

ELS DRETS TELEVISIUS DE LA PREMIER LEAGUE: EVOLUCIÓ ECONÒMICA I INFLUÈNCIA SOCIOCULTURAL

SERGI SOLANA TUBAU

Grau en Comunicació Cultural

Tutor: Dr. Xavier Renedo Puig

03/09/2020

FULL RESUM DEL TFG

Títol del Treball Fi de Grau:

Català: Els drets televisius de la Premier League: evolució econòmica i influència sociocultural

Castellà: Los derechos televisivos de la Premier League: evolución económica e influencia sociocultural

Anglès: Premier League television rights: economic evolution and sociocultural influence

Paraules clau:

Català: *hooliganisme*, producte, benefici, fraudulent, cultura i marxandatge.

Castellà: *hooliganismo*, producto, beneficio, fraudulento, cultura y merchandising

Anglès: *Hooliganism*, product, benefit, fraudulent, culture and merchandising

Resum del Treball Fi de Grau:

Català: Estudi dels drets televisius de la Premier League analitzats des de les tècniques de comercialització i el desenvolupament econòmic. L'objectiu és reflexionar sobre l'impacte que han tingut, tant positivament com negativament, en l'esport, la societat i la cultura del futbol anglès en general.

Castellà: Estudio de los derechos televisivos de la Premier League analizados desde las técnicas de comercialización y el desarrollo económico. El objetivo es reflexionar sobre el impacto que han tenido, tan positivamente como negativamente, en el deporte, la sociedad y la cultura del futbol inglés en general.

Anglès: This project focuses on the commercialization techniques and the economic development of Premier League tv rights. The aim of the project is to evaluate the influence that they have had, both in a positive and a negative way, in sports and society, as well as in the culture of English football in general.

Índex

Introducció	1
1. Els fets històrics	3
1.1 Introducció	3
1.1.1 Les tragèdies de Valley Parade, Heysel i Hillsborough	3
1.1.2 L'Informe Taylor	4
1.1.3 La Copa del Món de 1990 i el nou caire cultural	5
1.2 Com es va fundar la Premier League	6
1.2.1 Com es van resoldre les negociacions?	7
2. Com ha evolucionat la lliga fins a l'actualitat	8
2.1 Premier League: Concepte comercial i americanització	9
2.2 Evolució econòmica de la Premier League	12
2.2.1 Com queden distribuïts els ingressos per televisió	13
2.2.2 L'evolució per contractes	15
3. El fals cel de la Premier League i els seus danys colaterals	20
4. El nou paradigma: Qui són els propietaris d'aquests clubs?	23
4.1 Mètodes de direcció actuals: el poder de les marques globals	24
4.2 Els conflictes del futbol anglès actual: gestions fraudulentas, <i>sportwashing</i> i d'altres	25
4.2.1 Quan l'enemic és a casa	25
4.2.2 El concepte ' <i>sportwashing</i> ': Quan el futbol és el mitjà per canviar la imatge	27
5. El futur de la Premier League	31
Conclusions	34
Bibliografia	36
Webgrafia	36

ÍNDEX GRÀFICS

GRÀFIC 1: Slater, M. & Kay, O. (2020). How did The Premier League change English football? [Gràfic]. [Data de consulta: 25 d'agost 2020]: Recuperat de,

<https://theathletic.co.uk/1765966/2020/04/23/how-did-the-premier-league-really-change-english-football/> (pàg. 22)

GRÀFIC 2: Swiss Ramble @swissramble (11 de juliol de 2018) "It is evident that parachutes have a major impact on the competitive balance in the Championship, as the 6 clubs with the highest revenue in 2016/2017 all benefited from these payments, most notably the 3 relegated the previous season." [FIGURA]. [Data de consulta: 20 de març 2020]: Recuperat de,

<https://twitter.com/swissramble/status/1031811168132841473?lang=es> (pàg. 24)

GRÀFIC 3: Tucker, M. (2019). Championship 'bubble waiting to burst' with clubs posting record losses in Premier League 'gamble'. [Gràfic] [Data de consulta: 26 de març 2020]: Recuperat de <https://www.bbc.com/sport/football/50674331> (pàg.25)

ÍNDEX TAULES

TAULA 1: "Premie League value of central payments to clubs 2018/2019" [Taula].

[Data de consulta: 20 de març 2020]: Recuperat de,

<https://www.premierleague.com/news/1225126> (pàg. 18)

ÍNDEX FIGURES

FIGURA 1. "David Squires on... Bolton, Bury and the threat to our football clubs"

[Figura]. [Data de consulta 26 agost de 2020]: Recuperat de,

<https://www.theguardian.com/football/ng-interactive/2019/aug/27/david-squires-on-bolton-bury-and-the-threat-to-our-football-clubs> (pàg. 31)

Introducció

L'estètica del futbol anglès i tot el què el rodeja és una de les coses que més em captiven. El tipus de futbol que es practica, d'allò més intens, directe i amb tocs clàssics; la passió que es viu tant dins com fora del terreny de joc i la manera com valoren la competició domèstica és tot el que m'identifica com a aficionat de futbol. És clar, però, que des de fa molt temps el futbol anglès està mutant a marxes forçades i, gran part de la responsabilitat, se li pot atribuir als milionaris contractes televisius.

Sovint, els mitjans de comunicació del nostre país parlen dels drets televisius de la Premier League com un fet extraordinari i impactant, i deixen malament els equips que en són beneficiaris en comparació amb els de qualsevol altra lliga. Quantes vegades hem sentit que els equips d'Anglaterra poden fer coses que a aquí o arreu del món serien inimaginables? Doncs bé, m'agradaria posar-ho en dubte. És clar que l'estructura de distribució dels ingressos de la Premier League allera la majoria dels clubs a fer grans inversions respecte a altres lligues, però les coses són més complicades que no sembla.

En aquest treball, doncs, intentaré mostrar el rerefons de la situació dels drets televisius. A partir de l'estudi del seus orígens, la seva metodologia i la gestió dels beneficis que generen, intentaré descobrir si la situació que realment viuen els clubs de la màxima divisió anglesa és tan profitosa i, si d'això se'n acaba nodrint la resta del futbol professional del país o, si en cas contrari, són les víctimes que sustenten la columna.

En acabat, pretenc fer un estudi dels canvis socioculturals que s'han produït al futbol anglès a partir de la creació de la Premier League i per tant, des del nou repartiment televisiu. Em centraré, sobretot, en el tipus de propietaris que controlen els clubs, els quals, en definitiva, són els qui tenen més dret a vot. Alhora, i com a conseqüència d'aquest estudi, m'endinsaré en els assumptes més obscurs i que més m'indignen de la lliga. Per què la Premier League és un taulell de joc que grans empreses i països aprofiten per blanquejar la seva imatge?

Al final, intentaré descobrir quin futur televisiu li espera a la lliga i, sobretot, quins mètodes pot fer servir la Premier League per seguir millorant el rendiment econòmic. Alhora també estudiaré d'altres problemàtiques amb què s'ha anat topant.

1. Els fets històrics

1.1 Introducció

Per entendre el canvi que el futbol anglès ha experimentat durant els últims trenta anys, cal que ens remuntem a la dècada dels 80. Aleshores els clubs anglesos lideraven el panorama internacional futbolístic amb una excel·lent competitivitat, que els va portar a conquerir la final de la Copa d'Europa cinc ocasions en sis anys, però aquesta excel·lència no havia arribat a les graderies. I és que estem parlant d'una època convulsa en què el Hooliganisme es trobava al zenit i la situació estava tan descontrolada que s'havia convertit en un autèntic llast. A més, l'estat deplorable de la majoria dels estadis, que no reunien les condicions adequades tant de seguretat com de salubritat per acollir tals esdeveniments, acabaria propiciant alguna de les tragèdies més fatídiques que es recorden del futbol europeu.

Per tal de mitigar-ho, la mà dura del govern de Margaret Thatcher acabaria aplicant una nova legislació contra el “**english disease**”¹ i s'instaurarien noves reformes per garantir la seguretat a tot aficionat que es volgués acostar a un camp de futbol.

1.1.1 Les tragèdies de Valley Parade, Heysel i Hillsborough

L'11 de maig de 1985, durant un partit de la Football League Third Division, la tercera categoria del futbol anglès, entre el Bradford City i el Lincoln City a l'estadi de Valley Parade, van morir 56 persones i 256 van resultar ferides en un incendi a les tribunes de l'estadi. Informes policials van dictaminar que la causa fou una cigarreta mal apagada en una tribuna de fusta, i que la situació es va agreujar a causa del mal sistema de seguretat, ja que es van deixar els torns d'entrada tancats perquè els aficionats sense entrades no poguessin entrar a l'estadi. Com a conseqüència, el jutge Oliver Popplewell (Black, Mallett, Sunderland i

¹ L'“English Disease” és un terme per referir-se a la situació que patia el país amb el hooliganisme. Des dels anys 60, el hooliganisme del Regne Unit es va fer famós a tot el món i durant els anys 70 i 80 els casos de violència en els estadis van augmentar gradualment.

Hackman, 2011:147) va redactar una nova llei per a la millora de seguretat dels estadis, en què va prohibir les graderies de fusta i fumar als estadis.

Dues setmanes després, durant la final de la Copa d'Europa entre el Liverpool i la Juventus a Heysel, acabarien morint 39 persones i 600 resultarien ferides de consideració a causa d'un enfrontament entre aficionats radicals que va acabar amb una allau humana. Com a conseqüència de tot plegat es va acabar prohibint als equips anglesos la seva participació en qualsevol competició europea entre els anys 1985 i 1991.

Però no fou fins al 1989 que s'acabaria revertint la situació. A **Hillsborough**, durant un partit de la Copa d'Anglaterra que disputaven el Liverpool i el Nottingham Forest, una altra allau d'aficionats va topa contra el reixat de l'estadi: com a conseqüència van morir 96 aficionats *scousers*. La investigació de la policia, però, va concloure que l'accident no va ser degut a cap acció violenta, sinó a l'excés d'aforament i les males condicions de l'estadi.

Mesos abans, i com a primera resposta a aquestes tragèdies, el govern de Margaret Thatcher havia procedit a redactar un seguit de normatives amb el nom de *Football Spectators Act*, en què obligava els clubs d'Anglaterra i Gal·les a demanar el document d'identitat a l'aficionat visitant per accedir als estadis, per tal de poder identificar els aficionats violents. Tanmateix, la normativa no va acabar sent prou efectiva, ja que la majoria dels clubs no la van acabar complint.

El 1990, Peter Murray Taylor, l'encarregat de la investigació de la tragèdia, va publicar un paquet de mesures i prevencions, conegut com a *Informe Taylor*, que acabaria canviant el panorama futbolístic anglès.

1.1.2 L'Informe Taylor

Els dies posteriors al partit entre el Liverpool i el Nottingham Forest tant part de la premsa com el govern i la policia britànica van centrar-se en els grups de *Hooligans* de Merseyside com a principals culpables. Fins i tot diaris com *The Sun*, (Gibson, 2004), encapçalà quatre dies després la seva portada amb el títol "*The Truth*", seguit d'uns subtítols amb unes acusacions gravíssimes contra l'afició de Liverpool: furt a aficionats morts i miccions i atacs contra grups de rescat i policies.

Mentrestant, Lord Justice Taylor, culminant la seva labor d'investigació, acabaria plasmanent dos informes. El primer fou una crítica a la incapacitat que va tenir la policia de manipular i controlar l'acumulació de persones als voltants de l'estadi, i sobretot, la seva lenta reacció davant del desastre. Inclús va culpar el comissari de no desplegar suficients efectius per a l'ocasió. 27 anys després, el procés judicial més llarg de la història legal britànica acabaria dictant sentència contra la deficient actuació policial i la conducta dels aficionats.

En el segon informe posava per escrit un seguit de mesures que havien de complir tots els estadis de les quatre primeres divisions: una millor accessibilitat, espais a la graderia per a l'afició visitant, l'eliminació dels sectors de peu i del reixat de seguretat. Alhora, l'alcohol quedaria totalment prohibit i s'incentivarien els abonaments de temporada, com també s'instal·larien càmeres de videovigilància.

Malgrat l'ofegament econòmic que van suposar les obres de remodelació dels estadis, el govern de Thatcher va decidir no ajudar econòmicament els clubs. Això, al capdavant, no va ser cap problema, ja que la nova implementació de l'abonament pels aficionats va ajudar els clubs a fer-se càrrec de les despeses originades per les obres. Alhora el cost elevat de les entrades va acabar perjudicant el hooliganisme.

1.1.3 La Copa del Món de 1990 i el nou caire cultural

La derrota als penals d'Anglaterra contra l'Alemanya Occidental a la semifinal de la Copa del Món d'Itàlia, va ser l'esdeveniment esportiu amb més espectadors de la història del país. Més de 25,2 milions d'espectadors estaven davant de la pantalla presenciant un dels moments que posicionarien el futbol en el centre de la vida cultural anglesa. El futbol s'acabaria convertint en un esport vist per tot tipus de classes de gent i, gran part de responsabilitat recau en la irrupció d'obres relacionades amb el futbol, com la de Nick Hornby i el llibre de *Fever Pitch* (1992). Nick Hornby és un escriptor format a Cambridge que a través de la seva obra acostava l'espectador a conèixer aspectes de la seva biografia, concretament la passió que ell tenia per l'Arsenal.

Així doncs, és cert que la gent s'havia aficionat a una selecció anglesa amb jugadors carismàtics com Paul Gascoigne o Gary Lineker, però no cal oblidar que aquests trets culturals van suposar un gran factor per ajudar a fer el camí més amè. El periodista musical Corlin Irwin (Clark, 2018), destaca la importància de l'òpera en la Copa del Món: "Italia 90 was when they had Nessun Dorma and I think that changed things. People started calling it 'the beautiful game' and opera was associated with it. People began to think of football as an art form". És evident que tots aquests factors van assentar les bases en què poder-hi construir la lliga més vista i cotitzada arreu del món, la Premier League.

1.2 Com es va fundar la Premier League

A la dècada dels 90, el futbol representava més del 50% de les despeses de programació esportiva al Regne Unit (Szymanski, 2010). La seva retransmissió en directe, però, havia arribat relativament tard a causa de l'absència de competència pels drets televisius entre la ITV i la BBC. La Football League restringia les retransmissions en directe, ja que creien que els ingressos que podrien adquirir venent els drets serien insuficients per compensar la pèrdua de taquilla que suposadament anticipaven. Així doncs, només els esdeveniments nacionals que es creien de summa importància, com la final de la FA Cup o la Copa del Món, s'acabaven retransmetent.

Les reformes aplicades després de les tragèdies van provocar una modernització que a la vegada fou la força motriu pel desenvolupament del futbol anglès, i que aconseguí assentar les bases d'una nova marca global. Alhora, el declivi de la relació entre la Football League i la FA també fou un fet clau en la creació de la nova lliga.

En aquella època, la Football League englobava les quatre primeres divisions del futbol a Anglaterra. A causa dels escassos beneficis que s'estaven generant, i de la frustració per la falta d'imaginació comercial en la jerarquia del futbol anglès, van començar a sorgir protestes. Presidents dels clubs més grans del moment com David Dein (Arsenal), -clar defensor de la indústria esportiva dels Estats Units-, van sol·licitar noves mesures en els criteris del repartiment

d'ingressos. Evidentment, les necessitats i el poder d'atracció d'espectadors van portar-los a crear un nou mecanisme de funcionament del futbol: la primera divisió quedava escindida de les altres tres i es constituïa com una **entitat independent** en què els seus 22 membres prenen les seves pròpies decisions. El 17 de juliol de 1991, els 22 membres de la Division One van firmar l'acord dels membres fundadors que establí els principis de la Premier League (2019): compromís d'ascens i descens, dret d'un vot per club i una fórmula de distribució dels ingressos.

Primerament hi va haver un acord amb Greg Dyke (propietari d'ITV) perquè financessin la lliga a través de la compra dels drets televisius, però fou Sky Sports qui a última hora va aconseguir firmar un contracte que li va permetre créixer al mateix ritme que la lliga, fins a convertir-se en dues cares de la mateixa moneda entre els anys 90 i 2000.

1.2.1 Com es van resoldre les negociacions?

El 1988 els executius dels cinc principals equips de la Division One: David Dein (Arsenal), Martin Edwards (Manchester United), Irving Scholar (Tottenham Hotspur) i Philip Carter (Everton), van reunir-se amb el director general de London Weekend Television i el president d'ITV Sport, **Greg Dyke**, per tractar la possibilitat de vendre els seus drets i crear una nova competició. Tot i que la Football League evità una ruptura imminent venent-ne els drets a un preu molt baix, no aconseguí que a la llarga els clubs anteriorment esmentats renunciessin a voler aconseguir el màxim rendiment econòmic.

Ben entrat a la dècada dels 90, el milionari australià Rupert Murdoch, propietari de BSkyB, havia mostrat interès per adquirir els drets de la Premier League i així fer servir el futbol com a eina per treure la companyia de la ruïna. La fusió que anys abans havia fet amb la companyia de satèl·lits BSB li suposava perdre 14 milions de lliures per setmana fins a acumular un deute de 2.000 milions de lliures.

Les negociacions, però, no serien gens fàcils. **Rick Parry**, que en aquell moment va ser designat com a Director executiu de la nova lliga i el respectiu president, **John Quinton**, tenien la difícil tasca de negociar les opcions més profitoses per

un projecte tan ambiciós. Primerament, i com ja he esmentat abans, van pensar en continuar el llegat de la companyia ITV, però van demanar que millorés l'oferta inicial a 30 milions de lliures esterlines per temporada si aquesta última tenia intenció d'adquirir-ne els drets. **Trevor East**, director adjunt de Greg Dyke, va rebutjar la proposta pensant-se que cap més companyia podria igualar la seva oferta de 80 milions de lliures esterlines per a quatre temporades.

Ahora, les negociacions avançaven a pas veloç entre BSkyB i la BBC per fer una oferta conjunta. **Sam Chisholm**, director executiu de BskyB, s'havia mostrat partidari de recuperar el 'Match of the Day' que la BBC oferia els dissabtes a la nit i semblava una oferta prou atractiva com per fer la competència a l'anterior. A part de ser una proposta favorable per a les dues companyies, també era una arma positiva per atreure Rick Parry, a qui també li agradava la idea. A més, es va oferir un suport mediàtic a la Premier League a través de la premsa de Rupert Murdoch.

Dies abans de la votació, en una reunió al **Royal Lancaster**, va arribar una última oferta per part de Greg Dyke que va fer sonar totes les alarmes. La nova xifra arribava als 262 milions de lliures, desglossades en 5 anys per a un paquet de 30 partits per temporada.

Des d'aquest moment, cal que introduïm en les negociacions **Alan Sugar**, propietari del Tottenham Hotspur, que va convertir-se en una figura clau en la negociació. A. Sugar durant molts anys havia subministrat, des de l'empresa Amstrad, satèl·lits a Rupert Murdoch. Per a raons òbvies, va trucar al president de BSkyB per telèfon, i va fer-lo "put in another bid and blow them out of the water!" (Parkinson, 2018). Dies més tard, 14 vots a favor van donar suport a l'oferta de 304 milions de lliures que Murdoch havia fet a última hora.

2. Com ha evolucionat la lliga fins a l'actualitat

If there was one economic marker that tells the story of English football's rise from the ignominy and tragedy of the Bradford City fire and Heysel Stadium disaster in 1985 and Hillsborough in 1989, it would be the incredible amounts companies around the world have been willing to pay to televise it. (Slater, 2020)

Fins el moment, hem vist com la nova lliga, gràcies a un treball exhaustiu per part dels seus directius i amb l'ajuda dels propietaris d'alguns clubs, aconseguien contractes televisius de xifres rècord. Però no tot és tan senzill com això. La lliga no només ha crescut gràcies a vendre els seus drets a una companyia de televisió, sinó que durant tots aquest anys hi ha hagut diferents factors que han permès que prosperés tant econòmicament com de manera propagandística. El futbol, entès com un **producte** d'excel·lent qualitat a Anglaterra, s'ha anat modificant i s'ha anat apropiant d'idees que d'altres esports americans utilitzen fins a convertir-se en un dels espectacles televisius per excel·lència.

En aquest apartat, doncs, enumeraré de manera sintetitzada com ha anat incorporant aquests nous canvis comercials i d'una manera més extensa analitzaré els contractes televisius que s'han anat firmant dividits en els períodes corresponents i veurem com els ha utilitzat per a créixer molt més en comparació amb altres lligues d'Europa.

2.1 Premier League: Concepte comercial i americanització

Per afavorir que l'esport professional prosperi, la presència de competència en una mateixa lliga és desitjable perquè augmenti la imprevisibilitat dels resultats. Les polítiques que promouen una imprevisibilitat dels resultats és ja un fet més que consolidat: en la majoria de les grans lligues americanes, per exemple, utilitzen el sistema de tria dels jugadors 'Draft', una mesura de límit salarial o bé un sistema equitatiu del repartiment dels drets televisius, entre molts d'altres factors.

En el cas d'Anglaterra s'ha de tenir en compte que, com a la resta d'Europa des de l'aplicació de la "**Ilei Bosman**"², es permet un lliure moviment de fitxatges. És cert que existeixen restriccions en el nombre de jugadors no europeus, però en general el talent acaba migrant cap a equips d'un poder econòmic més gran per acabar amb un sou més elevat. A l'ensem, l'única pràctica que podria augmentar la competitivitat en el joc és en la distribució dels ingressos pels drets

² Es refereix a l'abolició de la indemnització que els clubs feien pagar als jugadors un cop havia acabat el contracte professional. El Tribunal de Justícia de la Unió Europea va decretar que un jugador té plena llibertat una vegada ha expirat el contracte. Es coneix indegudament com a llei Bosman, ja que la persona que va demandar la situació i va aconseguir revertir la situació es diu Jean-Marc Bosman.

de televisió. És aquí, doncs, on la Premier League es distingeix de les altres grans lligues europees, com la Lliga espanyola, on es negocien els drets individualment.

En cert sentit aquest lliure mercat de jugadors és més beneficiós, evidentment, per als equips rics i amb molts de seguidors com, per exemple, el Manchester United. Ja lluny d'aquella època en què entrenadors com Brian Clough podien guanyar títols internacionals amb el Nottingham Forest, el futbol modern s'ha anat convertint dia rere dia en un lliure comerç on l'espectador romàntic, que mirava el futbol únicament pels colors i per la incertesa del resultat ara també ho fa pel **talent**, és a dir l'entreteniment a càrrec d'esportistes superestrelles, un factor indispensable per entendre el futbol actua. L'efecte de l'increment de les despeses salarials causa una migració de talent cap a la Premier League, cosa que la fa més atractiva, genera millor espectacle pels espectadors i, consegüentment, els organismes de radiodifusió hi inverteixen més per maximitzar l'audiència televisiva, els ingressos publicitaris i les subscripcions per guanyar més diners.

No és estrany, doncs, que des de la creació de la Premier League, no només els equips grans han utilitzat gran part dels ingressos per televisió per pagar quantitats estratosfèriques a jugadors, sinó que els equips més humils s'han vist obligats a fer a fer grans inversions per poder oferir uns sous que facin la competència als dels equips més grans. És tal la preocupació que, com indica Matt Slatter (Miller i Harris, 2011), equips com el Bournemouth han gastat aquesta temporada 2019/2020 el 88 per cent dels seus ingressos dels drets televisius en els sous de la plantilla. Aquest, però, és un tema en el qual ja hi entrarem més endavant per a analitzar-lo al detall.

Com deia abans, la Premier League cobra sentit a partir de la recerca del talent i de l'**estrella** de cada un dels clubs que la formen. Si és cert que el futbol anglès era el més físic d'Europa, també ho és que per qualitat es trobava a anys llum d'altres lligues com l'espanyola, la francesa o la italiana. L'ex agent de la selecció anglesa, **Jon Smith** i director de moltes parcel·les comercials de lligues americanes com la NFL, NBA, NHL, entre d'altres, va ser clau també en la creació de la nova lliga anglesa ajudant Sky Sports a extrapolar moltes de les idees que ja havia aplicat als Estats Units.

En una entrevista en exclusiva per a *La Media Inglesa*, Jon Smith menciona dos casos concrets per fer entendre la repercussió mediàtica que alguns grans jugadors poden tenir sobre una lliga determinada: Maradona a Itàlia i Del Piero a Austràlia. En el primer cas, va tenir la sort de ser el seu representant i destaca la gran influència que l'astre argentí tingué sobre el futbol italià i la vida dels mateixos napolitans que, salvant les distàncies, tenien cartells amb el seu rostre al costat de la figura de Jesús. Respecte al segon, i sense la necessitat d'haver-ne fet gaire promoció, les audiències d'Austràlia van créixer desorbitadament un cop va fitxar pel Sydney F.C. En l'entrevista s'expressa molt clarament: *"For me it was all about the X Factor, the star factor, the possess factor. All of that... So people like me started saying 'look, if we could... because of sky, because of Joseph Murdoch, we've got the money now to go and buy the best talent'."* (La Media Inglesa, 2020)

Tanmateix, la feina que hi havia darrera no era senzilla: no només perquè disposar d'aquest marge econòmic per portar estrelles significa un canvi dràstic i automàtic, sinó que el treball de venda al públic que es va dur a terme va poder impulsar els primers passos de la nova lliga amb un nou format per a tots els públics.

En un fragment de la introducció del llibre de TalkSport *Book of Premier League Legends* de Borrows (2012) hi llegim:

At about 3.05 pm that afternoon, Sheffield United striker Brian Deane glided between Steve Bruce and Gary Pallister to head a flick-on past Peter Schmeichel. Dean had just scored the first Premier League goal. Aston Villa winger Marc Albrighton scored the 20,000th in December 2011.

Essentially the same product, despite the best attempts of FIFA to change halves into quarters and make the nets bigger, football in England was broken down, rebuilt and repackaged with a big-budget advertising campaign based around the slogan 'it's a whole new ball game'. It certainly was... (p. 7)

La campanya del 'it's a whole new ball game' (Sky Sports Retro, 2020) ofereix moltes coses per a l'anàlisi. No només parla d'una nova manera d'observar el futbol, guiada per un bon eslògan, diversió i una música alegre, sinó d'un nou entreteniment familiar en què tots els de casa podien assistir amb la seguretat de poder gaudir tranquil·lament, o excitadament d'un espectacle esportiu com a

tal. Jon Smith, en la mateixa entrevista, ho aclareix justificant la supressió de la “zona familiar” en els estadis perquè no hi haguessin distincions entre les dues zones: la de famílies i la comuna (aquesta última més conflictiva), sinó que la Premier League havia de significar un futbol segur per a tothom qui en volgués gaudir.

Finalment, un altre fet que representà una autèntica revolució fou la inversió en la millora tecnològica que Sky Sport portà a terme amb tots els seus aparells de retransmissió. Per fer-nos-en una idea, abans que es formés la Premier League, en un camp de futbol hi podíem trobar unes 3 o 4 càmeres. Des del moment en què Sky Sport entra en escena, ho fa amb el detallisme que proporcionen 17 càmeres que informen de tot el que passa en el moment. Un fet inèdit que va ajudar a revalorar la lliga i que et permetia gaudir de l'esdevenir del partit des de perspectives diferents i inclús permetia tenir noves imatges que mai s'havien enregistrat fins el moment: *“You could actually see what was happening on the bench for instance. You've never used to get pictures of the bench”*.

2.2 Evolució econòmica de la Premier League

Tenint en compte la modernització que ha patit el futbol, plenament establert i inamovible a partir de les actituds neoliberalistes que governen el món, els drets televisius s'han reivindicat com la manera més notable de generar avantatge competitiu per a una lliga en comparació a les altres. Com ja hem vist, la Premier League va aconseguir firmar amb Sky Sports i la BBC la cessió dels seus drets televisius per una xifra estratosfèrica en la seva temporada d'estrena. Però Com ha estat el repartiment d'aquests diners? És la Premier League una lliga tan ben gestionada com ens la fan veure a través d'alguns mitjans de premsa esportiva? I el que és més important: com ha seguit evolucionant la venda dels drets televisius des dels inicis?

Abans de fer una anàlisi per determinar si la lliga ha seguit un propòsit equitatiu entre els seus clubs, els canvis socioculturals que s'han produït i quins problemes es creu que s'haurien de resoldre amb més urgència, cal que entenguem com s'organitza el repartiment i de quina quantitat estem parlant. En aquest apartat, doncs, intentaré fer una guia pràctica de com s'ha gestionat la Premier League

des dels despatxos i com ha funcionat la famosa bombolla de compravenda dels drets televisius fins al moment.

2.2.1 Com queden distribuïts els ingressos per televisió

Fins a la vigent temporada, la Premier League ha seguit una única metodologia a l'hora de realitzar el repartiment dels ingressos per drets televisius, però també és cert que s'ha anat sotmetent a petites variacions que anirem explicant durant la resta de l'apartat. Aquestes variacions no impliquen sempre una millora de la igualtat entre clubs, sinó que algunes, -incloent-hi la més vigent-, han estat dissenyades per a desnivellar encara més la balança entre els que coneixem com a Big 6 i la resta.

Per començar, la Premier League divideix en tres apartats el repartiment dels ingressos televisius: 1) els ingressos produïts a UK, 2) els ingressos comercials i 3) els ingressos televisius internacionals.

Dins del primer grup, un 50% del total es reparteix de manera totalment equitativa, un 25% repartit segons els cops que l'equip ha estat retransmès en directe, el que anomenen '*facility fees*' i el 25% restant s'assigna segons els mèrits que ha fet cada club en la taula de classificació, '*Merit Payment*'. Dels primers 25% està establert per normativa que durant una temporada s'hagi de retransmetre un mínim de 10 partits de cada equip, sumant-hi, doncs, la diferència de 1'1 M L. en el cas de la temporada 2018/19. Alhora, en el cas del 25% restant s'assigna un augment de 1'9 M de lliures per cada posició que s'escala des del cuer fins el campió. És vident, doncs, que malgrat l'equilibri financer que apreciem, que es tracta d'una normativa que beneficia els clubs de més prestigi, ja que no només solen acabar en les primeres posicions de la classificació, sinó que també se'n retransmeten més partits en directe. En el cas de la temporada passada, el Liverpool -sense necessitat de ser el primer classificat, va acabar sent retransmès 18 vegades més que el Waftord, Bournemouth, Southampton o Huddersfield Town.

Club Name	UK Live	Equal Share	Facility Fees	Merit Payment	International TV	Central Commercial	Total Payment
Manchester City	26	34,361,519	30,104,476	38,370,360	43,184,608	4,965,392	150,986,355
Liverpool	29	34,361,519	33,461,785	36,451,842	43,184,608	4,965,392	152,425,146
Chelsea	25	34,361,519	28,985,373	34,533,324	43,184,608	4,965,392	146,030,216
Tottenham Hotspur	26	34,361,519	30,104,476	32,614,806	43,184,608	4,965,392	145,230,801
Arsenal	25	34,361,519	28,985,373	30,696,288	43,184,608	4,965,392	142,193,180
Manchester United	27	34,361,519	31,223,579	28,777,770	43,184,608	4,965,392	142,512,868
Wolverhampton Wanderers	15	34,361,519	17,794,343	26,859,252	43,184,608	4,965,392	127,165,114
Everton	18	34,361,519	21,151,652	24,940,734	43,184,608	4,965,392	128,603,905
Leicester City	15	34,361,519	17,794,343	23,022,216	43,184,608	4,965,392	123,328,078
West Ham United	16	34,361,519	18,913,446	21,103,698	43,184,608	4,965,392	122,528,663
Watford	10	34,361,519	12,198,828	19,185,180	43,184,608	4,965,392	113,895,527
Crystal Palace	12	34,361,519	14,437,034	17,266,662	43,184,608	4,965,392	114,215,215
Newcastle United	19	34,361,519	22,270,755	15,348,144	43,184,608	4,965,392	120,130,418
AFC Bournemouth	10	34,361,519	12,198,828	13,429,626	43,184,608	4,965,392	108,139,973
Burnley	11	34,361,519	13,317,931	11,511,108	43,184,608	4,965,392	107,340,558
Southampton	10	34,361,519	12,198,828	9,592,590	43,184,608	4,965,392	104,302,937
Brighton & Hove Albion	13	34,361,519	15,556,137	7,674,072	43,184,608	4,965,392	105,741,728
Cardiff City	12	34,361,519	14,437,034	5,755,554	43,184,608	4,965,392	102,704,107
Fulham	13	34,361,519	15,556,137	3,837,036	43,184,608	4,965,392	101,904,692
Huddersfield Town	10	34,361,519	12,198,828	1,918,518	43,184,608	4,965,392	96,628,865
All figures in £		687,230,380	402,889,186	402,888,780	863,692,160	99,307,840	2,456,008,346

Taula 1. 2018/19 Payments to Clubs. Font: Premier League

En el segon grup, els ingressos comercials es reparteixen per parts iguals entre tots els clubs. En canvi, en els drets internacionals, - i dedicaré a aquesta qüestió especial atenció- ,s'hi ha aplicat una nova fórmula. En la taula anterior podem apreciar com els ingressos es reparteixen equitativament entre els clubs i almenys en aparença seguirà essent així, tot i que a la pràctica els diners es repartiran d'una altra manera. Durant aquests últims anys, l'avarícia dels clubs més grans del país ha obligat l'expressident Richard Scudamore a introduir una nova variació. Si fins avui la lliga fixava una diferència de 1 a 1'6 milions de lliures entre el primer i l'últim classificat en el repartiment dels diners, a partir de la temporada 2019/20 el marge s'ampliarà a 1'8. Per exemple; el Manchester City durant la temporada 2017/18 va ser l'equip que va guanyar més diners de la lliga amb 150 M de lliures (aprox.), una quantitat 1'6 vegades més gran que els 95 M de lliures que va guanyar el West Bromwich, el menys afavorit de la taula. Tal i com afirmava Conn (2018) al diari *The Guardian*, en cas que els drets televisius internacionals de la temporada 2019/20 superessin la xifra actual, els beneficis es repartirien entre els primers classificats de la lliga, que és molt probable que siguin els mateixos que han pressionat per a implementar la norma. Això sí, sempre respectant el nou marge de 1: 1'8.

En certa mesura és lògic que el Manchester City i el Liverpool hagin liderat aquesta campanya, acompanyats dels altres quatre (Chelsea, Spurs,

Manchester United i Arsenal), ja que són aquests mateixos clubs els qui tenen més audiència televisiva arreu del món, els qui tenen més aficionats i mouen més diners. Alhora, l'ex president Richard Scudamore va insistir que aquesta norma s'havia d'aplicar, perquè quan es va constituir la Premier League (2018) no es creia possible que arribés a tenir tanta audiència internacional: "When the Premier League was formed in 1992 nobody could have envisaged the scale of international growth in the competition which exists now".

Finalment, la Premier League reserva anualment una part dels ingressos dels drets televisius per a cada un dels equips de la Football League (les tres divisions inferiors). Hi ha dues maneres a través de les quals es distribueixen aquests fons: "Parachute payments" i "Solidarity payments".

L'origen, entre molts altres factors, dels Parachute Payments el trobem en la temporada 2000/01 quan ITV Digital (Pitt-Brooke, 2020) va enviar a administració financera 18 equips de 22 de la Championship (segona divisió anglesa), després de comprar per 315 milions de lliures uns drets televisius dels quals posteriorment no se'n podria fer càrrec.

Aquest moviment de diners entre divisions serveix per evitar que els clubs de la Football League que acabin descendint de la màxima divisió no hagin d'entrar en administració financera i posteriorment desapareguin. Així doncs, durant les pròximes tres temporades, els clubs que descendeixin rebran un percentatge del pagament total que rep cada membre de la Premier League. Aquest percentatge anirà minvant des del 55% del primer any, a un 45% el segon i, si el club va pertànyer durant més d'una temporada a la màxima divisió (Scudamore, 2015), podrà disposar en tercer lloc d'un 20%. Per acabar, el 20% que la Premier League recapti dels drets nacionals, els inverteix en les instal·lacions de futbol base, el foment de la participació, l'educació i el suport a grups desfavorits, i els ja esmentats "Solidarity Payments" per als altres clubs de Championship, League One i League Two.

2.2.2 L'evolució per contractes

L'èxit fulgurant de les primeres edicions deixava entreveure un futur pròsper i ho certificava la gran quantitat d'ingressos que van rebre ambdues parts. D'una

banda, les subscripcions de la televisió per satèl·lit amb SkySports augmentaren d'un milió d'abonats a tres en el curt període de 1991 a 1994, van salvar la vida de l'empresa i, sobretot, van ajudar a fer les primeres passes per convertir-se en el gegant que coneixem avui en dia. Per altra banda, els ingressos totals del futbol anglès a la temporada 1993-94 ja oscil·laven al voltant dels 380 milions de lliures (Szymanski, 2010) i a mesura que les temporades avançaven, anaven retornant els millors talents britànics que anys abans havien migrat a altres lligues, com ara la **Serie A**.

La brillant situació econòmica dels primers anys només podia conduir a la signatura d'un nou contracte televisiu de 4 anys amb BSkyB per l'extraordinària quantitat de 670 milions de lliures. Així doncs, la companyia de Sky acabaria pagant 479 milions de lliures més que en l'últim contracte per 240 partits (60 per temporada). Segons els termes del nou acord, el premi bàsic per la temporada 1997/98 passaria a 2'97 milions per club, en comptes dels 1'93 milions de la temporada 1996/97.

No és d'estranyar que sigui precisament en aquesta època que es comenci a observar un canvi dràstic en els ingressos totals, ja que mentre que la venda d'entrades dels clubs de la Premier League seguia en un creixement del 21%, ho feia d'una manera molt més lenta que els ingressos per televisió, que augmentaven un 123%.

Mentrestant, la Football League havia estat reclamant un nou sistema de repartiment dels ingressos d'aquest segon contracte, i inclús el director executiu de la Premier League, Rick Parry, va negociar un repartiment del 80% per la Premier League i un 20% per la resta de la Football League (Conn, 2020) per aconseguir protegir tots els clubs professionals del país.

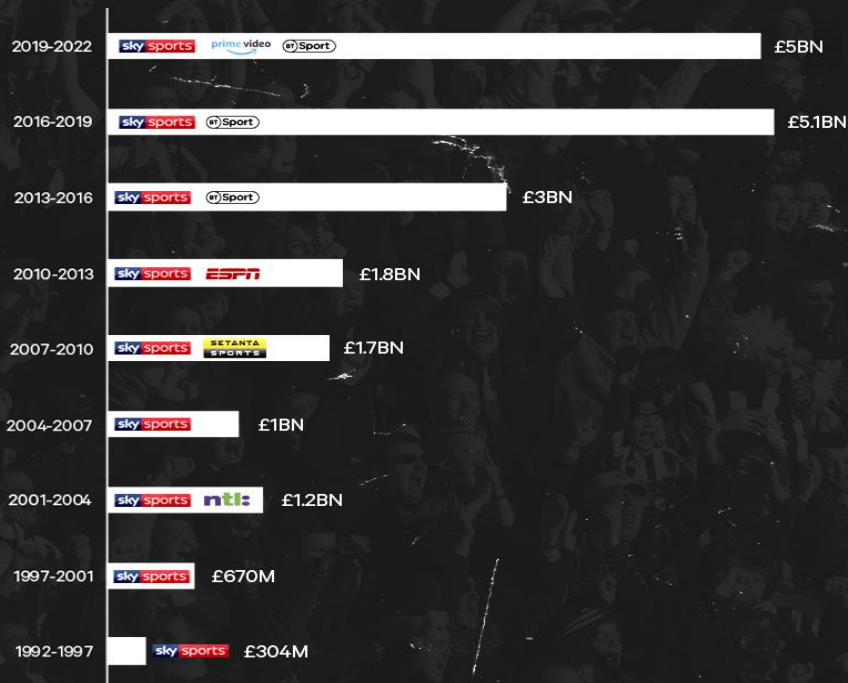
Tot i això, les negociacions van acabar fracassant i **Richard Scudamore**, després de dos anys ocupant el càrrec de director executiu de la Football League, va acabar esdevenint el president de la Premier League. Aquest últim és un fet clau que farà possible l'enorme progrés econòmic de la competició, gràcies al seu poder de negociació amb les emissores, la seva proximitat amb els clubs membres i, sobretot, a la seva habilitat per esquivar i guanyar batalles polítiques.

Des del seu nomenament el 1999, Richard Scudamore es va mostrar preocupat no només per resoldre les regulacions i els problemes burocràtics de la pròpia lliga, sinó que també es va preocupar pel país i pel bé comú. Per aquesta raó es va convertir en un dels membres fundadors de la **Football Foundation**, una organització benèfica d'esports vinculada principalment al govern britànic i a la Premier League que vetlla per dotar els clubs petits del país amb les subvencions suficients per a la millora dels estadis.

Tot i això, pel motiu que més va destacar Richard Scudamore en la seva etapa com a president va ser per haver aconseguit proveir a la lliga d'una immensa fortuna a partir de la cessió dels drets televisius. I és que en la seva estrena com a negociant, va aconseguir firmar un contracte per més de 1.2 bilions de lliures per a les temporades 2001-04. El contracte en qüestió doblava econòmicament l'anterior i especificava que s'emetrien 110 partits per temporada durant tres anys. Els drets d'emissió dels resums dels partits, acabarien en mans d'ITV per un preu de 185 milions de lliures.

Richard Scudamore es convertiria així en una figura molt important durant tots aquests anys. No és fins a la temporada 2018 quan decideix abandonar el seu càrrec i com podeu veure en el gràfic següent, en el seu llegat destaca el fet que el valor dels contractes televisius hagi crescut 4.5 bilions.

THE RISING COST OF THE PL'S DOMESTIC LIVE RIGHTS



Gràfic 1. Resum de contractes televisius per temporades. Font: *The Athletic*

Tornant a l'època del seu mandat, a l'estiu de 2004 va tancar un nou contracte per a les pròximes tres temporades per 1.24 bilions de lliures; és a dir, un 8% inferior a l'anterior. En aquest cas, però, destaquem que els drets estaven dividits en 8 paquets: 4 per la retransmissió en directe dels partits i els altres 4 -que quedarien en mans de la BBC- per a resums i clips d'internet. Com podem apreciar en el gràfic 1, és en aquest contracte que Sky Sports es converteix per últim cop en l'amo absolut que havia sigut des de la creació de la lliga, ja que la Comissió Europea va vetar a la lliga que cap empresa pogués disposar de l'exclusivitat dels drets de retransmissió en directe. És un punt d'inflexió notori en relació amb les xifres dels contractes següents que es relacionen amb l'aparició d'una altra licitació i, per tant, d'un augment del seu valor. Així doncs, cap a l'estiu de 2006 la Premier League aconsegueix arribar a un acord de 1'76 bilions de lliures per les pròximes tres temporades 2007-10 amb *BskyB* i *Setanta* pels partits en directe, mentre que els resums quedarien un altre cop en mà de la BBC.

Un altre fet destacable és el canvi que va decidir prendre Richard Scudamore en gestionar des de la pròpia lliga els drets televisius internacionals, a diferència dels anys anteriors, en què estaven vinculats a una empresa externa.

En el nou contracte per a les temporades 2010-13 no hi va haver un canvi notori de valor (els drets es cedeixen per una xifra de 1.773 bilions de lliures), tot i que canvia l'emissora que acompanya BSkyB. És ESPN qui es queda amb el mateixos paquets que ja tenia Setanta Sports en el contracte anterior, és a dir, 46 partits l'any repartits en dissabtes a la tarda i dilluns al vespre. A l'ensem, Sky mantenia els 6 paquets que comprenien els 92 partits del contracte anterior.

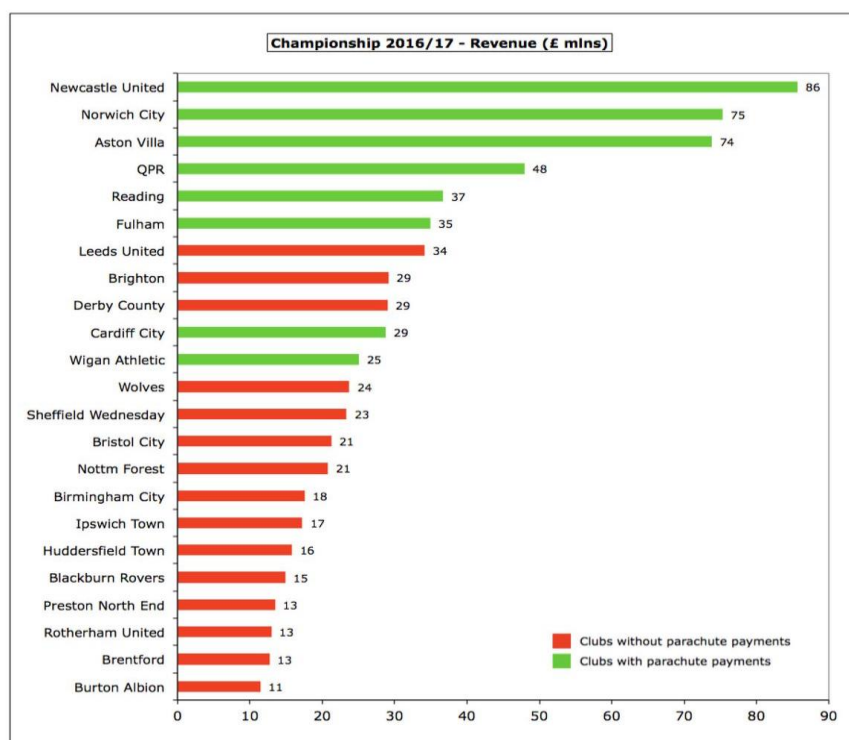
L'emissora BT adquireix la filial britànica de ESPN i juntament amb Sky obtenen els drets per a les temporades 2013-16 (Pearce, 2012), per una increïble xifra de 3.018 bilions de lliures; Sky en paga 2,3 bilions i BT 813 milions. En el contracte s'especifica que hi haurà 154 partits en directe (16 més que l'anterior), dels quals BSkyB en retransmetrà 116 i BT 38.

La inflació del valor dels drets televisius de la Premier League segueix traspasant límits inimaginables quan el febrer de 2015 s'aconsegueix un acord per a les pròximes tres temporades per una xifra de 5.136 bilions de lliures; dels quals 4.2 bilions els paga Sky per tenir 5 dels 7 paquets disponibles i 960 milions de lliures per BT pels dos restants. Així doncs, en aquest nou contracte, el nombre de partits retransmesos en directe puja a 168, dels quals 126 passen a mans de Sky i 42 per BT.

L'últim contracte televisiu per a les temporades 2019-22 va patir una deflació (4.809 bilions de lliures), però va resultar ser històric. Per primera vegada un canal de **stream** trencava el duopoli televisiu de Sky i BT Sport. Així doncs, Amazon va comprar dos paquets de 20 partits en directe per a les tres següents temporades per un valor de 270 milions de lliures i Sky Sports va pagar 3.579 bilions per quatre paquets equivalents a 128 partits. El paquet restant el va comprar BT Sport per 960 milions per 42 partits.

3. El fals cel de la Premier League i els seus danys colaterals

Com hem vist anteriorment, la Premier League intenta preservar i dotar econòmicament la Football League a través de diferents donatius solidaris. No obstant això, algunes d'aquestes donacions provoquen l'efecte oposat al seu propòsit, de manera que s'agreuja el distanciament entre divisions i, sobretot, entre els clubs que en formen part.



Note: no details available for Barnsley, as club only published abbreviated accounts

Gràfic 2. Championship Revenue 2016/2017 Font: @swissramble

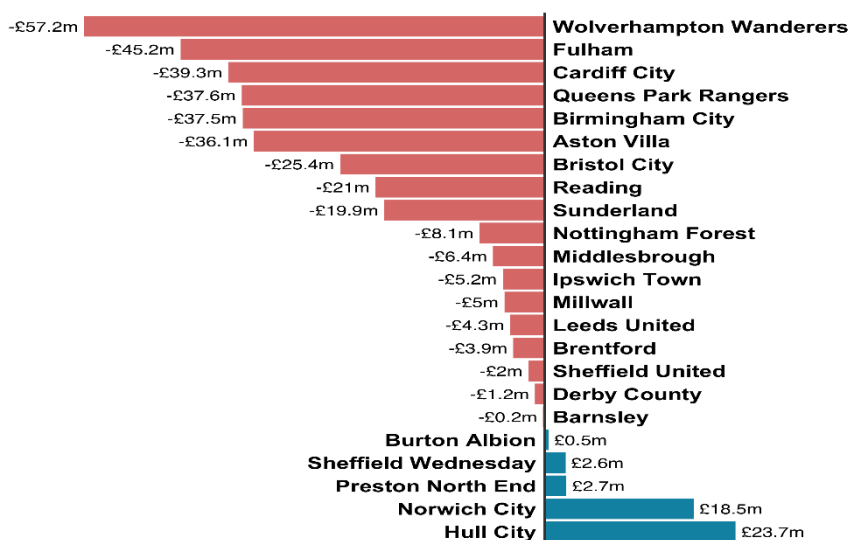
Com hem vist abans, els *Parachute Payments* s'atorguen als clubs que descendeixen perquè tinguin un coixí prou estable com per poder seguir pagant els sous tan elevats que tenen les plantilles de la màxima divisió. Però mitigar els danys de la caiguda dels clubs que baixen acaba perjudicant la majoria dels altres clubs de la segona divisió, que es troben en una situació econòmica molt inferior i sense voler acabar provocant que aquests últims s'endeutin per poder-hi competir. Com veiem en el gràfic 2, en la temporada 2016/2017, per exemple, el pressupost que la Premier League va destinar només a la segona divisió en concepte de *Parachute* i *Solidarity Payments* va arribar fins als 282'5 milions de

lliures, dels quals 218 estaven destinats als equips que descendien de la màxima divisió en concepte de *Parachute Payments* i 64'5 milions a la resta dels clubs en concepte de *Solidarity Payments*. L'increment de 2.3 a 4.3 milions de lliures en *Solidarity Payments* que es va acordar en aquesta mateixa temporada demostra que és totalment insuficient per fer possible una competició més equitativa. Si que van aconseguir reduir més d'un 13% la diferència entre els equips que cobraven els Parachutte Payments i els que ho feien en concepte de Solidarity, però tot i així hi seguia havent una diferència del 77.16%. A més, la lliga i en general la Football League segueix requerint d'altres mesures econòmiques que permetin una millor distribució dels recursos entre els clubs de la mateixa lliga per fer possible una competició equànime i sense uns claroscurs tan determinats per les finances.

Per altra banda, la lliga trontolla per una falta de control inadmissible. La manca d'una regulació dels límits salarials està provocant que tots i cada un dels clubs d'aquesta divisió es trobin en una situació alarmant, ja que, a diferència de la Premier League, on els sous es mengen només un 55% dels ingressos, a la Championship arriben al 110%. I la pregunta és: com s'ha arribat a aquesta situació? Simplement i exclusivament, per ascendir a la Premier League.

Majority of Championship clubs were in the red

Pre-tax profit and losses for league clubs in the 2017-18 season



Note: Bolton Wanderers did not submit their accounts for 2017-18

Source: Vysyble



Gràfic 3. Championship clubs losses. Font: Vysyble

Òbviament a la Premier League hi troben el manà: la injecció de capital més gran de tot el futbol europeu. L'afany de tocar el cel amb les mans els empeny a endeutar-se de tal manera que inclús alguns clubs han hagut d'arribar a vendre el propi estadi al mateix propietari, com és el cas del Sheffield Wednesday. I no obstant això, com podem apreciar en el gràfic 3, no han aconseguit retrobar-se amb l'estabilitat econòmica.

I és aquí on tornem a endinsar-nos en els Parachute Payments. Molts aprofiten aquests ingressos per seguir invertint i endeutar-se encara més per aconseguir l'ascens immediat. En canvi, el que probablement sigui més lògic per a un equilibri financer dels clubs seria sanejar els comptes i invertir un cop obtingut l'ascens a la màxima divisió.

També cal fer esment del Norwich City i del Hull City, que en el gràfic 3 mostren una situació cridanerament positiva alhora que enganyosa, ja que dues de les estrelles d'ambdós equips havien sigut traspassades a equips de la Premier League. A més, a equips com el *Birmingham City* se'ls va acabar aplicant una deducció de nou punts durant la temporada passada per haver incomplert la normativa de pèrdues durant un període de tres anys.

Per concloure aquesta anàlisi, considero que tant la Football League com la Premier League segueixen requerint de més mesures preventives per fer front a un possible desastre econòmic. Estan immersos en una balança molt fàcil de desequilibrar, que en la situació actual exigeix canvis urgents. És per això que el mateix president de l'associació, Rick Parry, va demanar una reestructuració global, eliminant els mateixos *Parachutes Payments* i reorganitzant tot el sistema de distribució de diners: *"We need a rescue package but we also need to address the long term; the two need to go hand in hand"*. (MacInnes, 2020)

Cal tenir en compte la importància de la Football League, ja que la mateixa Championship és la quarta lliga amb més espectadors de tot Europa. És evident que si l'estructura econòmica segueix decaient per la present situació, s'hauran d'extremar les accions i intueixo que només es podran prendre dos camins: o bé un nou paquet d'ajuda de la Premier League el que permeti generar certa estabilitat i crear noves polítiques proteccionistes pels clubs o bé acotar el

nombre de clubs professionals del país i allerrar la liquidació de l'última divisió, la League Two.

Per altra banda, els clubs de la Premier League que habitualment es troben fora de les posicions europees necessiten agafar-se a on calgui per tal de mantenir-se a l'elit. Amb el pànic d'un possible descens a tocar, els clubs s'estan veient sotmesos a la necessitat d'invertir grans quantitats de diners per a millorar la plantilla. En un article de *The Guardian* (Aarons, 2020), destaca que per invertir en fitxatges, molts clubs estan demanant préstecs al banc australià Macquarie hipotecant els drets televisius de la temporada següent. És, doncs, un problema que difícilment tindrà solució per aquells equips que, havent-se hipotecat, acabin igualment descendits.

4. El nou paradigma: Qui són els propietaris d'aquests clubs?

L'increment econòmic que van aportar els drets televisius, juntament amb les diferents reformes econòmiques durant el mandat de Margaret Thatcher, van allerrar una allau d'empresaris estrangers a fer-se els propietaris absoluts dels clubs de la Premier League i, conseqüentment, de la resta del futbol professional anglès. Es tracta d'un nou tipus de propietari, impulsat pel lliure mercat, que trencava amb l'ideal filantròpic del '*Chairman*' que hi havia hagut des de la guerra fins a la dècada dels 70 amb la intenció de generar capital vinculant els clubs de futbol a altres interessos personals o inclús invertint-hi esperant-ne un retorn en forma d'augment.

King (1997a) exemplifica a partir de dos casos les intencionalitats que tenien els diferents propietaris de l'època: per una banda tenim Ken Bates, un empresari que, després d'haver passat per diferents clubs del país (Oldham i Wigan Athletic), aconsegueix comprar el Chelsea per 1 lliura, saneja els comptes del club (96 milions de lliures de deute) i finalment el ven al cap d'uns anys al multimilionari rus Roman Abramovich i aconsegueix treure'n benefici de 18 milions de lliures.

Per altra banda, hi seguia havent un tipus de propietari com John Hall al Newcastle, o Steve Gibson al Middlesbrough, que patien pèrdues substancials, ja que dirigien el club com a símbol de la regió, perquè les indústries de les seves

ciutats se'n beneficiessin gràcies al *glamour* que genera estar vinculat a un equip de futbol. En seria un cas força clar el del patrocini de la cervesa local de la ciutat de Newcastle (*Newcastle Pale Ale*), que els va acompanyar durant tota la dècada dels 90.

També cal fer esment de la introducció a la borsa britànica com una via que els clubs de futbol van explotar a partir dels anys 90. L'any 1982 Irving Scholar va ser considerat com a 'visionari' (King 2002/1998, p.128) per introduir el Tottenham Hotspur a la borsa de Londres amb una valoració de 3.8 milions de lliures. L'estratègia va ser copiada pel Manchester United, que va valorar el club en 42 milions de lliures. Entre els anys 1996-2005 un total de 22 clubs professionals van introduir-se al mercat de la borsa, però finalment molts van seguir els passos del Manchester United, que es va retirar de la borsa el mateix 2005 i ja cap a 2007, amb l'arribada de la crisi, només 9 clubs professionals seguien en la borsa de valors.

4.1 Mètodes de direcció actuals: el poder de les marques globals

Amb el temps, els mètodes que s'empren per dirigir els clubs han anat variant i un seguit de factors han sigut claus per entendre aquests canvis. Com diu Maguire (1999: 154),

L'esport mediatitzat també es converteix en un negoci en termes de publicitat, marxandatge i venda de drets exclusius d'esdeveniments específics, lligues i torneigs. Davant d'aquest fet, el desenvolupament del sistema esportiu global sembla estar connectat amb l'emergència dels conglomerats mediàtics globals i la manera amb què l'esport és experimentat està lligada a aquests conglomerats.

D'acord amb Maguire, molts empresaris de marques globals han optat per adquirir un club de futbol de primera talla mundial per promocionar el seu propi producte. A tall d'exemple podem veure el cas del Blackburn Rovers, que va ser adquirit per Venky's, una empresa multinacional de pollastre fregit de l'Índia, que va aprofitar el poder cultural del futbol per promoure els seus productes. A partir d'una inversió de 44 milions de lliures, l'empresa va promocionar els productes a partir de la immensa cobertura televisiva de què gaudeixen els equips de la Premier League. Alhora, molts d'aquests clubs intenten aprofitar els jugadors per realitzar anuncis dels mateixos productes o inclús, -com va fer l'ex propietari del

Leicester, Vichai Srivaddhanaprabha-, canvien el nom de l'estadi pel de la seva empresa.

De la mateixa manera, alguns dels clubs que representen una marca global, han aprofitat el renom per incloure les seves participacions en mercats de borsa internacionals, amb la intenció de vendre-les per preus desorbitats. Això és just el que va fer el Manchester United (Oleart, 2011) el 2011, quan va vendre per 600 milions de lliures gairebé el 30% de les participacions del club.

Estem veient com molts dels clubs de la Premier League aprofiten el seu nom per atreure capital arreu del món, però també hi ha un seguit de propietaris que busquen clubs de fora de la primera divisió, localitzats en ciutats de cert prestigi, per mirar d'aconseguir, a partir de cessions i un bon *scouting* amb jugadors d'un valor de mercat baix, ascensos i a la vegada, generar un marge de beneficis molt elevat. Clubs de Londres com el Brentford són coneguts per tenir una xarxa de fixatges basada en l'estadística avançada (Casar, 2020) i el *Big Data* amb la intenció de generar beneficis econòmics a base de la compra-venda de jugadors.

4.2 Els conflictes del futbol anglès actual: gestions fraudulentas, *sportwashing* i d'altres

4.2.1 Quan l'enemic és a casa

És evident que no totes les formes de gestionar permeten el progrés tant econòmic com esportiu, ja que molts propietaris només veuen en els clubs una oportunitat egoista pels seus interessos. De fet, durant els últims anys, molts propietaris han adquirit un club, -amb la vessant cultural que això implica per a una ciutat-, i l'han convertit en un cau de deutes sense precedents. Hipotecar el club és un dels mètodes més comuns que utilitzen alguns propietaris per vincular-ho amb els negocis personals i, conseqüentment, generar el deute suficient com perquè la Football League es vegi obligada a realitzar deduccions de punts o, en el cas més extrem, defenestrar-lo de la pròpia federació professional.

El cas més recent el trobem a l'agost de 2019 quan un equip de la zona de Manchester que militava a tercera divisió, el Bury F.C. (Conn, 2020), va ser expulsat de la pròpia Football League després que els seus dos últims

propietaris, Stewart Day i Steve Dale, a partir d'activitats molt fraudulentess generessin el suficient deute com per arruïnar el club i, en definitiva, acabessin desapareixent. Una situació que des de la desaparició del Maidston United el 1992 no s'havia repetit i que cada cop més augura un futur tèrbol per a molts clubs mal gestionats. Només durant aquest 2019 quatre clubs més han entrat en suspensió de pagaments: Bolton Wanderers, Sheffield Wednesday, Wigan Athletic i Charlton Athletic (aquest últim, amb moltes possibilitats d'acabar fora de la Football League).

La situació és alarmant i la culpabilitat rau, en bona mesura, en l'escàs poder d'intervenció de la Football League, que no veta mai l'entrada de propietaris fraudulents. Primerament, només se li permet obstaculitzar una compra quan el mateix comprador té antecedents penals i, a més, no poden fer controls financers als clubs, ja que està totalment prohibit des de la mateixa Football League que els mateixos propietaris hi posin capital del seu compte en forma de préstec. Però, és clar, el buit legal permet que el propietari pugui ampliar capital en forma d'accions.

Cada cop més, l'escletxa entre la Premier League i la resta del futbol professional és més notòria i les ajudes que la màxima divisió anglesa fa per contrarestar-ho són insuficients. La Premier League no és responsable dels malintencionats propietaris que malmeten el patrimoni històric del futbol anglès, però sí que podem demanar que faci un pas endavant i prepari un pla d'intervenció per a tots aquells clubs que es troben en risc de desaparició. Recordem també que la situació social i econòmica a Anglaterra està canviant, ja que la zona del nord era una zona industrialment molt activa, però des de fa temps s'està empobrint. No és d'estranyar, doncs, que part dels clubs que estan en risc de desaparèixer siguin clubs històrics del nord com Bolton, Bury o Accrington, entre d'altres. És un fet que hem estat trenta anys sense veure i que malauradament sembla que serà tendència durant les pròximes dècades. El famós grafista David Squires il·lustrava la piràmide següent, que resumeix la situació actual a la perfecció, amb el lleó (símbol de la Premier League) al capdamunt d'una piràmide que sense la resta dels equips de la Football League no existiria.

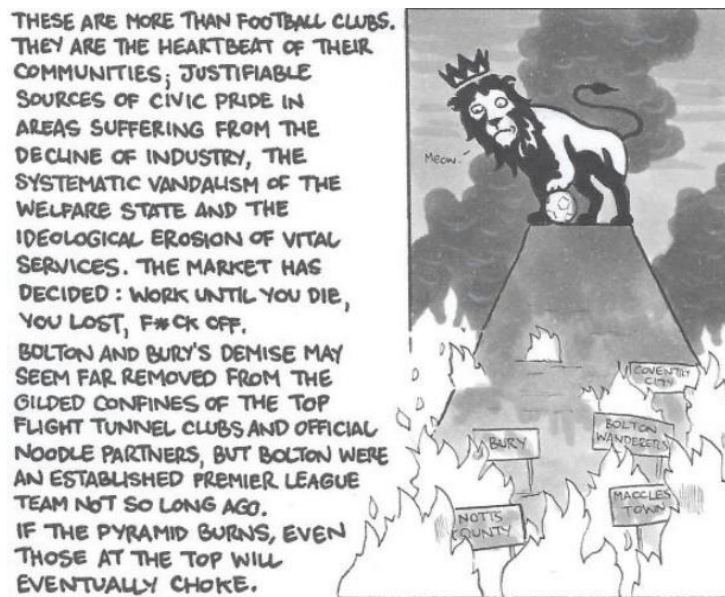


Figura 1. La piràmide de la Premier League. Font: *The Guardian*

4.2.2 El concepte 'sportwashing': Quan el futbol és el mitjà per canviar la imatge

Les cases d'apostes dominen en el patrocini de la indumentària dels equips del futbol professional anglès. Durant l'última temporada, només a la Premier League nou equips han lluit en les seves samarretes un logotip de les cases d'apostes i, segons el *DailyMail* han pagat el doble que la resta de les empreses patrocinadores (Mokbel, 2020). I és que, com bé assenyala Ginesta (2011), la lògica recau en l'inevitable fet que on es juga el partit és allà on més els interessa:

dins d'un terreny de joc, escenari de la incertesa real que llavors es transfereix virtualment en el seu model de negoci ... no tan sols interessa arribar al públic que consumeix en directe l'espectacle futbolístic, sinó que és molt més important projectar-se mediàticament a tots aquells que estan consumint el futbol a través dels mitjans de comunicació audiovisuals i, per tant, estan en condicions de convertir-se en usuaris immediats de les seves plataformes web (p.111).

Alhora cal comptar amb el factor que ha impulsat molt les cases d'apostes, i és que la compra dels drets televisius han permès a aquestes empreses consagrar-se com un mitjà més amb una cartera de clients molt àmplia. Però no es tracta d'analitzar les tècniques de màrqueting que el sector especulatiu està aplicant per potenciar el seu èxit, sinó insistir en la vessant ètica d'aquest assumpte i és que cal ser molt caut a l'hora d'acceptar aquesta indústria com a lícita. Es tracta d'un sector molt problemàtic, que s'aprofita del futbol per blanquejar la seva

imatge, ja que, com diu Ginesta (2011), “Aquestes empreses també obtenen un benefici secundari quan s’associen a una organització esportiva. Els valors de l’esport serveixen per netejar la imatge d’uns models de negoci (els jocs d’atzar) que tradicionalment no han estat ben considerats socialment” (p.111).

És un tema relativament complex del qual costarà molt esmoreir el desastre que han produït –sobretot en barris obrers-, però sembla una guerra que encara no està del tot perduda. La parlamentària laborista **Carolyn Harris** ha posat sobre la taula la prohibició en el patrocini de samarretes per part de les cases de joc (Nom, 2020) ; i és que si abans parlàvem de nou equips de la Premier League que estan patrocinats per les cases d’apostes, en la segona divisió anglesa n’hi ha disset de vint-i-quatre, una xifra desorbitada que evidencia quina és una de les seves fonts d’ingressos més elevades.

Però què passa quan el problema deixa de ser purament econòmic i apareixen conflictes geopolítics? És, doncs, moment de parlar d’aquell tipus d’encobriment i blanqueig d’algunes accions que des de fa molts anys intenten fer alguns països amb tendències poc democràtiques a partir del futbol, i que durant aquesta última dècada s’han repetit de manera continuada a la Premier League. Estem parlant d’una tècnica que ve usant-se des del 1978 a l’Argentina quan el règim militar del General Videla va utilitzar la Copa del Món per traçar un pla que mostrés una imatge falsa d’estabilitat del país (Bensinger, 2018) i que és un fet habitual en els nostres dies.

A principis del segle XXI, les monarquies del Golf van invertir quantitats estratosfèriques de diners en l’esport per projectar una visió més positiva dels seus països: només cal fixar-nos en Qatar, que a partir de la compra del PSG i la creació de l’emissora *beIN Sports* per part d’una inversió del fons sobirà qatarià, ha obert la porta a les empreses del país com *Qatar Airways* a gaudir de grans espais publicitaris. També podríem incloure aquí la compra del Manchester City per part del xeic Mansour Al-Nayan, germà del príncep hereu Mohammed bin Zayed d’Abu Dhabi, que va aprofitar la crisi del 2008 per invertir amb èxit en un actiu infravalorat i alhora projectar una nova imatge del seu país.

Però la gota que ha fet vessar el got ha sigut l’intent de compra del Newcastle United per part d’un fons sobirà de l’Aràbia Saudita. L’oferta s’estimava entre uns 300 i 340 milions de lliures, dels quals un 80% estaven controlades pel Fons d’Inversió Pública (FIP) de l’Aràbia Saudita, és a dir, pel príncep hereu

Mohammed bin Salman, i el 20% restant per la financera britànica Amanda Staveley i els germans Reuben (Taylor, 2020). Tot sembla formar part d'un altre intent de realçar la seva imatge internacional a partir de l'esport; no és casualitat que la Supercopa d'Espanya, o combats de boxa de gran prestigi, s'hagin disputat allà durant aquests últims temps, i és que a partir del 2015 quan fou nomenat príncep hereu i successor del rei Salman, **MBS** ha liderat un programa de reforma social basat en la retallada de certs poders al **Comitè per la Promoció de la Virtut i la Prevenció del Vici**,³ atorgar certs drets a les dones, com ara poder viatjar sense necessitar el consentiment d'un home, poder assistir a partits de futbol o poder treballar a les fàbriques, i a incentivar culturalment el país a partir de la reobertura de cinemes, concerts mixtos d'àrabs i occidentals, o bé esdeveniments esportius com els ja esmentats.

Però és aquest motiu suficient per voler comprar un club de la Premier League? O bé hi ha altres interessos qüestionables que, evidentment, costen de veure a primer cop d'ull, però que deixen entreveure un passadís perillós i lúgubre? Durant aquests mesos de confinament he dedicat bastant temps a seguir les notícies i les anàlisis exhaustives que molts mitjans prestigiosos han anat publicant. De fet, no només he seguit els moviments que s'anaven produint, sinó que he pogut veure com el concepte '*sportwashing*' s'usava davant dels meus ulls quan una quantitat innumerable de seguidors del Newcastle United omplien d'improperis la dona de *Jamal Khashoggi*, un dels protagonistes de la història que ve a continuació.

Jamal Khashoggi era un periodista de l'Aràbia Saudita, crític del règim de **MBS**, que va haver de d'exiliar-se als Estats Units. En un viatge a Turquia per assistir a una conferència va ser brutalment assassinat dins del consolat de l'Aràbia Saudita per 15 homes que el van colpejar, estrangular, drogar i, a la fi, el van desmembrar amb una serra. **MBS** va admetre que van ser els seus homes els qui van matar Khashoggi, però que ell no ho havia ordenat. Cinc dels membres que van participar-hi (els de baix rang), van ser condemnats a mort i la resta van ser declarats innocents pel tribunal saudita.

³ També conegut com a **Haia**, és l'agència governamental de l'Aràbia Saudita que usa la "policia religiosa" per complir la llei sharía dins de la nació islàmica. Aquests policies tenen el poder per detenir i amonestar a qui incompleixin un seguit de normes, com ara la correcta separació entre homes i dones pel carrer o lleis d'indumentària. Abans de les reformes, anaven armats amb bastons de fusta per colpejar als infractors.

Cengiz, la dona de Khashoggi, va afirmar en una entrevista per a *The Athletic* que la reputació de **MBS** s'havia vist molt afectada després de l'assassinat i intentava fer el possible per reparar mínimament la seva imatge. Ens resumeix perfectament la situació:

Since the murder, many companies and countries don't want to partner or do business because of the backlash. He wants legitimacy and credibility. Buying a team like Newcastle in the Premier League, in one of the most powerful countries in Europe and the world? You buy legitimacy in the international community. He's accepted and celebrated for rescuing a struggling team. Everyone then sees everything in a different light. (Montague, 2020)

És en aquest moment que **Cengiz**, aterrada per l'assumpte, va enviar una carta als aficionats del Newcastle United demanant que s'oposessin a la compra del club, i on jo, de primera mà vaig poder contemplar el que ja he esmentat abans: com milers d'aquests aficionats -deixant de banda els usuaris falsos creats pel règim-, abanderats amb la icona de l'Aràbia Saudita a les xarxes socials, defensaven un dels països amb una repressió més extremadament asfixiant del món. Vet ací les nefastes conseqüències d'aquesta mena de pràctiques: un club asfixiat per la mala situació a què els ha conduït el seu propietari i uns aficionats disposats a agafar-se a on calgui per tal de revertir la situació, inclús a un règim opressor com el de l'Aràbia Saudita.

Tot i això, i per molt que sembli increïble, aquest no és el fet principal pel qual la Premier League ha posat tantes traves a la compra del club, sinó que és un tema purament econòmic. La situació és molt complexa: l'Aràbia Saudita, i en especial el FIP, han sigut objecte d'especial escrutini en els últims mesos per la suposada pirateria que han exercit contra l'emissora *beIN Sports* de Qatar (Slater, 2020). A partir de *BeoutQ*, l'Aràbia Saudita ha piratejat la famosa cadena qatariana durant anys i ha sortit ben parada de totes les acusacions i denúncies que ha rebut per no respectar els drets de propietat intel·lectual. No obstant, la Premier League va deixar molt clar des del primer moment que per passar el test de propietaris i directors, el govern saudita havia de clausurar *BeoutQ*, compensar econòmicament els danys que havia causat a Qatar durant tot el temps que han estat lluitant contra la pirateria i que prometés a la mateixa lliga i a les altres competicions esportives que no piratejaria el seu contingut.

Un seguit de periodistes han exculpat la Premier League de no haver bloquejat abans la compra, i és que, certament, la Gran Bretanya i l'Aràbia Saudita tenen

certs vincles i negocis armamentístics i immobiliaris, i simplement els estaven donant temps per redimir-se i acabar de netejar la seva imatge. Costa molt d'acceptar que la pròpia lliga s'hagi acabat convertint en un taulell de joc on certes potències mundials fan els seus negocis i blanquegen la seva imatge.

5. El futur de la Premier League

La televisió tradicional, tal i com la coneixem, està desapareixent. Les múltiples plataformes en *streaming* estan agafant més força que mai i, ara com ara, hi podem trobar un ventall de catàlegs molt ampli. El *Nació Digital*, (Rodrigo, & Ambudio, 2020) destaca que un informe de l'**Associació Cinematogràfica d'Amèrica** ja havia constatat que aquestes plataformes havien superat en nombre les de la televisió per cable. No és estrany, doncs, que la Premier League estigui plantejant moure's cap aquesta direcció. Richard Masters, el director executiu de la Premier League, va deixar clar que, inevitablement en els pròxims anys abandonaran la televisió per cable i llançaran un servei digital en streaming de l'estil Netflix.

Actualment, la Premier League té 200 milions de seguidors que paguen mensualment una quota fixa, ja sigui a la televisió per cable o terceres plataformes en stream, per veure els partits de la lliga en directe. Si calculem que, suposadament, la plataforma té un cost mensual de 10 lliures al mes, al llarg de la temporada la Premier League guanyaria 24.000 milions de lliures, és a dir, 2.5 vegades més que la xifra actual, que són 10.000 milions. Evidentment, no tot seria benefici net, sinó que s'han de restar els costos d'infraestructura i comercialització, però segurament sigui més que rendible eliminar l'intermediari. Alhora, aquest fet recorda, una altra vegada, l'estratègia de comercialització i marxandatge que els nord-americans utilitzen en els esports, ja que les lligues de la NFL i la NBA també tenen el seu propi canal en streaming. No oblidem el fet que el Brexit pot fer explotar la bombolla dels contractes televisius i, per si de cas, la Premier League pot trobar un camí alternatiu que els permeti tenir més autonomia.

Segons *The Athletic* (Sattler, 2020), la prova pilot es faria a Singapur. Un país petit on hi ha molts aficionats de la Premier League. Actualment, hi ha 400.000

subscriptors de Singtel, una companyia que paga 70 milions de lliures per tenir els drets televisius del país. Una xifra relativament baixa i de poc risc per poder-ho provar.

També serà interessant saber què passarà amb el **Black Out**⁴ ja que molt probablement es mantingui a Anglaterra, però es puguin retransmetre tots els partits en directe a la resta del món. És un altre al·licient que pot captivar l'interès de molts nous espectadors, ja que és una franja horària en què es concentren molts partits.

Per altra banda, si el *streaming* condueix el futbol en la direcció esperada, és a dir a una situació que permeti veure tots els partits de la temporada, llavors l'aficionat probablement dubtarà molt més a l'hora d'assistir als estadis.. La comoditat de poder-se quedar a casa i no perdre's ni un segon de cap partit podria acabar afavorint aquell espectador que, per motius obvis, no pot permetre's la quantitat desorbitada que demanen per entrada. De fet, alguns clubs de la Premier League treballen per buscar solucions noves i atractives per abaratir les entrades, com ara la construcció de graderies a peu dret.

A banda d'aquests possibles futurs escenaris de la Premier League, cal destacar un dels problemes més grans pels equips de la lliga: l'excés de partits en un calendari molt reduït, sobretot, durant l'època de Nadal. Enguany, per primera vegada el canal de stream d'Amazon ha retransmès 20 partits en directe, dels quals 10 van ser pel **Boxing Day**⁵ i l'1 de gener. No resulta estrany que Amazon hagués escollit aquest paquet televisiu, ja que pràcticament durant aquestes dates no hi ha cap lliga al món en actiu.

Gordon Taylor, el director executiu de la **Federació de Futbolistes Professionals**, va dir en una entrevista per a *The Athletic* (Ornstein, 2020), que entre el 20 de desembre i l'1 de gener del 2019 hi va haver un total de 74 lesions.

⁴ Blackout, és la suspensió de l'emissió d'un programa de televisió en un o diversos mitjans de comunicació. A la Premier League s'aplica durant la franja horària de les 15.00 fins a les 17.00 hores per protegir els clubs de les divisions inferiors. Durant la pandèmia de la COVID-19, la llei ha quedat suspesa.

⁵ "Boxing Day" és una festivitat celebrada "principalment en el Regne Unit" durant el dia 26 de desembre que consisteix a promoure donacions i regals als pobres. El seu origen es remunta a la Edat Mitjana quan, després de Nadal, les classes nobles regalaven cistelles amb menjar als seus servents. Per la Premier League, és una de les dates més esperades de l'any, ja que s'hi concentren els partits de màxima rivalitat com a conseqüència d'una alteració del calendari.

No és casualitat que entrenadors com Jurgen Klopp o Josep Guardiola s'hagin mostrat molestos per la falta de descans entre partits pels seus jugadors. I això que la Premier League ja havia pres mesures, com ara crear una falsa aturada de gener, en què durant una setmana jugaven 10 equips i a la següent els 10 restants, però segueix sent insuficient. Caldrà buscar altres mètodes per alleugerar un calendari col·lapsat per tant partits i no m'estranyaria que d'aquí uns anys no es posés sobre la taula el debat de si fer desaparèixer alguna de les competicions amb menys renom.

Conclusions

És evident que la Premier League es va crear sobre unes bases econòmicament parlant molt sòlides. L'alt nivell de marxandatge, recreat bàsicament a partir del model ofert per l'esport nord-americà, va convertir una lliga envoltada de problemàtiques en un producte visualment atractiu i, sobretot, molt rendible. Des del seu naixement s'ha pogut observar com la Premier League mantenia un creixement sensacional i els contractes televisius que s'han firmat en són la prova més convincent. No obstant, preocupa i molt el que està deixant pel camí. Mentre que el potencial de la lliga sembla no tenir sostre, la resta del futbol anglès s'està veient sotmès a grans depressions econòmiques. Durant una part del treball, he destacat com molts clubs de la segona divisió s'endeutaven per poder aconseguir l'ascens i, si no assolien l'objectiu, estaven destinats a patir una situació econòmica molt complicada. Malauradament, el fons que la Premier League reserva per a la distribució dels drets televisius entre la resta del futbol anglès, no està ajudant a alleugerir-ne els efectes, ans el contrari. Així doncs, és de vital importància que la Premier League renovi les bases dels *Solidarity i Parachute Payments* i instauri nous mètodes d'aportació a la resta de les divisions inferiors.

No obstant, no només els clubs de divisions inferiors tenen problemes. Com s'ha vist en el treball, alguns clubs de la Premier League també es veuen involucrats en grans préstecs que inclús acaben hipotecant els drets televisius de les pròximes temporades. I és que els clubs de la màxima divisió viuen al dia, amb tan poca capacitat d'estalvi que unes despeses no previstes poden fer trontollar la seva economia abocant-los a un mar de problemes. De fet, la pandèmia mundial de la COVID-19 està causant grans pèrdues econòmiques a aquests clubs i per tal de pal·liar-ho, van decidir acabar la temporada per poder cobrar la part restant dels drets televisius.

Per altra banda, les males gestions d'alguns propietaris estan provocant la desaparició d'alguns clubs i, per tant, una gran pèrdua cultural del futbol anglès. Per això, és imprescindible que des de la Premier League es creïn paquets d'ajudes per aquells clubs que es trobin en una situació econòmica preocupant

i, que juntament amb la Football League prenguin les mesures adients a l'hora de permetre, o no, l'entrada d'un nou comprador.

L'intent de compra del Newcastle United per part d'un fons sobirà de l'Aràbia Saudita ha generat molta controvèrsia. Per mitjans com *The Independent* (Delaney, 2020), se sap que Amnistia internacional va enviar una carta a la Premier League demanant la suspensió d'aquesta compra, i inclús va assenyalar que la frase "drets humans" ni tan sols apareixia en el test que han de passar tots els candidats a ser propietaris d'un club de futbol. És una altre motiu que ens posa de manifest la urgència d'una renovació a fons del model empresarial dels clubs anglesos de primera divisió, ja que és totalment inadequat per avaluar qui pot ser propietari i dirigir els clubs anglesos.

Bibliografia

Black, S., Mallet, X., Sunderland, G., Hackman, L. (2011). *Disaster Victim Identification: Experience and Practice*. Boca Raton: CRC Press

Borrows, B. (2012). *The talk sport book of Premier League Legends*. (1a ed.). Regne Unit: Simon & Schuster.

King, A. (1997). "New directors, customers, and fans: The transformation of English football in the 1990s". *Sociology of Sport Journal*, 14(3), 224-240.

King, A. (2002). "The end of the terraces: The transformation of English football in the 1990s". Regne Unit: Leicester University Press.

Maguire, J. (1999). "*Global sport: Identities, societies, civilizations*". Regne Unit: Blackwell Publishing. pp. 154-155

Portet, X. G. (2011). "*La lliga dels magnats. La Premier League i el negoci del futbol en l'era dels mitjans globals*". *Trípodos*. 28 (2011), pp. 97-114

Szymanski, Stefan i Ron Smith, "The English Football Industry: Profit, Performance and Industrial Structure", dins S.Szymanski (ed.), *Football Economics and Industry*. Nova York: Palgrave Macmillan, 2010, pp. 1-26

Szymanski, S. (2010). "Sports programming in the UK". Dins S. Szymanski (Ed.), *The Comparative Economics of Sport*. Londres: Palgrave Macmillan, pp. 262-274.

Webgrafia

Aarons, E. (2020, febrer 11). "Why Premier League clubs are turning to an Australian bank in big numbers". *The Guardian*. Recuperat 24 agost 2020, de

<https://www.theguardian.com/football/2020/feb/11/premier-league-clubs-australian-bank-macquarie-loans-tv-earnings>

Bensinger, K. (2018, juliol 16). "When Argentina used World Cup soccer to whitewash its dirty war". *History Stories*. Recuperat 28 agost 2020, de <https://www.history.com/news/world-cup-soccer-argentina-1978-dirty-war>

Casar, A. (2020, febrer 11). "Big Data y fútbol: el exitoso club inglés que diseña su plantel analizando estadísticas". *La Nación*. Recuperat 22 juliol 2020, de <https://www.lanacion.com.ar/deportes/futbol/el-futbol-big-data-brentford-nid2332603>

Clark, J. (2018, juliol 11). "Italia 90: How the 1990 World Cup changed England". *BBC News*. Recuperat 27 agost 2020, de <https://www.bbc.com/news/uk-england-33324022>

Conn, D. (2018, juny 7). "Premier League's top six win battle for larger share of overseas TV rights". *The Guardian*. Recuperat 17 gener 2020, de <https://www.theguardian.com/football/2018/jun/07/premier-league-big-six-win-battle-overseas-television-rights>

Conn, D. (2020, febrer 14). "Bury heading for liquidation after owner Steve Dale defaults on payments". *The Guardian*. Recuperat 16 abril 2020, de <https://www.theguardian.com/football/2020/feb/14/bury-heading-for-liquidation-after-owner-steve-dale-defaults-on-payments-cva-debts>

Conn, D. (2020, maig 25). "Premier League must finally share its riches to save English football". *The Guardian*. Recuperat 4 juny 2020, de https://www.theguardian.com/football/blog/2020/may/25/premier-league-share-riches-save-english-football?CMP=share_btn_tw

Delaney, M. (2020, agost 6). "Amnesty International writes to Premier League to propose owners and directors test fit for modern age". *The Independent*. Recuperat 30 agost 2020, de <https://www.independent.co.uk/sport/football/premier-league/premier-league-owners-directors-test-amnesty-international-newcastle-united-saudi-arabia-public-investment-fund-a9656361.html>

Gibson, O. (2004, juliol 7). "What the Sun said 15 years ago". *The Guardian*. Recuperat 23 gener 2020, de <https://www.theguardian.com/media/2004/jul/07/pressandpublishing.football1>

MacInnes, P. (2020, maig 5). "EFL chief says parachute payments are an evil that must be eradicated". *The Guardian*. Recuperat 12 juny 2020, de <https://www.theguardian.com/football/2020/may/05/efl-chief-parachute-payments-evil-eradicated-football>

Miller, A. Harris, N. (2011, Octubre 30). "Revealed: Official English football wage figures for the past 25 years". *Sporting Intelligence*. Recuperat 5 febrer 2020, de

<http://www.sportingintelligence.com/2011/10/30/revealed-official-english-football-wage-figures-for-the-past-25-years-301002/>

Mokbel, S. (2020, gener 13). "Revealed: Shirt deals with betting firms pay double the price of those with ethical companies as Premier League clubs outside big six admit they can't turn down the cash in order to compete". *Mail Online*. Recuperat 21 juliol 2020, de <https://www.dailymail.co.uk/sport/football/article-7883403/Shirt-deals-betting-firms-pay-double-Premier-League-clubs-admit-turn-cash.html>

Montague, J. (2020, maig 1). "Explained: Why does Saudi Arabia want to buy Newcastle United?". *The Athletic*. Recuperat 23 juliol 2020, de <https://theathletic.com/1788335/2020/05/02/why-does-saudi-arabia-want-to-buy-newcastle-united/>

Nom, C. (2020, juliol 13). "Football shirt sponsorship ban for betting companies is "obvious", says MP". *The Guardian*. Recuperat 25 agost 2020, de <https://www.theguardian.com/football/2020/jul/13/football-shirt-sponsorship-ban-for-betting-companies-is-obvious-says-mp>

Oleart, A. (2011, setembre 16). "La bolsa de Singapur acepta la solicitud del Manchester United". *La Media Inglesa*. Recuperat 14 agost 2020, de <http://www.lamediainglesa.com/articulo/la-bolsa-de-singapur-acepta-la-solicitud-del-manchester-united>

Ornstein, D. (2020, febrer 12). "Gordon Taylor exclusive: the PFA chief on his future, winter breaks and 'civil war' at the players' union" *The Athletic*
Recuperat 27 agost 2020, de <https://theathletic.com/1599411/2020/02/13/gordon-taylor-pfa-ornstein-chapman-podcast/>

Pearce, J. (2012, juny 13). "Premier League rights sold to BT and BSkyB for £3bn". *BBC*. Recuperat 20 febrer 2020, de <https://www.bbc.com/news/business-18430036>

Pitt-Brooke, J. (2020, abril 28). "When ITV Digital collapsed: the deal that almost took down the Football League". *The Athletic*. Recuperat 7 juliol 2020, de <https://theathletic.com/1768253/2020/04/29/itv-digital-football-league-administration-efl/>

Premier League (2019). Premier League Origins.

Recuperat 25 agost 2020, de

<https://www.premierleague.com/news/1340025#:~:text=So%20on%2017%20July%201991,own%20broadcast%20and%20sponsorship%20agreement.>

Premier League. (2018). *Clubs agree new share of International TV revenue.*

Recuperat 15 març 2020, de <https://www.premierleague.com/news/707720>

Rodrigo, V. & Ambudio, S. (2020, febrer 24). “Tot el que has de saber de les plataformes de sèries i pel·lícules en «streaming»”. *NacióDigital*

Recuperat 25 agost 2020, de

<https://www.naciodigital.cat/noticia/196899/tot/has/saber/plataformes/series/pellicules/streaming>

Scudamore, R. (2015, juny 2). “Parachute payments overhaul for Premier League’s relegated clubs”. *The Guardian*. Recuperat 21 abril 2020, de

<https://www.theguardian.com/football/2015/jun/02/parachute-payments-clubs-relegated-premier-league>

Sky Sports Retro (2020, abril 18). *Premier League Launch- A whole new ball game.*

[Vídeo]. Recuperat de <https://www.youtube.com/watch?v=-EFiPldOq9s>

Slater, M. (2020, abril 7). “Explained: The “terrible” state of Premier League clubs finances”. *The Athletic*. Recuperat 2 maig 2020, de

<https://theathletic.co.uk/1729003/2020/04/08/premier-league-finances-accounts-newcastle-palace/>

Slatter, M. (2020, febrer 8). “The Premier League will launch a Netflix-style streaming service –it’s just a matter of when and where...” *The Athletic*

Recuperat 25 agost 2020, de

<https://theathletic.com/1588394/2020/02/08/premier-league-tv-streaming-netflix-rights/>

Slater, M. (2020, juliol 30). “Why the Premier League couldn’t let Newcastle’s Saudi takeover happen?”. *The Athletic*. Recuperat 30 agost 2020, de

<https://theathletic.co.uk/1965132/2020/07/31/newcastle-takeover-saudi-arabia-qatar-piracy-bein/>

Taylor, L. (2020, gener 27). “Newcastle takeover sportswashing, plain and simple, says Amnesty”. *The Guardian*. Recuperat 24 març 2020, de

<https://www.theguardian.com/football/2020/jan/27/newcastle-takeover-sportswashing-saudi-consortium-amnesty>

Entrevistes

La Media Inglesa (2020, abril 1). *Entrevista con Jon Smith, el primer superagente británico*. [Vídeo]. Recuperat de

<https://www.youtube.com/watch?v=pabC1Q3fbAo&t=329s>