinados casos el valor residual es muy elevado, incluso por encima del precio de adquisición original, lo que provoca problemas que se intensifican si el valor residual es revisado cada año.

Este método ofrece la ventaja de permitir la consideración en el balance del valor de estos activos por un importe objetivo (precio de adquisición), aunque la manera de calcular el valor residual del jugador puede distorsionar el valor en libros de la plantilla de deportistas, debido a los efectos sobre las amortizaciones de los derechos sobre los mismos, siendo éste el aspecto en el que se detecta la mayor debilidad del modelo.

4.4.2. Método del multiplicador de ingresos.

Este método fue utilizado en la práctica por la UEFA para valorar los derechos sobre jugadores en los casos de traspasos entre clubes situados en países distintos dentro de la jurisdicción de esta organización.

De hecho, se trata del mismo sistema que comentamos con anterioridad para el cálculo del valor residual en el método del coste histórico, es decir, está basado en los ingresos brutos del jugador multiplicados por un coeficiente que varía en función de la edad del mismo (UEFA, 1992, art. 3).

Como consecuencia de la aplicación de este método, la valoración mostrada en balance de la plantilla deportiva es la que se desprende de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Valor en libros} = \sum_{i=1}^n S_i \times CUEFA_i$$

Siendo S_i el salario del jugador i , $CUEFA$ el coeficiente multiplicador UEFA y n el número total de jugadores que forman la plantilla deportiva.

Puede advertirse que este método es la base sobre la cual se desarrolló el modelo planteado en Holanda, aunque resulta más rudimentario, al no introducir el coeficiente corrector (0,25) que ofrecería un valor más prudente del jugador.

En cualquier caso, encontramos las mismas carencias que en los métodos anteriores, por cuanto que aparece un elemento de subjetividad enmascarado de una apariencia objetiva, cual es el coeficiente corrector UEFA, por lo que en la práctica este tipo de modelos no ofrecen una valoración demasiado realista (SCARPELLO y THEEKE, 1989, pág. 278).

4.4.3. Métodos basados en el mercado.

4.4.3.1. Método basado en la valoración de los directivos.

Este método, que fue utilizado por cuatro clubes británicos (Dundee United, Portsmouth, Swansea City y Sheffield United) (TOUCHE ROSS, 1994, pág. 8), se basa en la apreciación del valor de cada uno de los jugadores efectuada conjuntamente por el presidente y el equipo técnico del club, sobre la base del precio que aceptarían por cada jugador en caso de que se recibiera una oferta para su traspaso (MORROW, 1996, pág. 86).

Lógicamente, la aplicación de este método no proporciona un valor fiable y objetivo del jugador, por razones a todas luces evidentes, por lo que no merece mayor comentario.

4.4.3.2. Modelo de múltiples valoradores independientes.

Este modelo es prácticamente una réplica del primer modelo presentado por BIAGONI y OGAN (1977). Sin embargo, éste es aún más criticable puesto que el método planteado propone como especialistas «independientes» los siguientes:

- El presidente y equipo técnico del club donde se va a realizar la evaluación.
- Entrenador o entrenadores contratados especialmente para el estudio.
- Personas con experiencia pertenecientes al tribunal independiente de traspasos (Football League Appeals Committee) ¹⁰.
- Un periodista deportivo con conocimiento sobre el club objeto de estudio.

Evidentemente, este modelo persiste en los mismos problemas que el anteriormente descrito, ampliándolos aún más si cabe, dado el abanico de expertos «independientes» propuesto.

No cabe poner en duda la honorabilidad de los expertos, aunque sí cuestionamos su capacidad objetiva para efectuar una valoración, perjudicando sustancialmente la credibilidad del sistema, por lo que el resultado obtenido resulta poco fiable, como ya pronosticaba POWER (1992) en su crítica al informe Andersen sobre la valoración de marcas.

4.4.3.3. El modelo propuesto por DOBSON y GERRARD.

DOBSON y GERRARD (1999, 2000) centran su trabajo en el análisis de los factores determinantes de los precios de los traspasos de derechos sobre jugadores en el fútbol del Reino Unido.

Para explicar el funcionamiento del mercado de traspasos, estos autores, ampliando trabajos anteriores ¹¹, utilizan el marco del «rendimiento del equipo-beneficio del club», que asume que la función de utilidad de un club de fútbol tiene dos argumentos: rendimiento técnico desde el punto de vista deportivo y resultados económicos obtenidos por la entidad (SLOANE, 1971; SZYMANSKI y SMITH, 1997; VROOMAN, 1997). En consecuencia, argumentan que el precio de los traspasos (variable dependiente) se encuentra determinado por un conjunto de variables independientes: características de los jugadores, características del club vendedor y características del club comprador.

Los datos utilizados en este estudio se obtuvieron del *Rothmans Football Yearbook* para las temporadas 1990-1991 a la 1996-1997. Con anterioridad a la temporada 1990-1991, esta publicación no recogía el precio de los traspasos de una manera sistemática.

¹⁰ Este tribunal realiza en Gran Bretaña funciones de mediador-árbitro, determinando el precio de un traspaso cuando los clubes no llegan a un acuerdo sobre el mismo. Un interesante trabajo acerca de los factores determinantes de las decisiones tomadas por este tribunal es el de SPEIGHT y THOMAS (1997).

¹¹ Véase CARMICHAEL y THOMAS (1993), REILLY y WITT (1995) y SPEIGHT y THOMAS (1997), trabajos en los que el horizonte temporal se limitaba a un año.

El conjunto de datos utilizados contiene 1.350 precios de traspasos desde el 1 de junio de 1990 al 31 de agosto de 1996, incluyéndose sólo traspasos definitivos entre dos clubes pertenecientes a la liga inglesa, cuyo precio fue revelado públicamente. Los traspasos que implicaron a clubes de otras ligas distintas a la inglesa se excluyeron, con el objetivo de utilizar datos de clubes con características comparables.

□ VARIABLES INDEPENDIENTES

(I) CARACTERÍSTICAS DEL JUGADOR

El modelo teórico sugiere que el precio del traspaso refleja, en parte, la calidad del jugador. Dicha calidad se capta por tres tipos de variables relativas a las características del deportista: (a) variables sobre la trayectoria deportiva/experiencia; (b) variables relativas al estado de forma, y (c) características de la demarcación ocupada.

Seis variables resumen las características de la trayectoria deportiva y la experiencia:

- Edad del jugador en el momento del traspaso.
- Número de clubes anteriores.
- Número de apariciones en ligas profesionales.
- Promedio de goles por partido de liga jugado.
- Número de apariciones en la selección nacional absoluta.
- Número de apariciones en la selección nacional sub 21.

El estado de forma actual del jugador se mide a través de dos variables:

- Número de apariciones en la temporada anterior.
- Número de tantos marcados por el jugador en la temporada anterior.

Las variables relativas a la demarcación se derivan de la categorización efectuada por el *Rothmans Football Yearbook* de cada jugador como portero, defensa, centrocampista o delantero. Se usaron dos variables: defensa y delantero que, al interactuar con la variable Promedio de goles por partido de liga jugado, dieron lugar a dos variables que tenían en cuenta el promedio de goles para defensas y delanteros, respectivamente. Para los porteros y centrocampistas no se pudieron encontrar variables relativas a la demarcación con efectos estadísticos significativos ¹².

¹² DOBSON y GERRARD no incluyeron un factor a nuestro entender muy significativo, cual es la situación contractual del jugador en relación al tiempo que le queda para la finalización del contrato. Parece razonable pensar que, en principio, cuanto más cercana esté dicha finalización más alta será la posibilidad de que el jugador sea traspasado y más bajo será el precio del traspaso.

(II) CARACTERÍSTICAS DEL CLUB VENDEDOR

El modelo teórico sugiere que el precio de los traspasos no sólo depende de las características del jugador, sino también de las características del club vendedor. Se incluyeron una serie de variables básicas para captar las características del club vendedor:

- La posición del club vendedor en la liga en el momento del traspaso.
- La posición del club vendedor en la liga al final de la temporada anterior.

Lógicamente, se esperaba que una posición superior en la liga del club vendedor, tanto en la temporada corriente como en la anterior, incrementa el valor del jugador para dicho club vendedor.

- Diferencia de goles del club vendedor (diferencia entre el total de goles marcados y encajados en liga) en la temporada anterior.
- Ventas medias por taquilla del club vendedor en la temporada anterior al traspaso.

(III) CARACTERÍSTICAS DEL CLUB COMPRADOR

Una de las proposiciones clave del trabajo de DOBSON y GERRARD es que el club vendedor trata de extraer algo de renta del club comprador a través del precio del traspaso del jugador. Esta proposición justifica la hipótesis contrastable de que las características del club comprador tienen efecto estadístico significativo sobre el precio observado de los traspasos.

Para el caso del club comprador se definieron un conjunto de características equivalentes a las del club vendedor.

Además, siguiendo el trabajo de CARMICHAEL y THOMAS (1993), se incluyó una variable que capta cuándo un club está cerca del liderazgo o de posiciones de descenso en su respectiva división, para apreciar si la situación del mismo es la de competir para ganar la competición o para eludir el descenso, definiéndose la posición competitiva como el cuadrado de la diferencia entre la posición actual del club comprador y la mitad de la tabla.

En contraste con CARMICHAEL y THOMAS, DOBSON y GERRARD demostraron que la posición competitiva resulta estadísticamente significativa para los clubes compradores, pero no para los clubes vendedores.

Con estas variables, los autores construyeron tres modelos:

El primero de ellos sólo consideró las características de los jugadores como variables explicativas. El segundo incluyó las características de los clubes vendedores y finalmente el tercer modelo tomó en cuenta también las características de los clubes compradores.

El primer modelo conseguía explicar el 32 por 100 de la variación observada de los precios reales de traspaso. La introducción de las características del club vendedor como variable explicativa mejoró notablemente la bondad del modelo, ya que llegó a explicar casi el 58 por 100 de la variación de dichos precios, deduciéndose que las características del club vendedor son significativas en su conjunto.

La inclusión en el tercer modelo de las características del club comprador mejoró aún más su bondad, llegando a explicar más del 79 por 100 de la variación del precio real del traspaso. Por consiguiente, las características del club comprador son significativas en su conjunto.

Como conclusión importante hay que destacar que el modelo consigue explicar casi un 80 por 100 del precio efectivo de los traspasos ¹³.

El modelo es susceptible de aplicarse por parte de clubes compradores para calcular el valor esperado de posibles fichajes futuros. En efecto, si se introducen las características del jugador y del club vendedor en el modelo, éste ofrecería como resultado un valor que serviría de referencia para realizar la oferta correspondiente por parte del club comprador.

A los efectos de nuestro estudio, este modelo podría utilizarse para determinar por parte de las compañías deportivas un valor más próximo al de mercado para la valoración de sus derechos sobre jugadores. El problema derivado del desconocimiento de las características del hipotético club comprador se podría resolver de varias formas:

- Haciendo caso omiso de las mismas, lo que nos llevaría a la segunda versión del modelo. Esto traería consigo una pérdida de significación, pues como indicamos anteriormente esta versión explica sólo el 58 por 100 del precio del traspaso.
- Considerando como club comprador un equipo con las características promedio del conjunto de equipos que militan en la categoría del club que realiza la valoración.
- Considerando como club comprador un equipo con las mismas características que el que realiza la valoración.

En el caso de jugadores internamente generados incluidos en la primera plantilla del club, entendemos que el modelo puede aplicarse sin ningún problema. Sin embargo, consideramos que el mismo no sería capaz de obtener un valor aceptable para los jugadores internamente generados no profesionales, que aún militan en escalafones inferiores del club, ya que la información disponible para estos jugadores no es compatible con los datos requeridos por el modelo ¹⁴.

¹³ Un trabajo de características similares relativo a la determinación de precios de traspaso en el ámbito del fútbol no profesional arrojó resultados prácticamente iguales (DOBSON *et al.*, 2000).

¹⁴ Obsérvese que sería imposible obtener información sobre características del jugador, dado que las mismas se refieren a jugadores profesionales.

En cualquier caso, y en relación con el mercado español, las dificultades para la obtención de los datos necesarios objetivos para la adaptación del modelo imposibilitan, de momento, la aplicación del mismo.

4.5. La aportación de ORDÓÑEZ.

El trabajo de ORDÓÑEZ (2001) se centra básicamente en la elaboración de una propuesta de valoración de los derechos sobre jugadores internamente generados, conocidos comúnmente como jugadores de cantera, partiendo de la constatación del diferente tratamiento contable que reciben estos derechos respecto a los adquiridos externamente en el mercado de traspasos.

En efecto, la adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas trata la adquisición de derechos sobre deportistas procedentes de otras entidades como una inversión en inmovilizado inmaterial ¹⁵, creando la partida Derechos de adquisición de jugadores que, textualmente, recogerá el «importe satisfecho por la adquisición del derecho a los servicios de un determinado jugador, en concepto de *transfer*, así como todos los gastos realizados que sean necesarios para la adquisición de este jugador», de manera que, por ejemplo, se permite la activación de conceptos tales como comisiones pagadas a intermediarios o gastos de viajes realizados para la adquisición de estos derechos.

En consecuencia, para que los derechos sobre un jugador puedan ser incluidos en los estados financieros como activo es necesario que hayan sido adquiridos en el mercado de traspasos. Por otra parte, la valoración de los mismos se hará siempre sobre la base del precio de adquisición.

Indudablemente este criterio de valoración es fiel reflejo de la tendencia al conservadurismo de la normativa contable, y genera como consecuencia inmediata el que los derechos sobre determinados tipos de jugadores no aparecerán en los estados financieros: (1) jugadores contratados procedentes de otros clubes sin realizar ningún desembolso y (2) jugadores internamente generados o de cantera.

En el caso de estos últimos, la adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas indica en su introducción que se debatieron dos posibles opciones de tratamiento contable:

- a) Capitalizar los gastos de formación del jugador y considerarlos como un inmovilizado inmaterial.

¹⁵ Este tratamiento contable es el que se lleva a cabo también en un país tan significado en este sector económico como Italia. Sin embargo, en Inglaterra, como comentamos en páginas anteriores, la práctica habitual consistía en considerar las adquisiciones de derechos sobre jugadores como cargos a la cuenta de resultados, aunque esta tendencia comienza a estar en desuso, siendo ya numerosos los clubes que capitalizan los derechos sobre deportistas profesionales (MORROW, 1997, pág. 59 y BERNABÉU y MAZARRACÍN, 2000, págs. 10-11).

- b) No conceptuar los gastos generados por la formación del jugador de cantera como activo, pues se trata de gastos propiamente dichos que deberán figurar como tales en la cuenta de pérdidas y ganancias.

El comité que elaboró la adaptación decidió adoptar la segunda opción, pues desde su punto de vista era la que más adecuadamente respetaba el principio de prudencia y el carácter preeminente de éste sobre cualquier otro.

En opinión de ORDÓÑEZ, y también en la nuestra, tanto los jugadores de la cantera como los adquiridos en el mercado de traspasos deben figurar en los estados financieros y, más concretamente, en el balance de situación, pues la contribución a la generación de rendimientos futuros por parte de un jugador de la cantera no es distinta de la de un jugador procedente del exterior y, en consecuencia, el tratamiento contable para ambos debería ser similar (ORDÓÑEZ, 2002, págs. 26-27). Por otra parte, en la medida en que los importes desembolsados en desarrollo de la cantera tienen como objetivo la obtención de potenciales ingresos futuros, ya sea por la vía de generación de deportistas profesionales para el primer equipo o por la vía de traspaso a otras entidades de los deportistas formados internamente, estos importes deberían ser considerados, al menos parcialmente, como inversión.

Ante esta situación, y tras desechar por diversas razones algunas posibilidades de valoración (coste de reposición, coste de oportunidad, modelo estocástico de valoración de recompensas, alternativas no monetarias de valoración, procedimientos instaurados por organizaciones emisoras de normas en el ámbito deportivo y estimación individualizada del potencial de rendimiento futuro), ORDÓÑEZ presenta dos posibilidades a efectos de valoración de derechos sobre estos deportistas: (1) actualización de salarios a cobrar y (2) coste histórico.

La primera de ellas resulta de aplicación relativamente fácil, pues el importe de las retribuciones a percibir por el deportista es conocido, al quedar pactado contractualmente y sólo habría que decidir la tasa de actualización correspondiente.

Es en la segunda posibilidad donde se centra el trabajo de ORDÓÑEZ. La valoración de deportistas de cantera utilizando el coste histórico supone la alternativa más conservadora, presentando las siguientes ventajas:

- No es necesario utilizar datos previsionales en su aplicación.
- Mayor simplicidad matemática.
- Menor grado de subjetividad.
- Mayor respeto hacia el principio de prudencia y hacia el cumplimiento de las condiciones de razonabilidad y fiabilidad.

El proceso de elaboración de la propuesta valorativa realizada presenta tres fases:

1. Cuantificación del coste total de mantenimiento de la cantera del club a lo largo de la temporada.
2. Segmentación de este coste en distintos subtotales, con tratamiento contable diferenciado, en función de la categoría federativa de los deportistas pertenecientes a la cantera del club.
3. Desarrollo pormenorizado del proceso de registro de cada concepto parcial del coste de cantera.

La primera fase trae consigo la necesidad de clasificar los costes por naturaleza relativos a las tareas formativas. Entre estos costes destacan los siguientes (SÁNCHEZ, 2000, págs. 412 y ss.):

- Coste de material deportivo, sanitario y otros consumos.
- Coste de servicios externos (comunicaciones, arrendamientos, reparaciones y conservación, de profesionales independientes, seguros, publicidad, propaganda y relaciones públicas, suministros, seguridad, desplazamientos del personal no deportivo...).
- Coste de tributos.
- Coste de personal.
- Otros costes de gestión (de arbitraje, desplazamientos, cuotas a entidades deportivas, derechos de participación en competiciones deportivas, sanciones deportivas, subvenciones a otras entidades deportivas...).
- Coste de amortizaciones y otros costes.

Una vez calculado el coste total de mantenimiento de cantera, la segunda fase implica la necesidad de imputar este coste a los distintos portadores de coste. Para realizar esta tarea ORDÓÑEZ distingue entre las distintas categorías federativas de los deportistas, debido a la gran complejidad que generaría un seguimiento individualizado de cada jugador de cantera.

Así, distingue cuatro grandes grupos:

1. Benjamines y alevines, que se caracterizan por la gran incertidumbre, dada su escasa edad, en cuanto a su potencial futuro.
2. Infantiles y cadetes, grupo en el que ya es posible que destaquen determinados jugadores, aunque aún sigue existiendo una fuerte dosis de incertidumbre en relación a su desarrollo posterior.

3. Juveniles y seniors. Se trata de un grupo ya con un nivel elevado de preparación, del que resulta lógico que salgan los deportistas profesionales.
4. Aficionados con 25 años cumplidos, grupo del que muy excepcionalmente podrá obtenerse un jugador profesional, dada su edad.

Dado que cada categoría tiene diferente importancia respecto a la asunción de costes y que las distintas edades de los deportistas pertenecientes a cada una indican diferentes tiempos de permanencia bajo tutela deportiva del club, se propone un sistema de coeficientes de ponderación. Estos coeficientes comienzan en el 1 para la categoría de benjamín de primer año y van ascendiendo en una unidad por categoría hasta llegar al coeficiente máximo 11, correspondiente a juvenil de tercer año. A partir de esa categoría, el coeficiente comienza a descender, para considerar que el potencial futuro de los deportistas de las categorías senior es inferior, además de que se acercan a la edad en la que el club dejará de tener derecho a percibir indemnización por formación (la última categoría contemplada, senior de más de 25 años, tiene coeficiente de ponderación 1).

Una vez conocidas las ponderaciones, se calcula el número de jugadores equivalentes que forman la cantera, multiplicando el número de jugadores reales de cada categoría por sus coeficientes, y acto seguido se puede calcular el coste de mantenimiento por jugador equivalente, simplemente dividiendo el coste total de mantenimiento de cantera por el número de jugadores equivalentes.

Lógicamente, esto permite conocer el coste de mantenimiento de cantera atribuible a los cuatro grupos que hemos mencionado anteriormente (benjamines y alevines, infantiles y cadetes, juveniles y seniors y seniors de más de 25 años).

A partir de ahí, se propone un tratamiento contable específico de los costes de mantenimiento de cantera correspondientes a cada categoría federativa, de manera que:

1. Costes correspondientes a benjamines, alevines y seniors de más de 25 años: se consideran como gastos del ejercicio, debido, en el caso de benjamines y alevines, a la gran incertidumbre existente en cuanto a su desarrollo futuro y, en el caso de seniors de más de 25 años, a sus escasas posibilidades de llegar a profesionales, junto a la circunstancia de que la edad de estos deportistas implica que el club ya no tiene derecho a percibir una posible indemnización por derechos de formación sobre los mismos.
2. Costes correspondientes a infantiles y cadetes: se trata de «proyectos de jugadores profesionales», de manera que se propone que los gastos correspondientes a estas categorías se activen como gastos de investigación y desarrollo ¹⁶, lógicamente contra una partida de trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial.

¹⁶ El tratamiento contable como gastos de investigación y desarrollo ya fue llevado a la práctica por el Atlanta Braves, equipo norteamericano de béisbol profesional, que decidió capitalizar los costes de cantera y amortizarlos en cinco años (JIMENO y REDONDO, 2002, pág. 10).

3. Costes atribuibles a juveniles y seniors de hasta 25 años: estos costes, junto a los gastos de investigación y desarrollo definidos en el punto anterior correspondientes a los deportistas que abandonan la categoría de cadete de segundo año, formarán la valoración de los jugadores que acceden a categoría profesional.

Ésta es una propuesta que cabe calificar de prudente, en la medida en que se basa en el coste histórico de mantenimiento de cantera, sin atender al posible valor de mercado de los derechos activados sobre los deportistas y que entendemos que mejora significativamente la información mostrada en las cuentas anuales de las entidades deportivas, sobre todo en aquellas que destinan cantidades relevantes al desarrollo interno de jugadores.

4.6. La influencia de la normativa deportiva: el caso de la Fédération Internationale de Football Association (FIFA).

En julio de 2001 el Comité Ejecutivo de la FIFA promulgó la última revisión del Reglamento sobre el estatuto y la transferencia de jugadores (en adelante, el Reglamento), en el que, entre otras cuestiones, se trata de la indemnización de formación para jugadores jóvenes. En la misma fecha fue aprobado el Reglamento de aplicación del citado Reglamento (en adelante, el Reglamento de aplicación), y posteriormente, en agosto del mismo año, se dirigió a las distintas asociaciones nacionales pertenecientes a la FIFA la Circular n.º 769 (en adelante, la Circular) (FIFA, 2001 a, b, c).

Esta revisión de la normativa FIFA es consecuencia del acuerdo alcanzado en marzo de 2001 entre esta institución y la Comisión Europea, en relación con las modificaciones que esta última consideraba imprescindible introducir en la regulación de las transferencias internacionales de jugadores. La Comisión Europea había advertido en repetidas ocasiones de las deficiencias de la normativa sobre el mercado de traspasos y, más concretamente, había abogado por la institucionalización de los derechos de formación.

El objetivo perseguido consiste en promover y mejorar la formación de jóvenes jugadores, garantizando indemnizaciones para los clubes que invierten en la formación y capacitación de los mismos, incentivando por tanto la realización de actividades de formación y desarrollo de deportistas. Por otra parte, la consecución de este objetivo no debe conducir al cálculo de indemnizaciones desproporcionadas, que pudieran tener como consecuencia práctica un aumento de las dificultades para la movilidad de los jugadores (FIFA, 2001c, pág. 2).

El Reglamento determina el período durante el cual se entiende que se produce el proceso de formación y educación de un jugador: de los 12 a los 23 años. La obligación de pago de la indemnización por formación y educación se produce: (1) cuando el jugador firma su primer contrato como no-aficionado con un club distinto al que impartió la formación y (2) cada vez que el jugador cambie de club, hasta que finalice su formación y educación (arts. 14 y 15 del Reglamento).

El importe de indemnización calculado deberá reflejar los costes efectivos de formación del jugador y se beneficiarán del mismo los clubes que han contribuido a la formación del deportista, contando a partir de los 12 años de edad [art. 5.4 a) del Reglamento de aplicación].

Lógicamente, resulta clave la manera de calcular esos costes efectivos de formación del jugador, de manera que se determina la necesidad de establecer una clasificación de los clubes, en función de sus inversiones en formación de jugadores (art. 6 del Reglamento de aplicación). Cada asociación nacional de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo establecerá a qué grupo pertenece cada uno de sus clubes, ordenándolos de mayor a menor esfuerzo financiero en la formación de jugadores y teniendo en cuenta la opinión de los representantes de éstos y de los clubes. Igualmente, cada asociación nacional determinará los costes de formación y educación para cada una de las categorías de clubes de su ámbito territorial.

Es importante destacar que para que el sistema sea manejable y las sumas de la indemnización por formación resulten previsibles, los costes de formación y educación no se calcularán individualmente para cada club, sino que se clasificará a los clubes en categorías y los costes de formación y educación se establecerán nacionalmente para cada categoría (FIFA, 2001c, pág. 4). En nuestra opinión, el hecho de que el sistema consiga que las cifras de indemnización sean previsibles resulta determinante a la hora de permitir el reflejo contable de estos importes. Una vez obtenida por la FIFA la información relativa a la categorización de los clubes de cada asociación nacional, así como la referida a los costes de formación de cada categoría de cada asociación nacional, este organismo procederá a establecer una clasificación de ámbito internacional. Así, se prevén cuatro categorías de clubes, ordenados de mayor a menor inversión en formación de jugadores.

Para calcular la indemnización se multiplicará la suma correspondiente a la categoría del club formador en el que estuvo inscrito el jugador por los años de formación del deportista en dicho club (art. 7.1 del Reglamento de aplicación). El número máximo de años de formación que se considerará es de 10 (FIFA, 2001c, pág. 5)¹⁷.

Con carácter general, la indemnización por formación se basará en los costes de formación y educación del país del nuevo club. No obstante, en el área de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, la indemnización se basará en los costes de formación y educación del país del club formador.

En nuestra opinión, la nueva normativa de la FIFA va a producir consecuencias relevantes en el terreno de la valoración contable de las inversiones en desarrollo interno de deportistas, pues las asociaciones nacionales van a tener obligatoriamente que valorar los costes efectivos de formación y en los traspasos de futbolistas, en determinadas circunstancias ya analizadas, habrá que indemni-

¹⁷ Indudablemente, el sistema resulta complejo, y para conseguir una mayor simplicidad, la propia FIFA ha establecido, mediante su Circular n.º 826 (2002), las cantidades a utilizar en el proceso de valoración, distinguiendo para cada una de sus seis Confederaciones las distintas categorías en las que deben encuadrarse los clubes.

zar a los clubes formadores. Esta filosofía general resulta aplicable no sólo a los traspasos internacionales, sino también a los nacionales. Por tanto, va a resultar factible la valoración de los derechos sobre deportistas internamente generados y su inclusión en los estados financieros, tomando como base para esa valoración los costes de formación correspondientes a la categoría en la que se haya encuadrado al club. No debe olvidarse que los costes de formación no se establecen individualmente para cada club, sino que se determinan nacionalmente para cada categoría, lo cual hace que las sumas de indemnización por formación sean previsibles.

El mecanismo propuesto para la activación de los derechos de formación sobre deportistas requiere analizar cuidadosamente determinados aspectos:

- Momento del tiempo en el que debe producirse la activación de los derechos.

Esta cuestión es relevante en la medida en que no resultaría razonable la capitalización de derechos sobre jugadores cuyo potencial de generación de rendimientos futuros estuviera afectado por una alta dosis de incertidumbre. Nuestra propuesta implica que la capitalización debería producirse en el año en el que el futbolista pasara a prestar sus servicios en el equipo filial o segundo equipo. Esta circunstancia justifica la activación, pues se entiende que un deportista que pasa al equipo filial debe tener lógicamente características que hacen presumir un desarrollo posterior positivo. El importe capitalizado se calcularía tomando el coste de formación de la categoría a la que pertenezca el club multiplicado por el número de años transcurridos desde que el deportista comenzó su actividad en los equipos de cantera y tendría como contrapartida una partida de trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial. Esta activación se haría siempre partiendo de los 12 años de edad, pues, como indicamos anteriormente, la normativa de la FIFA entiende que el proceso de formación valorable a efectos económicos comienza a esa edad.

- Tratamiento de los costes generados durante los ejercicios de permanencia del deportista en el equipo filial.

En este caso, el valor capitalizado del deportista debería incrementarse ejercicio a ejercicio, en el importe de los costes de formación correspondientes a la categoría del club en cada temporada.

- Posibilidades al finalizar el proceso de formación del deportista:

1. Finalizado el período de formación, el deportista es contratado como profesional por el club formador.

Esta circunstancia puede asimilarse a la terminación exitosa de un proyecto de desarrollo, de manera que el valor acumulado de los derechos sobre el deportista que se ha ido generando internamente pasará a amortizarse en función de la duración del contrato firmado.

2. Durante el proceso de formación, el deportista es traspasado a otro club.

En este caso, el club formador tendrá derecho a percibir una indemnización por formación, calculada de acuerdo con la normativa de la FIFA. Lógicamente, el traspaso puede acordarse por una cantidad real distinta. Lo auténticamente relevante es que los derechos sobre el jugador traspasado van a tener un valor contable, derivado de la activación inicial más los incrementos registrados durante su proceso de formación, de manera que se podrá calcular el resultado de la operación por diferencia entre el precio del traspaso y este valor contable.

3. Durante el proceso de formación, el jugador abandona la práctica del deporte, por no alcanzar el rendimiento mínimo necesario.

Esta circunstancia es asimilable al fracaso de un proyecto de desarrollo, de manera que en este caso procederá dar de baja, con cargo a pérdidas, el importe de los derechos de formación activados correspondientes al deportista.

Lógicamente, la casuística que puede presentarse es muy amplia, aunque entendemos que los tres puntos anteriores recogen las posibilidades más frecuentes en la realidad.

En el apartado de este trabajo relativo a propuestas de actuación reflexionaremos acerca de las consecuencias que sobre los estados financieros tendría la activación de los importes destinados a formación de deportistas.

5. CONCLUSIONES

- En las entidades deportivas resulta necesario prestar una especial atención a los criterios de valoración aplicables a los derechos sobre deportistas profesionales, dado que éstos constituyen el principal elemento generador de ingresos para estas compañías.
- La caracterización de estos derechos como activos intangibles resulta clara, en la medida en que (1) no tienen sustancia física, (2) son identificables y separables de otros activos, (3) las compañías pueden ejercer el control efectivo sobre ellos y (4) contribuyen a la obtención de ingresos futuros y a la aparición de ventajas competitivas sostenibles para las empresas.
- La mayoría de los modelos propuestos por la literatura contable para la valoración de derechos sobre deportistas profesionales presentan fuertes dosis de subjetividad, siendo incompatibles con la necesaria fiabilidad de la información contable.
- Esta carencia de bases fiables de medida tiene como consecuencia que el principio del coste histórico sea el más utilizado para la valoración de estos derechos, dado su carácter imparcial, objetivo y verificable.

- La valoración obtenida mediante el principio del coste histórico mostrará el coste o sacrificio de recursos que se ha realizado para la obtención del derecho sobre el deportista, pero no resulta indicativo acerca de la capacidad futura del mismo para contribuir a la obtención de ingresos para la compañía.
- Por otra parte, la utilización de este criterio valorativo genera distorsiones en la información contable cuando existen diferencias significativas entre dicho coste y el valor de realización de los activos correspondientes. En las sociedades deportivas estas distorsiones pueden ser especialmente relevantes en los casos de (1) jugadores contratados procedentes de otros clubes sin realizar ningún desembolso y (2) jugadores desarrollados internamente, dado que el valor de los derechos sobre estos deportistas no aparece reflejado en el activo de estas entidades, en el primer caso por no existir un desembolso monetario para la adquisición de los derechos y en el segundo por tratarse contablemente los importes invertidos en desarrollo de deportistas como gasto.
- En el caso de jugadores desarrollados internamente, resulta posible técnicamente asignar un valor a los mismos basado en el coste histórico de mantenimiento de cantera, ya sea a través del modelo propuesto por ORDÓÑEZ o utilizando la normativa FIFA para la valoración de derechos de formación. De esta forma la información financiera facilitada al exterior sería más congruente con la realidad de las entidades deportivas, sobre todo de aquellas que destinan importantes recursos financieros a la formación y desarrollo de deportistas.

6. PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

En nuestra opinión, sería necesario reformar la normativa contable específica aplicable a estas entidades, en el sentido de permitir la capitalización, al menos parcial, de las inversiones en cantera. De esta forma se paliaría la inconsistencia en el tratamiento contable que supone la activación de los derechos sobre deportistas adquiridos en el exterior y la no consideración en los balances de los derechos sobre deportistas internamente generados.

Esta activación generaría una serie de consecuencias:

- Incremento de los activos inmovilizados inmateriales de la compañía, al reconocerse como tales los gastos de desarrollo de los jugadores formados internamente.
- Incremento de los fondos propios, derivado del aumento de los resultados del ejercicio producido como consecuencia de la activación. La propuesta incide positivamente en la rentabilidad, tanto económica como financiera, de la compañía.

- Efecto reductor sobre la ratio de endeudamiento, derivado de la mejora de los fondos propios.
- Mejora de los indicadores de solvencia, al incrementarse el activo inmovilizado, en este caso inmaterial.
- Al aumentar los ingresos de explotación, se produce un efecto positivo sobre indicadores tales como la capacidad de devolución de deudas y la cobertura de gastos financieros.
- Las ratios de liquidez de la compañía no se ven afectadas, pues la propuesta no incide sobre el activo y pasivo circulante.
- Como se ha indicado anteriormente, el impacto de la propuesta sobre la cuenta de resultados durante el proceso de formación supondría un incremento de los ingresos de explotación, aunque debe señalarse que, una vez finalizado este proceso con éxito, las cuentas de resultados futuras soportarían mayores gastos por amortización del inmovilizado inmaterial, dado que habría que cargar en las mismas la depreciación anual calculada de los derechos activados previamente.

No queremos finalizar este apartado sin hacer mención de las posibles implicaciones de la activación de derechos sobre deportistas internamente generados desde el punto de vista de la normativa contable actualmente en vigor.

Las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades Anónimas Deportivas (Orden de 27 de junio de 2000, BOE de 29 de junio) indican a este respecto en el párrafo octavo de su Introducción que las cantidades destinadas por los clubes para formación de sus jugadores deben considerarse como gastos del ejercicio, argumentado por un lado que esta opción es la que mejor recoge el principio de prudencia y, por otro, aduciendo las dificultades que plantearía la cuantificación de estos importes a efectos de su inclusión en el inmovilizado inmaterial, lo que podría traer consigo en muchos casos apreciaciones puramente subjetivas.

En este sentido, hemos de hacer las siguientes consideraciones:

- a) El párrafo primero de la Introducción de estas normas de adaptación indica textualmente lo siguiente: «Como en cualquier otra adaptación sectorial formulada por este Instituto, las presentes normas siguen abiertas para aceptar las modificaciones que puedan proceder en el futuro en función de la evolución que experimenten estas entidades, del progreso contable y de las sugerencias de profesionales y expertos apoyados en observaciones al aplicar el modelo».

Dado que la fecha de promulgación de este texto legal es junio de 2000, resulta evidente que en aquel entonces no habían visto la luz las normas de la FIFA comentadas en el epí-

grafe 4.6 de este trabajo, luego la consideración como gasto de las inversiones en cantera es el producto de la situación jurídico-deportiva de aquel momento que, en nuestra opinión, se ha visto sustancialmente modificada a partir de 2001.

- b) Uno de los argumentos que esgrime el Comité que elaboró las normas de adaptación para el tratamiento contable como gasto de las inversiones en formación de jugadores es la dificultad de su cuantificación y el riesgo asociado de utilización de criterios puramente subjetivos. Indudablemente, éste es un argumento consistente en el momento del tiempo en el que las normas se promulgaron, pero en la actualidad existe un cuerpo normativo de la FIFA que resuelve, con criterios objetivos, este problema valorativo. Es más, este cuerpo normativo se está empleando como base para la valoración de las indemnizaciones por derechos de formación en los traspasos de deportistas entre clubes.
- c) Por otra parte, la alusión que realizan las normas de adaptación al Principio de Prudencia, como inspirador del tratamiento contable como gasto de estas inversiones en cantera, dado el carácter preferencial de dicho Principio, también era consistente en aquella época, aunque hay que hacer hincapié en que este principio deja de tener este carácter preferencial, ante la entrada en vigor de las Normas Internacionales de Contabilidad.

En resumen, entendemos que la activación de derechos sobre deportistas internamente generados por parte de los clubes no contraviene el espíritu de las normas de adaptación, antes bien, contribuye a mostrar de una manera más coherente la imagen fiel de la situación patrimonial de estas entidades y de sus resultados. Esta idea se hace aún más evidente en aquellos clubes que se caracterizan por su esfuerzo económico en el desarrollo de su actividad de promoción de jugadores internamente generados, máxime si tenemos en consideración los próximos cambios previstos en la normativa deportiva internacional que obligarán a los clubes a incluir en sus plantillas un número determinado de jugadores de cantera.

No obstante, somos conscientes de que esta propuesta puede resultar contradictoria con lo estipulado en la NIC 38, que limita fuertemente la capitalización de activos intangibles generados internamente, de manera que una posibilidad intermedia podría consistir en el suministro de información adicional sobre valoración de deportistas formados dentro de la compañía, bien sea en la Memoria o en un estado complementario referido específicamente a este aspecto.

Una segunda propuesta se refiere a la presentación de información adicional acerca de la evolución del valor de los derechos sobre deportistas profesionales, pues creemos necesario informar en la Memoria de las posibles diferencias entre valor contable de estos derechos (ya sean adquiridos del exterior o generados internamente) y valor de realización de los mismos, con el objetivo de mejorar la información suministrada por estas compañías. El cálculo del valor de realización podría realizarse de acuerdo con un modelo de carácter objetivo, similar al de DOBSON y GERRARD.

BIBLIOGRAFÍA

- ABOODY, D. y LEV, B. [1998]: «The value-relevance of intangibles: The case of software capitalization», *Journal of Accounting Research*, 36, supplement.
- ACCOUNTING STANDARDS BOARD (ASB) [1997]: Goodwill and Intangible Assets, Financial Reporting Standard 10, ASB, London.
- ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (ASC) [1987]: Accounting for depreciation, Statement of Standard Accounting Practice 12, Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), London.
- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA) [1973]: «Report of the Committee on Human Resource Accounting», *Accounting Review*, 48, supplement.
- ANTONIONI, P. y CUBBIN, J. [2000]: «The Bosman ruling and the emergence of a single market in soccer talent», *European Journal of Law and Economics*, 9.
- APPELBAUM, S.H. y HOOD, J. [1993]: «Accounting for the firm's human resources», *Managerial Auditing Journal*, vol. 8, n.º 2.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) [1999]: *Marco Conceptual para la Información Financiera, Documentos sobre Principios Contables*, AECA, Madrid.
- BASSI, L.; BENSON, G.; VAN BUREN, M. y BUGARIN, R. [1997]: *Human Performance Practices Report*, American Society for Training and Development.
- BERNABÉU SÁNCHEZ, M.D. y MAZARRACÍN BORREGUERO, M.R. [2000]: «Algunas consideraciones sobre el tratamiento contable de los jugadores en la industria del fútbol: la situación en España e Inglaterra», Comunicación presentada al *IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Las Palmas de Gran Canaria.
- BIAGONI, L.F. y OGAN, P. [1977]: «Human resource accounting for professional sports teams», *Management Accounting (NAA)*, november.
- BRUMMANS, R.J.J. y LANGENDIJK, H.P.A.J. [1998]: «Human resource accounting in football clubs: A study of the prescribed accounting rules in the Netherlands», Comunicación presentada al *XX Congress of the European Accounting Association*, Amsterdam.
- BRUMMET, R.L. [1970]: «Accounting for Human Resources», *Journal of Accountancy*, n.º 130.
- BRUMMET, R.L.; FLAMHOLTZ, E.G. y PYLE, W.C. [1968]: «Human Resource measurement: a challenge for accountants», *The Accounting Review*.
- CAÑIBANO CALVO, L.; GARCÍA-AYUSO COVARSI, M. y SÁNCHEZ, P. [1999]: «La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de las empresas: revisión de la literatura», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 100.
- CARMICHAEL, F. y FORREST, D. [1999]: «The labor market in association football: who gets transferred and for how much?», *Bulletin of Economic Research*, vol. 51, n.º 2.
- CARMICHAEL, F. y THOMAS, D. [1993]: «Bargaining in the transfer market: Theory and evidence», *Applied Economics*, 25.
- CORTE DE JUSTICIA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS [1995]: Caso C-415/93.
- DELOITTE & TOUCHE [1996]: *Annual review of football finance*, Deloitte & Touche, London.
- DOBIJA, M. [1998]: «How to place human resources into the balance sheet?», *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, vol. 3, n.º 1.
- DOBSON, S. y GERRARD, B. [1999]: «The determination of player transfer fees in English professional soccer», *Journal of Sport Management*, 13.
- [2000]: «Testing for monopoly rents in the market for playing talent», *Journal of Economic Studies*, vol. 27, n.º 3.
- DOBSON, S.; GERRARD, B. y HOWE, S. [2000]: «The determination of transfer fees in English nonleague football», *Applied Economics*, vol. 32, n.º 9.
- EDVINSSON, L. y MALONE, M.S. [1999]: *El capital intelectual*, Gestión 2000, Barcelona.
- FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE FÚTBOL ASOCIACIÓN (FIFA) [2001a]: Reglamento sobre el estatuto y la transferencia de jugadores, www.fifa.com

- [2001b]: Reglamento de aplicación del Reglamento FIFA sobre el estatuto y la transferencia de jugadores, www.fifa.com
- [2001c]: Circular n.º 769 sobre revisión del Reglamento sobre el estatuto y la transferencia de jugadores, www.fifa.com
- [2002]: Circular n.º 826 sobre indemnización por formación de jugadores, www.fifa.com
- FEES, E. y MÜHLHEUBER, G. [2002]: «Economic consequences of transfer fees regulations in European football», *European Journal of Law and Economics*, 13.
- FLAMHOLTZ, E.G. [1972]: «Towards a Theory of Human Resource Value in Formal Organizations», *The Accounting Review*.
- [1974]: *Human Resource Accounting*, Dickenson Publishing Company, Encino, California.
- [1985]: *Human Resource Accounting*. Advances in Concepts, Methods and Applications, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- FLOWER, J. [2000]: «The accountancy profession's approach to intangible assets: an analysis of IAS 38» en VV.AA.: *Clasificación de intangibles*,ambre de Commerce et d'industrie de Paris, París.
- HAMIL, S.; MICHIE, J. y OUGHTON, C. [1999]: *The Business of Football*, Mainstream, Edimburgo.
- HAMIL, S.; MICHIE, J., OUGHTON, C. y WARBY, S. [2000]: *Football in the Digital Age*, Mainstream, Edimburgo.
- HEKIMIAN, J.S. y JONES, C. [1967]: «Put people on your balance sheet», *Harvard Business Review*, January-February.
- HERMANSON, R. [1964]: Accounting for human assets, Ocasional paper n.º 14, Michigan State University.
- ITTNER, C.D. y LARCKER, D.F. [1998]: «Are nonfinancial measures leading indicators of financial performance? An analysis of customer satisfaction», *Journal of Accounting Research*, 36, supplement.
- JAGGI, B. y LAU, H. [1974]: «Towards a Model for Human Resource Valuation», *The Accounting Review*, April.
- JIMENO DE LA MAZA, F.J. y REDONDO CRISTÓBAL, M. [2002]: «Valoración de recursos humanos en Sociedades Anónimas Deportivas. Especial referencia a los gastos de formación», Comunicación presentada al *X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Santiago de Compostela.
- LEV, B. [2001]: *Intangibles: Management, measurement and reporting*, Brookings Institutions Press, Washington DC.
- LEV, B. y SCHWARTZ, A. [1971]: «On the use of the economic concept of human capital in financial statements», *Accounting Review*, January.
- LEV, B. y SOUGIANNIS, T. [1996]: «The capitalization, amortization and value-relevance of R&D», *Journal of Accounting and Economics*, 21, February.
- LIKERT, R. y BOWERS, D.G. [1969]: «Organizational Theory and Human Resource Accounting», *American Psychologist*, n.º 24.
- MARQUES, E. [1974]: *La comptabilité des ressources humaines*, Hommes et Techniques, París.
- MARTÍNEZ CHURIAQUE, J.I. [1980]: «Estados contables con datos de inversión en personal. Su impacto sobre la toma de decisiones», *Boletín de Estudios Económicos*, 109.
- MARTÍNEZ RAMOS, M. [1996]: «La contabilidad de los recursos humanos: una visión general», Comunicación presentada al *VII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Alicante.
- MAZARRACÍN BORREGUERO, M.R. [1993]: «La información sobre la inversión en personal en las cuentas anuales», Comunicación presentada al *V Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Sevilla.
- [1998]: *La información contable de los recursos humanos*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- MORENO CAMPOS, I. [1999]: «La Información Contable sobre Intangibles: el caso del Capital Humano», Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
- [2001]: «Activos y pasivos derivados de la gestión de personas en la empresa», *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad*, 43, septiembre-octubre.
- MORENO CAMPOS, I. y SIERRA MOLINA, G. [2000]: «La relevancia del capital humano en la información financiera: análisis y revisión de la literatura empírica», *VI Jornadas de Análisis Contable*, Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad.
- MORROW, S.H. [1996] «Football players as assets. Measurement as the critical factor in asset recognition: a case study investigation», *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, vol. 1, n.º 1.

- [1997]: «Accounting for football players. Financial and accounting implications of "Royal Club Liégeois and Others V Bosman" for football in the United Kingdom», *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, vol. 2, n.º 1, spring.
- OGAN, P. [1976a]: «Application of a human resource value model: A field study», *Accounting, Organization & Society*.
- [1976b]: «A human resource value model for professional service organizations», *Accounting Review*, april.
- ORDÓÑEZ SOLANA, C. [2000]: «La valoración de los jugadores pertenecientes a clubes y sociedades anónimas deportivas que participan en competición profesional: la contabilidad de recursos humanos y la normativa deportiva aplicable», Comunicación presentada a las *X Jornadas Luso-Españolas de Gestión Científica*, Vilamoura, Portugal.
- [2001]: Reconocimiento contable de jugadores en empresas que participan en competición profesional, Tesis Doctoral, Universidad de Granada.
- [2002]: «Registro contable de pagos a deportistas: Según la adaptación sectorial del P.G.C. a S.A. deportivas», *Partida Doble*, mayo.
- POWER, M. [1992]: «The politics of brand accounting in United Kingdom», *European Accounting Review*, summer.
- REILLY, B. y WITT, R. [1995]: «English league transfer prices: is there a racial dimension?», *Applied Economics Letters*, 2.
- ROBLEDA CABEZAS, H. [1994]: «Análisis de los costes de formación del personal», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 81, octubre-diciembre.
- ROTTENBERG, S. [1956]: «The baseball player's labour market», *Journal of Political Economy*, 64.
- SACKMANN, S.A.; FLAMHOLTZ, E.G. y BULLEN, M.L. [1989]: «Human resource accounting: a state of the art review», *Journal of Accounting Literature*, 8.
- SÁNCHEZ TOLEDANO, D. [2000]: «La realidad económico-técnica de los clubes de fútbol: cálculo, análisis y control del coste de los servicios y de la producción», Tesis Doctoral, Universidad de Málaga.
- [2002]: *Cálculo de costes en clubes de fútbol y otras entidades deportivas*, Deusto, Bilbao.
- SCARPELLO, V. y THEEKE, H.A. [1989]: «Human resource accounting: a measured critique», *Journal of Accounting Literature*, 8.
- SLOANE, P.J. [1969]: «The labour market in professional football», *British Journal of Industrial Relations*, vol. 7, n.º 2.
- [1971]: «The economics of professional football: The football club as utility maximiser», *Scottish Journal of Political Economy*, 18.
- SOUGIANNIS, T. [1994]: «The accounting based valuation of corporate R&D», *Accounting Review*, 69, January.
- SPEIGHT, A. y THOMAS, D. [1997]: «Arbitrator decision-making in the transfer market: an empirical analysis», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 44, n.º 2.
- STOLOWY, H. y JENY-CAZAVAN, A. [2001]: «International accounting disharmony: the case of intangibles», *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 14, n.º 4, September.
- STOLOWY, H.; HALLER, A. y KLOCKHAUS, V. [2001]: «Accounting for brands in France and Germany compared with IAS 38 (intangible assets): An illustration of the difficulty of international harmonization», *The International Journal of Accounting*, vol. 36, n.º 2, May.
- SZYMANSKI, S. y SMITH, R. [1997]: «The English football industry: profit, performance and industrial structure», *International Review of Applied Economics*, vol. 11, n.º 1.
- THOMAS, D. [1996]: «Recent developments in sporting labour markets: free agency and new slavery?», *Review of Policy Issues*, vol. 2, n.º 2.
- TOUCHE ROSS [1992]: *Survey of significant accounting policies in football clubs*, Touche Ross, London.
- [1994]: *Survey of football club accounts*. London.
- UNION OF EUROPEAN FOOTBALL ASSOCIATIONS (UEFA) [1992]: Principles of cooperation between members states and their clubs, UEFA, Berna.
- VROOMAN, J. [1997]: «A unified theory of capital and labour markets in major league baseball», *Southern Economic Journal*, 63.