

Del holding del Golfo a Wall Street: así ha evolucionado la financiación del fútbol en diez años

La profesionalización de la industria del fútbol en esta última década ha ido de la mano de una disciplina financiera mucho más férrea y la metamorfosis de clubes y ligas europeas como activos atractivos y con alto potencial de revalorización.

Hace pocos días, el fondo **Brookfield** completó la compra del 100% de **Oaktree Capital Management**, que tiene entre sus activos un club de fútbol. A partir de ahora, esta firma norteamericana, con más de un billón de dólares (870.000 millones de euros) en activos bajo gestión, será la gestora en exclusiva del histórico **FC Inter**, vigente campeón de la Serie A. Este caso sirve como ejemplo para mostrar la metamorfosis que ha vivido la industria del fútbol desde el aspecto financiero. Igual que se han profesionalizado los clubes, las ligas y la gobernanza, el fútbol ha adquirido una disciplina financiera que ha convertido a los equipos, la mayoría centenarios, en activos atractivos para todo perfil de inversor. Además, ya no existe barrera por el origen del capital o el modelo de gestión.

“En 2016, el fútbol no era una industria que los inversores institucionales se tomaran en serio. La propiedad de un club se entendía, a grandes rasgos, como un proyecto personal: el mecenazgo de un benefactor, un legado familiar, un vehículo para el prestigio local o, en los casos más ambiciosos, una plataforma para la influencia geopolítica. La sostenibilidad, cuando existía, estaba supeditada al éxito deportivo”, recuerda el informe ***‘Football 2016-2026: La década que reescribió las reglas’***, desarrollado por **World Football Summit (WFS)** con motivo del décimo aniversario de la celebración de su primer evento.

En ese contexto, la entrada de un fondo era una quimera. Ni qué decir de un gigante como Brookfield. En estos últimos diez años, ese paradigma de sector con finanzas irregulares y descontrol ha saltado por los aires. **Las finanzas del fútbol han experimentado una evolución radical** a medida que todos los actores del fútbol han interiorizado la importancia de trabajar como industria y con unas reglas de juego que permiten, en general, creer en la solvencia del deporte rey. **Hoy hay pelea por entrar en los grandes clubes**, pero también en los medianos o en los bien ubicados en la pirámide deportiva, ya que el potencial de revalorización es muy alto.

“Los mercados odian la incertidumbre”

Un experto en la materia como **Gregory Carey** ya barruntaba lo que se venía allá por 2017. En su ponencia en la edición de World Football Summit (WFS) de aquel año, el director gerente de Goldman Sachs explicó que las inversiones en franquicias y

propiedades deportivas habían ofrecido una rentabilidad anual compuesta del 15% en los 25 años precedentes. Por lo tanto, las pérdidas que acumulaban en esa época eran operativas: “Los clubes destruían capital en sus cuentas de resultados mientras **el valor subyacente de sus activos se revalorizaba** de forma sostenida”, apunta el informe.

Hace diez años, los balances de los clubes de fútbol estaban compuestos casi exclusivamente por **activos intangibles y flujos de caja**, dos tipos de activos que las entidades financieras rara vez aceptaban como garantía para conceder préstamos. “Los mercados odian la incertidumbre”, resumió al respecto **Jason Traub**, CEO y cofundador de **23 Capital**, en su ponencia en WFS 2017.

El primer gran cambio y el ‘shock’ de la pandemia

El problema era estructurar esa inversión en activos del fútbol de manera segura. Una innovación clave llegó con los Vehículos de Propósito Especial (SPV). Esta herramienta permitió asegurar el capital institucional al **aislar –o blindar– los ingresos predecibles**, como los **derechos de televisión y los patrocinios**, separándolos del volátil riesgo operativo derivado de que la pelota entre o no en la portería.

Pero, cuando la industria vivía momentos de efervescencia, llegó la **Covid-19**. La pandemia **cerró los estadios y frenó los ingresos**. Sin embargo, el trabajo de esos años previos en las estructuras financieras consiguió lo que, probablemente, no lograrían poco tiempo antes: pese a la caída de ingresos generales de doble dígito, las propiedades **lograron liquidez inmediata del sector financiero** –y del Estado, como con los ICO en España– por las garantías que ofrecían. Y aceleró, también, nuevas vías de monetización, como [el Plan Impulso de LaLiga y CVC](#), firmado poco después del fin del confinamiento.

La ola de los holdings y del viento americano

Junto a la profesionalización de la gestión financiera de los clubes de esta última década, llegaron casi de la mano dos conceptos más: la globalización en la inversión y el modelo multiclub. En 2019, había unos 100 clubes bajo este paraguas; **en 2026, la cifra ya supera los 400 clubes**. Este perfil de grupo, más conocido como *holding*, despegó con fuerza tras la pandemia, pero parece que el modelo empieza a mostrar signos de agotamiento. Los que más sostén financiero manejan, se han consolidado y siguen fuertes –**City Football Group (CFG), Red Bull...**–, pero otros han caído (**777 Partners**) o están en graves problemas financieros. El caso más reciente es el de **Eagle**, que [mantiene litigios con su antiguo cerebro, John Textor](#), por su errática gestión económica y presunta malversación de fondos.

El modelo tiene como cabeza más visible el CFG, el holding creado por Abu Dhabi. Este grupo ha logrado sacar ventaja a sus rivales con sinergias deportivas, comerciales y de captación de talento a través de una red global que apunte a mercados estratégicos. Este modelo también se ha expandido al deporte femenino, con fondos como **Mercury 13**, que tiene el objetivo de entrar en las cinco grandes ligas europeas: por ahora están en dos, Liga F (**FC Badalona Women**) y Serie A (**FC Como Women**). Cuentan con un tercer club, el **Bristol City Women FC** que juega en la Segunda División inglesa.

La mayoría de estos holdings tienen en común su origen: **Estados Unidos**. El capital norteamericano –incluyendo a México en el caso de LaLiga– ha puesto su mira en el fútbol europeo y el porcentaje de clubes de Primera y Segunda División controlados por inversores de esta región se ha multiplicado, siendo ya un grupo de fuerza para la toma de decisiones –principalmente, en el ámbito del control financiero– en la Premier League, la Serie A y la Ligue 1. Para este perfil, un gran atractivo está en el **precio de compra**. De media, [una franquicia de la MLS ya cuesta 767 millones de dólares](#) (650 millones de euros), según datos de *Sportico*. En LaLiga EA Sports, [la mediana se sitúa en 258 millones de euros](#), según el análisis de **LaLiga Stock Market 2026**, el estudio anual de [Intelligence 2P](#). A ello se suma un mayor control de la sostenibilidad y la competencia por parte de las ligas para que el potencial revalorizador no deje de crecer.

La lógica del capital, con sus objetivos y su forma de operar, se ha integrado en la industria del fútbol en esta última década y lo ha hecho de forma irreversible. **“Hoy la pregunta no es si la transformación ocurrió, sino qué la produjo”**, destaca el informe de WFS. El capital privado y los fondos soberanos han traído con ellos un modelo más profesional a la hora de gestionar las finanzas, los riesgos y las inversiones de los clubes. El gran dilema actual es si los fondos, estructurados para generar rendimientos en pocos años, pueden coexistir dentro de clubes y **propiedades cuya esencia, y su valor, han dependido históricamente del sentido de pertenencia** de sus aficionados, temerosos del futuro en cada compraventa del capital de su equipo. El partido, sea como fuere, sigue su curso y, probablemente, con nuevos *players* saltando al campo de una industria cada vez más rentable y sostenible.

Sobre ‘Football 2016-2026: La década que reescribió las reglas’

Este análisis forma parte de la serie de contenidos elaborada a partir del informe Football 2016-2026: La década que reescribió las reglas, desarrollado por World Football Summit. La metamorfosis de las finanzas del fútbol en todo el mundo durante esta última década será uno de los ejes centrales del programa de WFS Madrid 2026,

que se celebrará los días 15 y 16 de septiembre en La Nave. Los lectores de 2Playbook tienen un 15% de descuento en entradas Delegate a través de [este enlace](#).