

GUÍA DOCENTE

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN DEPORTIVA

Curso 2024-2025

ASIGNATURA

GENERACIÓN DE INGRESOS EN EL NEGOCIO DEL DEPORTE

Asignatura obligatoria

Créditos: 3 ECTS

Profesores de la asignatura:

Xavier Moya y profesores invitados

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

Descripción

La asignatura trata de los aspectos económicos y financieros de los clubes, federaciones y ligas con un énfasis especial en el entorno más profesional de dichas entidades deportivas para conocer aquellos aspectos que han convertido el deporte en un negocio. En el ámbito del deporte profesional resulta cada vez más importante la generación de ingresos y el control racional del gasto. Las entidades deportivas reclaman una mayor profesionalización en la gestión de sus áreas administrativas, económicas y financieras.

Objetivos

Al cursar esta asignatura los participantes serán capaces de:

- Identificar los distintos tipos de *sport properties*.
- Identificar las principales fuentes de ingresos de clubes, federaciones y ligas.
- Conocer el peso relativo de las distintas partidas de gastos en clubes, federaciones y ligas.
- Entender los factores determinantes de las variaciones en la demanda de asistencia a espectáculos deportivos.
- Conocer las características del *fair-play* financiero en el fútbol europeo.
- Comprender el sistema de subasta en la venta de los derechos de retransmisión deportiva.
- Entender las razones que sostienen los distintos modelos de reparto de los ingresos por venta de derechos televisivos.
- Identificar las bases en las que se sustentan los modelos de negocio de clubes basados en el traspaso de jugadores.
- Distinguir entre deuda a corto y largo plazo y sus consecuencias para la supervivencia de una entidad deportiva.
- Saber calcular el retorno de una inversión.
- Identificar la relación existente entre el monto salarial y la productividad de un deportista.
- Conocer las nuevas tendencias de generación de negocio del sector del deporte.
- Identificar el cambio en los hábitos del consumidor deportivo después del COVID-19.

Contenidos

1. Objetivos deportivos vs objetivos económicos.

- 1.1. El resultado deportivo como generador de prestigio.
- 1.2. La rentabilidad económica de las *properties* deportivas.
- 1.3. El valor deportivo, mediático, económico y bursátil.

2. Las fuentes de ingresos de los clubes, federaciones y ligas profesionales.

- 2.1. Ingresos derivados de la venta de entradas a los recintos deportivos.
 - 2.1.1. Los ingresos por las cuotas de los abonados y socios.
 - 2.1.2. La incertidumbre en el resultado como base de la competición deportiva.
 - 2.1.3. La demanda de asistencia a los espectáculos deportivos.
 - 2.1.4. Los ingresos por la explotación de los recintos más allá de la competición.
- 2.2. Ingresos por la venta de los derechos de retransmisión.
 - 2.2.1. La negociación del precio de los derechos. Las subastas.
 - 2.2.2. Distribución de los ingresos de retransmisión entre los participantes.
- 2.3. Ingresos por comercialización de productos y patrocinio.
 - 2.3.1. El patrocinio de la ropa deportiva.
 - 2.3.2. *Naming rights*.
 - 2.3.3. Comercialización de productos.
- 2.4. Otras fuentes de ingresos.
 - 2.4.1. Traspaso de jugadores.
 - 2.4.2. La explotación de los datos de los seguidores.

3. Estructura de los gastos.

- 3.1. El salario de los deportistas. El mercado de trabajo. Salarios vs productividad.
- 3.2. Gastos de explotación de los recintos y gastos logísticos.
- 3.3. Compras de material y otros gastos.
- 3.4. Fiscalidad en el deporte.
- 3.5. Inversiones en infraestructuras, maquinaria y terrenos. Cálculo del VAN y el TIR.
- 3.6. Análisis de ratios financieros. La deuda a corto y largo plazo.
- 3.7. Planificación financiera.
- 3.8. Control del gasto. El fair-play financiero y el límite salarial.
- 3.9. Gestión económica de las crisis financieras. Del concurso de acreedores al reflotamiento.

4. Oportunidades de crecimiento de los ingresos en la industria deportiva

COMPETENCIAS/RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA8. El estudiante será capaz de identificar el proceso de toma de decisiones en actividades simuladas dentro del espacio académico, donde se le presentará situaciones empresariales que viven en un entorno de incertidumbre y competencia concretado en la industria de la gestión deportiva.

Mat 3.5 Integrará los conocimientos adquiridos en temas económicos y de gestión para lo cual deberá tomar decisiones empresariales (de tipo estratégico, económico y financiero) simulando la vida de una entidad deportiva en un mercado competitivo.

PLAN DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

Metodología docente

La metodología docente es una combinación de los siguientes recursos pedagógicos:

Clases magistrales que consisten en la exposición de un tema por parte del profesor acerca de los conceptos clave de la temática abordada.

Aprendizaje dirigido a partir de la exposición de situaciones y casos reales para su análisis y debate.

Aprendizaje autónomo a partir de la lectura previa a la sesión de clase de material seleccionado (*flipped learning*) para su posterior utilización en debate y discusión o, bien, mediante la lectura y estudio de material complementario posteriormente a la sesión de clase.

Tutorías con el profesor, sea en modo presencial o virtual mediante el correo electrónico y/o el foro de consultas.

HORAS DE DEDICACIÓN: 30 HORAS

EVALUACIÓN

La asignatura se evalúa de acuerdo con los siguientes elementos y pesos:

- Dinámicas en clase sobre fuentes de generación de ingresos (60%)
- Caso práctico Club de Fútbol (30%).
- Participación en clase (10%)

La nota final se expresa en una escala de 0 a 10 puntos, con un máximo de una cifra decimal, siendo 5 la nota mínima exigida para considerar aprobada la asignatura.

PROFESORADO

Xavier Moya (xavier.moya@bsm.upf.edu)

Core Faculty de la UPF Barcelona School of Management. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra y Máster en Dirección y Gestión del Deporte en IDEC-UPF. Máster Universitario de Gestión Empresarial del Deporte de la Universidad de Vigo. Investigador asociado de UPF Sports Lab. Profesor y mentor en el programa INDESUPi TECH ESPORT 4.0.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV. (2020). *El deporte tras el coronavirus*. Editor Pérez Triviño, J.L., Ed. Amazon.
- Artero, I., Bandrés, E., García, J., Rodríguez, P. (2019). La demanda de deportes profesionales: asistencia y audiencia, en *Deporte y Economía, Revista Papeles de Economía*, nº 159: 109-130. Edita FUNCAS.
- Calzada, E. (2012). *Show me the money. Cómo conseguir dinero a través del marketing deportivo*. Libros de cabecera.
- Gasparetto, T. y Barajas, A. (2015). Análisis del balance competitivo por la diferencia de puntos acumulada (DPA), en XXV Jornadas Hispanolusas de Gestión Empresarial. Vol. 1.
- García del Barrio, P. y Tena-Horrillo, J.D. (2019). Inversión en talento y visibilidad mediática: un estudio del fútbol profesional en Europa, en *Deporte y Economía, Revista Papeles de Economía*, 159: 165-179.
- Gay de Liébana, J.M^a. (2016). *La gran burbuja del fútbol*. Ed. Conecta.
- Gómez, C., del Corral, J., Jewell, R.T., García-Unanue, J. y Nessler, C. (2019). A Prospective Analysis of Competitive Balance Levels in Major League Soccer. *Review of Industrial Organization*, vol. 54: 175-190.
- Kesenne, S. (2019) ¿Cómo puede mejorarse el Balance Competitivo? en *Deporte y Economía, Revista Papeles de Economía*, nº 159: 32-42. Edita FUNCAS.
- Kuper, S., Szymanski, S. (2009). *¡El fútbol es así! Socceromics*. Empresa Activa.Mandis,
- S. (2016). *La fórmula Real Madrid*. Ed.Deusto.
- Moya, X., Murillo, C. (2019). *Las finanzas y la fiscalidad de las entidades deportivas..* Análisis Económico, Financiero y Fiscal, Unidad Didáctica 3. Máster en Gestión Deportiva. UPF-BSM.
- Murillo, C. (2017). *Economía del deporte*. Deporte, economía y sociedad, Unidad Didáctica 4. Máster en Gestión Deportiva. UPF-BSM.
- Ortiz, B., Puig, F. (2017). *Levante UD. Una SAD responsable y competitiva*. Ed. Vinle.
- Quirk, J., M. El-Hodiri (1974). The Economic Theory of a Professional League, en R. Noll (ed.): *Government and the Sport Business*, 33-80. Brookings Institution, Washington DC.
- Rodríguez, P. (2017). Producto deportivo, mercado de trabajo y demanda de asistencia. La competición deportiva, Unidad Didáctica 1. Máster en Gestión Deportiva. UPF-BSM.
- Soriano, F. (2009). *La pelota no entra por azar. Ideas de management desde el mundo del fútbol*. Ed. Leqtor.