ARRANCADA
ISSN 1810-5882

Volumen 26 Número 55 Año 2026

Artículo original

Efecto del Financial Fair Play en el Equilibrio Competitivo del Fútbol

Effect of Financial Fair Play on Competitive Balance in Football

Efeito do Fair Play Financeiro no Equilíbrio Competitivo do Futebol

Adnan Babic
Undergraduate Student - Bachelor's Degree in Physical Activity and Sport Sciences, Universidad Europea, Madrid, España

Silvio Addolorato
https://orcid.org/0000-0002-0136-0716
Sports Management Department, Faculty of Medicine, Health and Sports, Universidad Europea de Madrid, España

***Email:** silvio.addolorato@universidadeuropea.es

Como citar este artículo: Babic, A. y Addolorato, S. (2026). Efecto del Financial Fair Play en el Equilibrio Competitivo del Fútbol. 26(55), 122-134. https://arrancada.cuaje.edu.cu

Resumen

El Fair Play Financiero (FPF) fue introducido por la UEFA para fortalecer la disciplina financiera y promover la sostenibilidad a largo plazo en el fútbol europeo. Sin embargo, han surgido preocupaciones de que el FPF pueda haber reforzado, de manera no intencionada, el dominio de los clubes ya adinerados. El equilibrio competitivo (el grado en que los equipos poseen una probabilidad similar de éxito) ha mostrado señales de deterioro en las principales ligas y competiciones de la UEFA. Esta revisión sistemática examina cómo el FPF ha influido en el equilibrio competitivo del fútbol profesional. El objetivo general del trabajo es analizar la relación entre el FPF y el equilibrio competitivo en el fútbol, evaluando además cómo la regulación financiera, la aplicación legal y los nuevos modelos de inversión afectan la distribución del éxito deportivo. Se realizó una revisión sistemática de artículos científicos utilizando la base de datos Web of Science, con las palabras clave "Financial Fair Play" AND "Competitive balance" AND "Football", filtrando publicaciones entre 2015 y el primer trimestre de 2026, escritas en inglés y excluyendo artículos de acceso anticipado y revisiones previas; nueve estudios originales cumplieron los criterios de inclusión. Los resultados muestran que el FPF ha mejorado la estabilidad financiera al reducir los déficits, mejorar las proporciones salario-ingreso e incrementar la eficiencia financiera; no obstante, el equilibrio competitivo ha continuado disminuyendo. Indicadores como el Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) y el Índice de Herfindahl de Equilibrio Competitivo (HICB) muestran una concentración creciente del éxito entre los clubes de élite. Los desafíos legales y la aplicación inconsistente debilitaron aún más la eficacia del FPF, mientras que los modelos de inversión respaldados por Estados intensificaron las desigualdades estructurales. En general, el FPF fortaleció la disciplina financiera, pero no logró su objetivo de mejorar el equilibrio competitivo.

Palabras clave: Fair Play Financiero, equilibrio competitivo, UEFA, finanzas del fútbol, HHI, HICB.

Licencia Creative Commons Reconocimiento-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Internacional

Abstract

Financial Fair Play (FFP) was introduced by UEFA to strengthen financial discipline and promote long-term sustainability in European football. However, concerns have emerged that FFP may have unintentionally reinforced the dominance of already wealthy clubs. Competitive balance (the degree to which teams have an equal chance of success) has shown signs of decline across major leagues and UEFA competitions. This systematic review examines how FFP has influenced competitive balance in professional football. The general objective of this systematic review is to analyze the relationship between FFP and competitive balance in football, additionally evaluating how financial regulation, legal enforcement and emerging investment models affect the distribution of sporting success. A systematic review of scientific articles was conducted using the Web of Science database. The search included the keywords "Financial Fair Play" AND "Competitive balance" AND "Football", filtered for articles published between 2015 and the first quarter of 2026, written in English and excluding early access papers and preceding reviews. Nine original studies met the inclusion criteria. FFP has improved financial stability by reducing deficits, improving wage-to-revenue ratios and increasing financial efficiency. However, competitive balance has continued to decline. Indicators such as the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) and the Herfindahl Index of Competitive Balance (HICB) show increasing concentration of success among elite clubs. Legal challenges and inconsistent enforcement further weakened the effectiveness of FFP, while state-backed investment models intensified structural inequalities. Overall, FFP strengthened financial discipline but did not achieve its intended goal of improving competitive balance.

Keywords: educational pedagogical strategy, motor development, physical education.

Resumo

O Fair Play Financeiro (FPF) foi introduzido pela UEFA para fortalecer a disciplina financeira e promover a sustentabilidade a longo prazo no futebol europeu. Contudo, surgiram preocupações de que o FPF possa ter reforçado, de forma não intencional, o domínio dos clubes já ricos. O equilíbrio competitivo (o grau em que as equipes têm uma probabilidade semelhante de sucesso) tem mostrado sinais de declínio nas principais ligas e competições da UEFA. Esta revisão sistemática examina como o FPF influenciou o equilíbrio competitivo no futebol profissional. O objetivo geral desta revisão sistemática é analisar a relação entre o FPF e o equilíbrio competitivo no futebol, avaliando ainda como a regulação financeira, a aplicação legal e os novos modelos de investimento afetam a distribuição do sucesso esportivo. Foi realizada uma revisão sistemática de artigos científicos utilizando a base de dados Web of Science, com as palavras-chave "Financial Fair Play" AND "Competitive balance" AND "Football", filtrando publicações entre 2015 e o primeiro trimestre de 2026, escritas em inglês e excluindo artigos de acesso antecipado e revisões anteriores; nove estudos originais atenderam aos critérios de inclusão. O FPF melhorou a estabilidade financeira ao reduzir os déficits, aprimorar as proporções salário-receita e aumentar a eficiência financeira. No entanto, o equilíbrio competitivo continuou a diminuir. Indicadores como o Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) e o Índice de Herfindahl de Equilíbrio Competitivo (HICB) mostram uma concentração crescente de sucesso entre os clubes de elite. Os desafios legais e a aplicação inconsistente enfraqueceram ainda mais a eficácia do FPF, enquanto os modelos de investimento apoiados pelo Estado intensificaram as desigualdades estruturais. Em geral, o FPF fortaleceu a disciplina financeira, mas não alcançou seu objetivo de melhorar o equilíbrio competitivo.

Palavras-chave: Fair Play Financeiro, equilíbrio competitivo, UEFA, finanças do futebol, HHI, HICB.

Recibido: mayo/26 Aceptado: septiembre/26

INTRODUCCIÓN

El Fair Play Financiero (FPF), implementado por la Unión de Asociaciones Europeas de Fútbol (UEFA) en 2010, se desarrolló como respuesta a la inestabilidad financiera generalizada que había llegado a caracterizar al fútbol europeo. El FPF impide que los clubes gasten más de lo que ganan durante un período plurianual (por ejemplo, en un período de 3 años). Antes de la implementación del FPF, numerosos clubes funcionaban con déficits persistentes y deuda creciente, dependiendo con frecuencia de protección política o de mecenas adinerados para evitar el colapso. Solo en España, más de 20 clubes entraron en procedimientos de insolvencia entre 2004 y 2012, lo que ilustra las restricciones presupuestarias laxas que dificultaban la disciplina

financiera (Urdaneta-Camacho *et al*., 2025). El FPF buscó revertir este patrón exigiendo a los clubes gestionar sus finanzas de manera responsable y cumplir con la regla del equilibrio financiero (break-even).

El FPF ha mejorado el desempeño financiero en múltiples ligas. En la Premier League inglesa (EPL), los ingresos relevantes de 37 clubes entre 2005 y 2019 mostraron un aumento del 91% (129,2 millones de libras tras el FPF, frente a 67,8 millones antes) tras la implementación del FPF, con los ingresos por retransmisión aumentando un 112% y asumiendo el papel predominante en los ingresos de los clubes (Alabi & Urquhart, 2024). El déficit medio de equilibrio financiero mejoró de -7 millones de libras a -2 millones, lo que evidencia mayor rentabilidad y control de costos. Asimismo, Calahorro-López et al. (2024) señalan que los clubes españoles mostraron mayor eficiencia financiera tras la implementación del FPF, con los clubes de primera división demostrando mayor estabilidad de ingresos y estructuras de costos más eficientes durante el período 2004-2019. Por lo tanto, la implementación del FPF ha resultado ser una reforma clave en el fútbol europeo, fomentando mayor disciplina financiera, rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo entre los clubes, al tiempo que reduce la dependencia de benefactores externos y mitiga el riesgo de insolvencia (Jones, 2024).

Sin embargo, el impacto del FPF sobre el equilibrio competitivo es mucho más serio. El equilibrio competitivo es un factor crítico en el ámbito de las competiciones deportivas: fomenta la imprevisibilidad, elemento fundamental que sostiene el interés de los aficionados y potencia el atractivo de la liga. No obstante, los artículos analizados sugieren que el FPF puede haber reforzado, de manera no intencionada, las jerarquías existentes entre los clubes más dominantes. En España, Calahorro-López *et al*. (2024) encontraron que, aunque la eficiencia financiera mejoró, la brecha entre los clubes de élite y el resto puede estar ampliándose. Urdaneta-Camacho *et al*. (2025) señalan de manera similar que el FPF fortaleció la estabilidad financiera, pero puede promover desequilibrios entre clubes, ya que los más grandes se benefician de manera desproporcionada de los ingresos comerciales y de retransmisión. En la EPL, el dominio financiero de los clubes líderes se ha visto reforzado por un aumento sustancial de los ingresos, impulsado por importantes acuerdos de retransmisión, que pasaron de 3.220 millones de libras (2010-2013) a 8.140 millones (2016-2019), lo que sugiere que los clubes con mayor presencia global se benefician de estos cambios (Alabi & Urquhart, 2024).

La eficacia del FPF se ha visto influida por los desafíos asociados a su aplicación. Sroka (2024) reveló que varios casos importantes presentados ante el Tribunal de Arbitraje Deportivo (CAS), incluidos los del Manchester City y el Paris Saint-Germain, expusieron deficiencias en el proceso regulador, que a menudo resultaron en la anulación o reducción de las sanciones impuestas. Por lo tanto, estos resultados podrían debilitar el efecto protector del FPF, generando preocupaciones sobre su equidad y consistencia (Garcia-del-Barrio & Agnese, 2023).

Más allá de Europa, patrones similares aparecen en mercados futbolísticos emergentes. Aunque la Liga Profesional Saudí (SPL) no opera bajo el FPF, su rápida expansión bajo la Visión 2030 ilustra cómo la inversión concentrada puede socavar el equilibrio competitivo. El valor de mercado de la SPL aumentó de 370 a 970 millones de euros entre las temporadas 2021-22 y 2023-24; sin embargo, el Índice de Herfindahl de Equilibrio Competitivo (HICB), que mide qué tan uniformemente se distribuyen los puntos en una liga, muestra una creciente concentración de puntos entre 3 y 5 de los mejores equipos de la liga; estos resultados están impulsados por la propiedad de clubes principales por parte del Fondo de Inversión Pública (Bataineh *et al*., 2025).

El FPF ha tenido un efecto positivo sobre la disciplina financiera y ha fomentado una gestión de clubes más sostenible. Sin embargo, también se ha demostrado que ha reforzado el dominio de los clubes ya adinerados y ha ampliado las desigualdades financieras, consolidando así la posición financiera de los equipos más grandes (Maclean *et al*., 2022). El cambio de la UEFA hacia las

Regulaciones de Sostenibilidad Financiera de 2022 refleja que la evidencia anterior sobre el FPF era mixta, dependiente del contexto y limitada, razón por la cual varias revisiones piden explícitamente una reevaluación bajo el nuevo régimen (Ahtiainen & Jarva, 2022).

Esta revisión tiene como objetivo examinar los hallazgos financieros, deportivos y legales para evaluar cómo el FPF ha influido en el equilibrio competitivo en las distintas ligas, así como identificar los principales desafíos que deberán abordar las futuras normativas.

MUESTRA Y METODOLOGÍA

Estrategia de búsqueda

Se llevó a cabo una revisión sistemática de artículos científicos en la base de datos Web of Science (WoS) sobre «Financial Fair Play and Competitive Balance in Football». Para identificar los estudios potenciales se realizó una búsqueda utilizando las siguientes palabras clave con los operadores booleanos correspondientes: Financial Fair Play AND Competitive Balance AND Football. La búsqueda se limitó a artículos publicados en inglés entre 2015 y la fecha de ejecución de la búsqueda, que tuvo lugar en el primer trimestre de 2026; por tanto, el año 2026 solo está representado por los primeros meses del año, y la literatura publicada con posterioridad a esa fecha no pudo ser incluida en esta contribución. Se eliminaron los artículos de acceso anticipado, los libros y las revisiones previas. A continuación, los registros se cribaron mediante la lectura de títulos y resúmenes y, posteriormente, de los textos completos (véase «Proceso de selección»).

Criterios de inclusión

Se incluyeron los estudios que examinaban el FPF o mecanismos financiero-regulatorios relacionados dentro del fútbol profesional y que analizaban clubes que compiten en ligas afiliadas a la UEFA. Los estudios elegibles debían ser artículos originales de texto completo, escritos en inglés, con el fútbol como enfoque principal, y debían analizar el FPF o el equilibrio competitivo mediante evidencia empírica cuantitativa, utilizando indicadores medibles como razones financieras, métricas de rentabilidad, índices de equilibrio competitivo o puntuaciones de eficiencia. Dado el reducido número de trabajos sobre la aplicación jurídica del FPF y sobre sus efectos desde un punto de vista teórico, también se admitieron, de forma excepcional, el análisis jurídico de resoluciones del Tribunal de Arbitraje Deportivo (CAS) y los modelos económicos teóricos, siempre que abordaran directamente el FPF. Se excluyeron los estudios cualitativos basados en percepciones, opiniones o actitudes (por ejemplo, sobre la confianza de los aficionados o la tecnología arbitral) y los trabajos centrados en otros deportes.

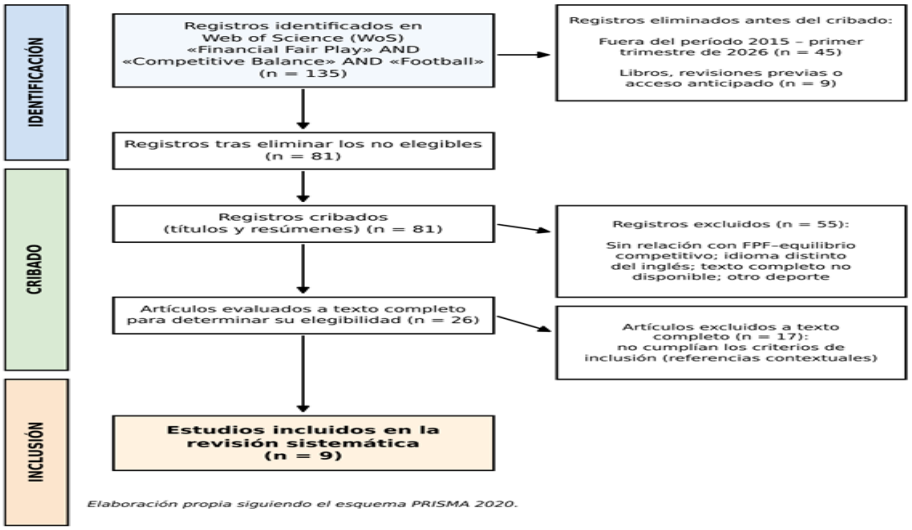
La Liga Profesional Saudí (SPL) se incluyó como caso de contraste, a pesar de no estar sujeta al FPF: se trata de una liga con fuerte inversión estatal y sin una regulación financiera equivalente, lo que permite observar la evolución del equilibrio competitivo en ausencia de este tipo de control. Por este motivo, sus resultados se analizan por separado y no se utilizan para estimar el efecto del FPF.

Proceso de selección

La Figura 1 muestra el diagrama de flujo del proceso de selección, elaborado siguiendo el esquema de la declaración PRISMA 2020. En la búsqueda inicial en Web of Science (WoS) se identificaron 135 registros. Antes del cribado se eliminaron 45 registros por quedar fuera del período de búsqueda (2015 - primer trimestre de 2026) y nueve por ser libros, revisiones previas o artículos de acceso anticipado, de modo que 81 registros pasaron a la fase de cribado. En esta fase se excluyeron 55 registros tras la lectura de sus títulos y resúmenes, por no estar relacionados con el tema, no estar escritos en inglés, no disponer de texto completo o basarse

en deportes distintos del fútbol. Los 26 artículos restantes se evaluaron a texto completo para determinar su elegibilidad, y se excluyeron 17 por no cumplir los criterios de inclusión descritos más arriba. Finalmente, nueve (9) estudios cumplieron todos los criterios y se incluyeron en la síntesis (Tabla 1). Los trabajos citados en este artículo que no forman parte de esos nueve estudios se utilizan únicamente como referencias contextuales (introducción y discusión) y se identifican como tales en la lista de referencias.

Figura 1. Diagrama de flujo PRISMA del proceso de selección de estudios



Elaboración propia siguiendo el esquema PRISMA 2020.

Codificación de estudios y extracción de datos

La codificación de los estudios incluidos se realizó mediante una plantilla de extracción estructurada. Para cada artículo se examinó información como autores, año, diseño del estudio, características del conjunto de datos, métodos analíticos y variables clave relacionadas con el FPF, el desempeño financiero y el equilibrio competitivo. También se analizaron los indicadores de equilibrio competitivo (p. ej., el HHI) y las medidas financieras (p. ej., ingresos, razones salariales, niveles de deuda; entre otros), junto con cualquier hallazgo legal o de gobernanza. El proceso de extracción de datos se realizó de forma manual, implicando una revisión exhaustiva de cada artículo de texto completo.

Evaluación de la calidad metodológica

La calidad metodológica de los nueve estudios incluidos se evaluó mediante una lista de verificación de cuatro criterios, elaborada ad hoc a partir de los ítems habituales de las listas de valoración crítica del Joanna Briggs Institute (JBI) para estudios cuantitativos y adaptada a la heterogeneidad de los diseños incluidos (estudios econométricos, análisis jurídico de casos y modelo teórico). Los criterios fueron: (C1) claridad del diseño y de los objetivos de la investigación; (C2) transparencia de las fuentes de datos; (C3) adecuación de los métodos analíticos; y (C4) fiabilidad de los indicadores financieros, de equilibrio competitivo o de la evidencia empleada. Cada criterio se puntuó con 2 (cumple), 1 (cumple parcialmente) o 0 (no cumple), con una puntuación total de 0 a 8; los estudios se clasificaron como de calidad alta (7-8 puntos), moderada (5-6) o baja (0-4). Los resultados de esta evaluación se presentan en la sección de Resultados (Tabla 2).

Resultados

En los estudios incluidos surgieron varios patrones claros respecto a los efectos financieros y competitivos del FPF. La evidencia de la EPL demostró que los ingresos de los clubes aumentaron

un 91% tras la implementación del FPF, acompañados de un mejor control salarial y una reducción de los déficits operativos (Alabi & Urquhart, 2024). En España, las puntuaciones de eficiencia financiera mostraron un aumento sustancial en el período posterior al FPF, con las ganancias de eficiencia concentradas en los clubes más grandes, ampliando así la brecha con los equipos más pequeños (Calahorro-López *et al*., 2024).

Los indicadores de equilibrio competitivo mostraron descensos constantes en toda Europa. Un estudio de datos a largo plazo de la Champions League realizado por Ramchandani et al. (2023) demostraron un claro descenso del equilibrio competitivo, con las puntuaciones medias del HICB aumentando de 117,12 en 2002/03 a 130,11 en 2019/20, lo que indica una creciente concentración de éxito entre un pequeño grupo de clubes de élite. Además, utilizando un conjunto de datos que abarca 25 temporadas de las ligas europeas "Big-5", Avila-Cano y Triguero-Ruiz (2023) hallaron que más del 50% de las temporadas de la última década se clasificaron como «altamente concentradas», es decir, un número reducido de clubes gana la mayoría de los puntos, títulos o recursos, generando un bajo equilibrio competitivo. La EPL y la Serie A (Italia) mostraron los aumentos más pronunciados de desequilibrio competitivo. De manera similar, Frick *et al*. (2023) analizaron 5.299 observaciones club-temporada y reportaron que la concentración de talento tenía solo un efecto limitado sobre el equilibrio competitivo, sugiriendo que las desigualdades financieras estructurales desempeñan un papel más significativo. Más allá de Europa, la Liga Profesional Saudí experimentó un aumento sustancial en su valor de mercado, de 370 a 970 millones de euros en dos temporadas; sin embargo, este período estuvo acompañado de un deterioro del equilibrio competitivo, atribuible a la concentración de recursos en los clubes propiedad del Fondo de Inversión Pública (Bataineh *et al*., 2025).

La evidencia también subrayó los desafíos asociados a la aplicación de la normativa. Un análisis de cuatro casos importantes ante el CAS reveló que las sanciones fueron frecuentemente anuladas o reducidas, debilitando así la autoridad reguladora de la UEFA y limitando el efecto disuasorio del FPF (Sroka, 2024). En conjunto, los hallazgos muestran que, aunque el FPF mejoró la disciplina financiera, los indicadores cuantitativos en las distintas ligas revelan problemas persistentes respecto al equilibrio competitivo (Tabla 1).

Tabla 1. Resumen de los principales hallazgos de los nueve estudios incluidos en la revisión sistemática sobre el efecto del FPF en el equilibrio competitivo en el fútbol

Autores	Año	Muestra	País	Cifras clave analizadas	Principales hallazgos
Sroka (2024)	2024	4 casos ante el CAS (AC Milan, Galatasaray, PSG, Man City)	UEFA / CAS	4 resoluciones clave del CAS relacionadas con el FPF	Las resoluciones del CAS debilitaron la aplicación de la norma; los grandes clubes evitaron sanciones; problemas procesales redujeron el efecto disuasorio.
Avila-Cano y Triguero-Ruiz (2023)	2023	25 temporadas de las Big-5 (1997-2022)	Europa (general)	Más del 50% de las temporadas de la última década clasificadas como altamente concentradas	El equilibrio competitivo disminuyó; EPL y Serie A, las ligas más concentradas.

Frick et al. (2023)	2023	5.299 observaciones club-temporada (12 ligas)	Europa occidental	5.299 observaciones; 12 ligas; periodo de 16 años	La concentración de talento tiene un efecto limitado; la participación en la UCL no empeora el desequilibrio doméstico.
Gómez y Amat (2025)	2025	189 observaciones (LaLiga, 2013 - 2023)	España	189 observaciones club-temporada; base de datos de 10 años	El tamaño del club predice el éxito deportivo; las razones financieras no; se identifican cuatro perfiles estratégicos.
Bataineh et al. (2025)	2025	10 temporadas de la SPL (2014 - 2024)	Arabia Saudita	El valor de mercado de la SPL pasó de 370 a 970 millones de € en dos temporadas	El valor de mercado aumentó, pero el equilibrio empeoró; los clubes propiedad del PIF concentraron recursos.
Prinz y Thiem (2021)	2021	Modelo económico teórico	Europa (general)	Modelo con parámetros de elasticidad salario-talento y q de Tobin	Los propietarios que maximizan valor pueden sostener legalmente una mayor inversión bajo el FPF, otorgando una ventaja estructural a los clubes ricos.
Ramchandani et al. (2023)	2023	28 temporadas de la UCL (1992/93 - 2019/20)	Europa (general)	Equilibrio competitivo y dominancia en la UCL; el HICB aumentó de 117.12 (2002/03) a 130.11 (2019/20)	El equilibrio competitivo disminuyó con el tiempo, tras el FPF; aumentó la dominancia de las cinco grandes ligas.
Calahorro-López et al. (2024)	2024	Clubes españoles (2004 - 2019)	España	Base de datos de 15 años; mejora de los puntajes de eficiencia tras el FPF	La eficiencia mejoró, pero se amplió la brecha entre clubes de élite y menores.
Alabi y Urquhart (2024)	2024	Datos financieros de la EPL (pre y post FPF)	Inglaterra	Los ingresos aumentaron un 91% tras el FPF; mejoraron las razones salariales	La disciplina financiera se fortaleció; se redujeron los déficits; aumentó la dominancia de los grandes clubes.

En cuanto a la calidad metodológica, los nueve estudios incluidos obtuvieron puntuaciones de entre 6 y 8 sobre 8 (Tabla 2): ocho se clasificaron como de calidad alta y uno (el modelo teórico de Prinz y Thiem, 2021) como de calidad moderada, principalmente por la ausencia de validación empírica y la menor transparencia de sus fuentes. Ningún estudio se excluyó por su calidad, pero esta se tuvo en cuenta al interpretar los hallazgos. Las puntuaciones más bajas se concentraron en el criterio C4, por la limitada generalización de los indicadores empleados en estudios de caso o de una sola liga.

Tabla 2. Evaluación de la calidad metodológica de los estudios incluidos

Estudio	C1	C2	C3	C4	Total (0-8)	Calidad
Sroka (2024)	2	2	2	1	7	Alta
Avila-Cano y Triguero-Ruiz (2023)	2	2	2	2	8	Alta
Frick et al. (2023)	2	2	2	2	8	Alta
Gómez y Amat (2025)	2	2	2	1	7	Alta
Bataineh et al. (2025)	2	1	2	2	7	Alta
Prinz y Thiem (2021)	2	1	2	1	6	Moderada
Ramchandani et al. (2023)	2	2	2	2	8	Alta
Calahorro-López et al. (2024)	2	2	2	2	8	Alta
Alabi y Urquhart (2024)	2	2	2	1	7	Alta

Nota: C1 = claridad del diseño; C2 = transparencia de las fuentes de datos; C3 = adecuación de los métodos analíticos; C4 = fiabilidad de los indicadores o de la evidencia. Puntuación por criterio: 2 = cumple, 1 = cumple parcialmente, 0 = no cumple. Calidad: alta (7-8), moderada (5-6), baja (0-4). Fuente: elaboración propia

DISCUSIÓN

El propósito de esta revisión sistemática fue sintetizar la evidencia sobre la relación entre el FPF, la regulación financiera y el equilibrio competitivo en el fútbol profesional. En los estudios incluidos surgieron varios patrones consistentes: el FPF ha fortalecido la disciplina financiera y ha reducido las pérdidas excesivas, pero sus efectos sobre el equilibrio competitivo siguen siendo ambiguos y, en muchos casos, negativos. Además, los desafíos legales, las desigualdades estructurales y las nuevas formas de inversión respaldadas por Estados complican el panorama regulador. Los siguientes apartados resumen el debate científico al respecto de los principales hallazgos.

Efectos del FPF sobre la estabilidad financiera

En los estudios analizados, las regulaciones del FPF han mejorado claramente la salud financiera de los clubes europeos. La evidencia de España (Calahorro-López et al., 2024; Gómez & Amat, 2025) e Inglaterra (Alabi & Urquhart, 2024) indica reducciones en los déficits operativos, una mejor gestión de costos y proporciones salario-ingreso más sostenibles. Los clubes se han vuelto más eficientes en la gestión de recursos y el crecimiento de ingresos, particularmente por retransmisión.

De manera similar, Prinz y Thiem (2021) argumentan que los modelos de propiedad orientados a maximizar el valor a largo plazo fomentan una mayor inversión en talento dentro de estructuras financieras más estables. En conjunto, estos hallazgos sugieren que el FPF ha logrado su objetivo principal de reducir el riesgo financiero sistémico. Sin embargo, varios autores señalan que las mejoras financieras no se han distribuido de manera uniforme. A nivel europeo, las ligas Big-5 generaron el 73,5% de los 26.800 millones de euros en 2023, mientras que 34 naciones más pequeñas de la UEFA compartieron solo 1.200 millones de euros (Yiapanas, 2025). Los clubes más grandes, con carteras comerciales sólidas, se han beneficiado de manera desproporcionada, mientras que los clubes más pequeños han enfrentado restricciones más

estrictas y menos oportunidades para incrementar sus ingresos.

Efectos del FPF sobre el equilibrio competitivo

El impacto del FPF sobre el equilibrio competitivo es mucho más controvertido. Varios estudios (Avila-Cano & Triguero-Ruiz, 2023; Frick *et al*., 2023; Ramchandani *et al*., 2023) muestran una creciente concentración de éxito deportivo y una brecha cada vez mayor entre los clubes de élite y los que se encuentran más abajo en la jerarquía de la liga. Utilizando medidas como el Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), los investigadores reportan consistentemente una mayor concentración de puntos y títulos en las ligas Big-5, un dominio persistente de los clubes históricamente adinerados y una movilidad ascendente limitada para los equipos de la zona media y los más pequeños. Frick *et al*. (2023) señalan que, aunque la concentración de talento a corto plazo no empeora drásticamente el equilibrio competitivo, los patrones a largo plazo continúan favoreciendo a los clubes con participación reiterada en la Champions League.

Ramchandani *et al*. (2023) demuestran, además, un fuerte descenso del equilibrio competitivo dentro de la Champions League de la UEFA a lo largo de las últimas dos décadas, evidenciado por el aumento del HICB de 117,12 en 2002/03 a 130,11 en 2019/20. Dado que puntuaciones más altas del HICB indican una mayor concentración de resultados entre un pequeño grupo de clubes dominantes, esta tendencia sugiere una desigualdad creciente, con el descenso acelerándose tras la introducción del FPF. En general, aunque el FPF ha contribuido a mejorar la disciplina financiera, no ha revertido el desequilibrio competitivo y, en algunos casos, puede haber reforzado las jerarquías existentes entre los clubes históricamente adinerados.

Desafíos legales y de gobernanza: el papel del CAS

Sroka (2024) aporta información importante sobre cómo el CAS ha determinado la aplicación del FPF, mostrando que casos importantes que involucraron al Manchester City, el Paris Saint-Germain, el AC Milan y el Galatasaray expusieron debilidades procesales, sanciones inconsistentes y vacíos legales explotables dentro del marco regulador. Estos casos revelaron fallas estructurales en la manera en que el Órgano de Control Financiero de Clubes de la UEFA recopilaba pruebas y llevaba a cabo investigaciones, más que representar disputas aisladas. En estos casos, el CAS anuló o redujo con frecuencia las sanciones de la UEFA debido a errores procesales, requisitos probatorios poco claros y retrasos en las investigaciones que debilitaron el efecto disuasorio del FPF. En varios casos, los paneles determinaron que la UEFA no había cumplido con la carga de la prueba requerida, permitiendo que clubes con recursos legales sustanciales impugnaran con éxito las sanciones por motivos técnicos, incluso cuando las preocupaciones subyacentes sobre irregularidades financieras permanecían sin resolver.

Un problema central es la ambigüedad en torno a lo que constituye una prueba aceptable cuando los clubes intentan demostrar que las transacciones entre partes relacionadas se valoran a precio de mercado justo (Cincimino, 2014). Esto es especialmente relevante dado que muchas de las transacciones cuestionadas involucraban acuerdos de patrocinio o asociaciones comerciales vinculadas a la estructura de propiedad de un club, dejando tanto a los clubes como a los reguladores navegando en una zona gris sin una metodología de valoración universalmente aceptada. Debido a que los reguladores ofrecen una orientación limitada e inconsistente sobre la documentación requerida, los clubes enfrentan incertidumbre respecto a las expectativas de cumplimiento, mientras que las resoluciones del CAS a menudo difieren de las intenciones de la UEFA. Esta divergencia refleja una tensión más profunda entre el énfasis de la UEFA en la sostenibilidad financiera y el mandato más limitado del CAS de evaluar el debido proceso y la suficiencia probatoria, lo que implica que casos que parecen contundentes en términos financieros o éticos pueden aun así fracasar por tecnicismos procesales.

Estos resultados legales han socavado colectivamente la credibilidad del FPF y han

contribuido a percepciones de una aplicación desigual o subjetiva, particularmente porque los clubes más adinerados y con más recursos parecen mejor capacitados para impugnar resoluciones adversas que los clubes más pequeños que enfrentan acusaciones similares (Procházka & Vanc, 2021). La victoria del Manchester City ante el CAS en 2020 también se describe como un golpe perjudicial para la reputación de la UEFA y del FPF, generando dudas más amplias sobre la capacidad de aplicación de la UEFA (Kalashyan, 2022). Estas deficiencias de gobernanza destacan que la eficacia del FPF depende no solo de las normas en sí, sino de la consistencia y solidez legal de su aplicación. La desalineación recurrente entre los objetivos regulatorios de la UEFA y los resultados del CAS sugiere que una reforma significativa requiere estándares probatorios más claros y salvaguardas procesales más sólidas (Oprean & Oprisor, 2014), sin las cuales el FPF corre el riesgo de seguir siendo un sistema cuya credibilidad se cuestiona continuamente.

Dinámicas de mercado, concentración de talento y modelos de inversión

Varios estudios han examinado la interacción entre las fuerzas del mercado y los marcos regulatorios. Prinz y Thiem (2021) demuestran que los clubes con horizontes de inversión a largo plazo (p. ej., clubes respaldados por Estados o propietarios multimillonarios) pueden lograr una ventaja competitiva sostenible mediante un gasto sostenido a gran escala, incluso dentro de las restricciones del FPF. Esto genera un ciclo autorreforzado, en el que los grandes clubes pueden seguir gastando cada año sin infringir el FPF porque su base de ingresos es enorme, ya que el FPF no limita (por medio de un umbral máximo) cuánto puede gastar un club si sus ingresos son suficientemente altos. Este fenómeno genera ventajas estructurales que los marcos regulatorios a menudo encuentran difíciles de contrarrestar.

Frick *et al*. (2023) encontraron que, si bien la concentración de talento se correlaciona con la desigualdad financiera, no necesariamente empeora el equilibrio competitivo a corto plazo; otros factores, como la distribución de ingresos y la gobernanza de la liga, desempeñan un papel más importante. Gómez y Amat (2025) demuestran además que el tamaño del club (medido a través de los ingresos, el valor de mercado y el gasto en fichajes) es el predictor más fuerte del éxito deportivo, reforzando la idea de que el poder financiero se traduce directamente en ventaja competitiva. Investigaciones recientes ilustran además cómo los eventos institucionales y competitivos del fútbol se extienden más allá de la gobernanza hacia los mercados financieros (Soana et al., 2024), donde los resultados de la Champions League influyen en el comportamiento de los inversores y en las valoraciones de los clubes, particularmente en el contexto alemán (Adam & Bachmaier, 2024).

Más allá de Europa: la Liga Profesional Saudí

El caso de la Liga Profesional Saudí ofrece un modelo contrastante frente a los entornos regulados por el FPF (Bataineh et al., 2025). Aunque la SPL opera fuera del marco regulador de la UEFA, demuestra cómo la inversión impulsada por el Estado puede elevar rápidamente la visibilidad global de una liga y, al mismo tiempo, socavar el equilibrio competitivo. El valor de mercado total de la liga aumentó bruscamente de 370 a 970 millones de euros en dos temporadas, impulsado en gran medida por la estructura de propiedad del Fondo de Inversión Pública, lo que generó una concentración extrema de recursos financieros entre un pequeño grupo de clubes. Este desequilibrio se reflejó en el aumento de las puntuaciones de desigualdad del HICB, indicando una brecha de rendimiento cada vez mayor en toda la liga. Dado que la SPL no está sujeta al FPF, estos resultados no permiten atribuir al FPF el deterioro del equilibrio competitivo; solo sirven como referencia comparativa de lo que ocurre con la inversión estatal en ausencia de una regulación financiera equivalente.

LIMITACIONES DE LA REVISIÓN

Esta revisión presenta varias limitaciones que deben tenerse en cuenta al interpretar sus

resultados. En primer lugar, la búsqueda se limitó a una única base de datos (Web of Science), a artículos publicados en inglés y al período comprendido entre 2015 y el primer trimestre de 2026. Es posible, por tanto, que se hayan omitido estudios relevantes indexados en otras bases de datos, publicados en otros idiomas, literatura gris o trabajos posteriores a la fecha de búsqueda; además, la exclusión de libros y de revisiones previas puede haber dejado fuera marcos teóricos pertinentes. La ecuación de búsqueda, que combina tres términos en inglés, pudo asimismo no captar estudios que abordan el FPF con otra terminología (por ejemplo, la regla del equilibrio financiero o las Regulaciones de Sostenibilidad Financiera), y el número de estudios finalmente incluidos (nueve) es reducido.

En segundo lugar, los estudios incluidos son heterogéneos en cuanto a diseño (análisis econométricos, análisis jurídico de casos y un modelo teórico), ligas, períodos e indicadores (HHI, HICB, puntuaciones de eficiencia), lo que impidió realizar un metaanálisis y obligó a una síntesis narrativa. Además, la mayoría de los estudios son observacionales y se basan en comparaciones previas y posteriores a la implantación del FPF, por lo que no permiten establecer relaciones causales entre el FPF y la evolución del equilibrio competitivo, que depende también de otros factores, como el reparto de ingresos, los derechos de retransmisión o la inversión estatal. En tercer lugar, la evaluación de la calidad metodológica se basó en una lista de verificación elaborada ad hoc y no validada, por lo que sus puntuaciones deben interpretarse de forma orientativa. Por último, la Liga Profesional Saudí se incluyó como caso de contraste sin estar sujeta al FPF, y varios estudios se centran en ligas concretas (España, Inglaterra), lo que limita la generalización de los hallazgos al conjunto del fútbol europeo.

Conclusiones

Aunque el FPF ha fortalecido la disciplina financiera y favorecido una gestión más sostenible en el fútbol, no ha logrado su objetivo de mejorar el equilibrio competitivo, dado que los clubes financieramente poderosos han mantenido o incluso ampliado su dominio. Los desafíos legales y la aplicación inconsistente de la normativa, en particular las resoluciones del CAS, han limitado aún más la eficacia del FPF y han erosionado su credibilidad. Los modelos de inversión respaldados por Estados y la concentración de talento en un número reducido de clubes (tanto dentro como fuera del marco regulador de la UEFA) intensifican las desigualdades estructurales del fútbol profesional. Los hallazgos de esta revisión evidencian la necesidad de mecanismos de aplicación más claros, medidas de reparto de ingresos más equilibradas y una normativa actualizada que responda a las dinámicas financieras actuales del fútbol.

Referencias bibliográficas

Adam, S., & Bachmaier, B. (2024). Interlinking financial stability regulation and governance in German professional soccer: contribution and implications. Frontiers in Sports and Active Living, 6. https://doi.org/10.3389/fspor.2024.1486759

Ahtiainen, S., & Jarva, H. (2022). Has UEFA's financial fair play regulation increased football clubs' profitability? European Sport Management Quarterly, 22(4), 569–587. https://doi.org/10.1080/16184742.2020.1820062

Alabi, M., & Urquhart, A. (2024). The financial impact of financial fair play regulation: Evidence from the English premier league. International Review of Financial Analysis, 92. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103088

Avila-Cano, A., & Triguero-Ruiz, F. (2023). On the control of competitive balance in the major European football leagues. Managerial and Decision Economics, 44(2), 1254–1263. https://doi.org/10.1002/mde.3745

Bataineh, M. J., Guevara-Pérez, J. C., Martín-Vallespín, E., & Urdaneta-Camacho, R. (2025). The

take-off of the Saudi professional football league in the context of the 2030 vision: effect on the competitive balance. Frontiers in Sports and Active Living, 7. https://doi.org/10.3389/fspor.2025.1649310

Calahorro-López, A., Ratkai, M., & Fernández-Uclés, D. (2024). Assessing the influence of financial fair play on sporting performance: A study of the Spanish league using a data envelopment analysis model. Managerial and Decision Economics, 45(8), 5449–5463. https://doi.org/10.1002/mde.4327

Cincimino, S. (2014). Revenues from related parties transactions and UEFA financial fair play. The search for an alternative solution to fair value measurement for the break-even result assessment. Athens Journal of Sports, 1(2), 103–118. https://doi.org/10.30958/ajspo.1-2-3

Frick, B., Quansah, T. K., & Lang, M. (2023). Talent concentration and competitive imbalance in European soccer. Frontiers in Sports and Active Living, 5. https://doi.org/10.3389/fspor.2023.1148122

Garcia-del-Barrio, P., & Agnese, P. (2023). To comply or not to comply? How a UEFA wage-to-revenue requirement might affect the sport and managerial performance of soccer clubs. Managerial and Decision Economics, 44(2), 767–786. https://doi.org/10.1002/mde.3711

Gómez, P., & Amat, O. (2025). Key factors in the sporting and financial success of professional first division football clubs in Spain. Intangible Capital, 21(3), 489–507. https://doi.org/10.3926/ic.3141

Jones, C. B. (2024). Point deductions in world football: The issue of financial fair play. Scholarly Horizons: University of Minnesota, Morris Undergraduate Journal, 11(1). https://doi.org/10.61366/2576-2176.1137

Kalashyan, J. (2022). The game behind the game: UEFA's financial fair play regulations and the need to field a substitute. European Competition Journal, 18(1), 21–81. https://doi.org/10.1080/17441056.2021.1935570

Maclean, F., Cordina, R., & Gannon, M. J. (2022). Caught in a trap? Financial fair play regulations and the case of Scottish football. Qualitative Research in Financial Markets, 14(4), 584–601. https://doi.org/10.1108/QRFM-02-2021-0031

Oprean, C., & Oprisor, T. (2014). The economics of the beautiful game: Optimizing UEFA's financial fair-play rules. Transformations in Business & Economics, 13(2B), 505–518.

Prinz, A., & Thiem, S. (2021). Value-maximizing football clubs. Scottish Journal of Political Economy, 68(5), 605–622. https://doi.org/10.1111/sjpe.12282

Procházka, D., & Vanc, Š. (2021). Are the financial fair play regulations fair and sustainable? Case of English Premier League. Politická Ekonomie, 69(1), 73–98. https://doi.org/10.18267/J.POLEK.1306

Ramchandani, G., Plumley, D., Mondal, S., Millar, R., & Wilson, R. (2023). 'You can look, but don't touch': competitive balance and dominance in the UEFA Champions League. Soccer and Society, 24(4), 479–491. https://doi.org/10.1080/14660970.2023.2194512

Soana, M. G., Lippi, A., & Rossi, S. (2024). Do financial markets price UEFA Champions League competition events? EuroMed Journal of Business, 19(2), 208–228. https://doi.org/10.1108/EMJB-09-2021-0134

Sroka, R. (2024). Financial fair play and the Court of Arbitration for Sport. Journal of Global Sport Management, 9(2), 285–304. https://doi.org/10.1080/24704067.2022.2032258

Urdaneta-Camacho, R., Guevara-Pérez, J. C., Llena-Macarulla, F., & Martín-Vallespín, E. (2025). European football clubs' financial performance under UEFA financial fair play: A bibliometric analysis and semi-systematic review. SAGE Open, 15(2). https://doi.org/10.1177/21582440251340824

Yiapanas, G. (2025). A Europe-wide panorama of football club finances: Revenue trends, expenditure patterns and regional disparities. Sustainable Economies, 3(2). https://doi.org/10.62617/se2025

Conflictos de intereses

Los autores declaran que la presente investigación y su redacción no presentan ningún conflicto de interés.

Contribución de los autores

Adnan Babic: Conceptualización, diseño teórico, revisión de literatura, redacción y estilo científico
Silvio Addolorato: Revisión de literatura y redacción y estilo científico.
científico.