

## ¿SE ACERCA EL PRIMER FICHAJE DE 1.000 MILLONES DE EUROS EN EL FÚTBOL MUNDIAL?

Diego Fierro Rodríguez

### I. Una previsión que obliga a tomarse en serio lo increíble

Un informe elaborado por la división de análisis económico de *Bank of America* con motivo del Mundial de 2026, titulado *The Beautiful Game*, sitúa en 2031 la fecha en que el mercado del fútbol podría registrar el primer traspaso de 1.000 millones de euros. La proyección se apoya en un dato tan elocuente como inquietante: el precio de los fichajes crece a un ritmo interanual del 37 por ciento. De mantenerse esa tendencia, la barrera que en 2017 parecía inalcanzable —los 220 millones de euros que el Paris Saint-Germain pagó por Neymar— quedará pulverizada en poco más de un lustro. La cifra de los 1.000 millones, que hoy provoca un escalofrío solo al escribirla, se habrá convertido, según el banco estadounidense, en una realidad de mercado.

Conviene no despachar esta previsión con el escepticismo automático que suscitan las profecías financieras. *Bank of America* no es un agitador de titulares, sino una entidad cuyos análisis son leídos con atención por inversores institucionales de todo el planeta. Si ha decidido poner una fecha a lo que muchos consideran una extravagancia, es porque los datos que maneja dibujan una curva que, de no quebrarse, conduce inexorablemente hacia esa cima. Ahora bien, entre la tendencia y la certeza media un trecho que conviene recorrer con las cautelas propias del análisis jurídico-económico. Porque un fichaje de 1.000 millones de euros no es solo una noticia deportiva; es un hecho con implicaciones regulatorias, financieras y de competencia que merecen ser examinadas antes de que el fútbol se adentre en un territorio del que quizá no pueda regresar.

### II. Las razones de una inflación que no cesa

El encarecimiento de los traspasos no responde a una sola causa, sino a una confluencia de factores que se refuerzan mutuamente. El primero y más evidente es el crecimiento de los ingresos de los grandes clubes, alimentados por contratos televisivos cada vez más cuantiosos, acuerdos de patrocinio global y una expansión de las audiencias que ha convertido las ligas europeas en un producto de consumo planetario. La *Premier League*, que ya negocia sus derechos audiovisuales por encima de los 10.000 millones de libras por ciclo, es el paradigma de un modelo en el que la televisión paga, el club compra y el mercado se recalienta.

El segundo factor es la transformación del futbolista de élite en un activo de marca global. Un jugador como Vinicius o Mbappé ya no genera ingresos solo por lo que hace en el césped, sino por las camisetas que vende, los patrocinadores que atrae, las audiencias que dispara y los seguidores que acumula en redes sociales. El informe del banco estadounidense apunta incluso a que los jugadores podrían terminar funcionando como activos financieros en los que invertir, de manera análoga a las acciones de una empresa cotizada. La idea, que hasta hace poco sonaba a ciencia ficción, tiene ya algunos precedentes en el incipiente mercado de *tokens* y criptoactivos vinculados al rendimiento deportivo.

El tercer factor, aunque el informe lo matiza, es la irrupción de nuevos actores con capacidad de gasto aparentemente ilimitada. Los fondos soberanos, singularmente el saudí, han irrumpido en el fútbol europeo con la voluntad de adquirir estrellas a cualquier precio, aunque el propio *Bank of America* advierte de que muchas de esas ofertas responden más a una estrategia de posicionamiento geopolítico que a una valoración estrictamente deportiva, y de que la política de gasto sin límite empieza a moderarse, como ya ha ocurrido en otros deportes como el golf.

### III. Los inconvenientes de un mercado que se dispara

La perspectiva de un fichaje de 1.000 millones de euros no es, sin embargo, una buena noticia sin matices. Al contrario: encierra riesgos que los operadores jurídicos y los reguladores deberían empezar a tomar en consideración antes de que la burbuja, si es que lo es, estalle con consecuencias imprevisibles.

El primer inconveniente es la insostenibilidad financiera del modelo. Un mercado en el que un solo jugador cuesta tanto como el producto interior bruto de algunos países pequeños es un mercado que ha perdido todo anclaje con la economía real. Los clubes que se endeudan para fichar —y la mayoría lo hace— se exponen a un riesgo de insolvencia que el ordenamiento concursal apenas ha empezado a contemplar. Las reestructuraciones de deuda de clubes como el FC Barcelona o el Valencia son un anticipo de lo que podría avecinarse si los precios siguen escalando sin que los ingresos crezcan al mismo ritmo. La UEFA ha introducido normas de control financiero — el *Financial Sustainability Regulations*—, pero su eficacia para contener una espiral alcista de esta magnitud está por demostrar.

El segundo inconveniente es la desigualdad competitiva que el sobreprecio acentúa. Si solo un puñado de clubes —los sostenidos por estados o por fondos de inversión— pueden aspirar a fichar a los mejores jugadores, la competición se desnaturaliza y el mérito deportivo queda subordinado a la potencia financiera. El fútbol europeo ha resistido hasta ahora la tentación de convertirse en una liga cerrada al estilo estadounidense, pero la concentración del talento en unos pocos equipos capaces de

pagar sumas astronómicas erosiona el principio de igualdad de oportunidades que es consustancial al deporte.

El tercer inconveniente afecta a la integridad del mercado de fichajes. Un traspaso de 1.000 millones de euros moviliza comisiones de intermediación que pueden superar los 100 millones, cantidades que generan incentivos perversos y que ponen a prueba los mecanismos de control del blanqueo de capitales. La opacidad que rodea a muchas de estas operaciones —agentes que representan simultáneamente al comprador, al vendedor y al jugador; pagos en jurisdicciones de baja tributación; derechos económicos fraccionados— reclama una intervención regulatoria que, hasta ahora, ha sido tímida y fragmentaria.

El cuarto inconveniente es de naturaleza social y no debería ser ignorado. Cuando un futbolista de veinticinco años vale 1.000 millones de euros y un hospital público no puede renovar sus equipos de radiología por falta de presupuesto, algo en la asignación de los recursos colectivos chirría. El fútbol no es responsable de la desigualdad, pero la ostentación de cifras que equivalen al presupuesto sanitario de varios países juntos tiene un efecto corrosivo sobre la legitimidad social del deporte, que se ha construido históricamente sobre una promesa de identificación popular que estos precios ponen en cuestión.

#### IV. El futuro de las retransmisiones y la verticalización del negocio

El informe de *Bank of America* no se limita a los fichajes, sino que anticipa una transformación estructural en el modelo de consumo del fútbol. Las grandes ligas, sostiene, acabarán teniendo sus propias plataformas de streaming, una suerte de «Premflix» que les permitiría controlar directamente la distribución de sus contenidos sin depender de los operadores de televisión tradicionales. La referencia son los modelos ya ensayados por la NBA, la NFL o la Fórmula 1, que han conseguido acercarse al aficionado con contenido propio, documentales y plataformas digitales de acceso directo.

En el fútbol europeo ya hubo un intento en esta dirección. La sociedad *A22 Sports Management*, vinculada al proyecto de la Superliga, presentó en su momento la plataforma *Unify* para retransmitir competiciones de manera autónoma. El proyecto no despegó tras la deserción de la mayoría de los clubes implicados, pero la idea sigue viva y el informe del banco estadounidense sugiere que, más pronto que tarde, encontrará un cauce viable.

Desde la perspectiva del derecho de la competencia, la verticalización del negocio audiovisual plantea cuestiones de indudable relevancia. Si una liga controla simultáneamente la producción del espectáculo, la distribución de las imágenes y el acceso del consumidor final, su posición de dominio puede generar barreras de entrada para los operadores independientes y reducir la pluralidad de la oferta. Las autoridades

Europeas de competencia han sido tradicionalmente sensibles a estos riesgos, y la experiencia de la Superliga —que llevó a una intervención del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en 2023— demuestra que la tentación de cerrar el mercado es una pulsión recurrente que solo una vigilancia regulatoria activa puede contener.

#### V. Arabia Saudí y la moderación del gasto ilimitado

El informe introduce una nota de cautela respecto al papel de los fondos soberanos en la inflación del mercado. Arabia Saudí ha protagonizado algunas de las ofertas más desorbitadas de los últimos años, con cifras que han circulado por encima de los 300 millones de euros por jugadores como Vinicius o Mbappé. Sin embargo, *Bank of America* sugiere que la política de gasto sin límite empieza a moderarse, un fenómeno que ya se ha observado en otros deportes donde la inyección inicial de capital saudí fue seguida de una cierta racionalización de las inversiones.

La razón es doble. Por un lado, los fondos soberanos tienen obligaciones fiduciarias con sus Estados de origen, y la rentabilidad de las inversiones deportivas no siempre es fácil de demostrar. Por otro, la exposición mediática que acompaña a estas operaciones genera un escrutinio que los regímenes autoritarios no siempre desean. El deporte como instrumento de soft power tiene límites, y uno de ellos es la atención no deseada que las cifras estratosféricas atraen sobre quien las paga.

#### VI. Conclusiones sobre una barrera que, si se rompe, será difícil de restaurar

El primer fichaje de 1.000 millones de euros, si se produce, no será un dato aislado, sino la culminación de un proceso de inflación que ha convertido el mercado de traspasos en una subasta global donde los precios han perdido toda relación con el valor de uso del bien adquirido. Los clubes llevan décadas quejándose del encarecimiento de los fichajes al tiempo que pagan sumas cada vez mayores por los mismos jugadores, una contradicción que solo se explica por la lógica del potlatch competitivo: quien no paga, no compete; quien compete, paga; y el resto mira.

El derecho puede hacer poco para contener esta deriva si los propios actores del mercado no están dispuestos a asumir límites. Las normas de control financiero de la UEFA, las regulaciones sobre intermediarios y los mecanismos de transparencia son herramientas útiles, pero insuficientes si la presión competitiva empuja a los clubes a endeudarse y a los Estados a inyectar capital a través de vehículos opacos. El fichaje de los 1.000 millones es, hoy por hoy, una previsión estadística. Para que se convierta en realidad, el mercado tendrá que mantener su ritmo de crecimiento actual, algo que no es inevitable. Pero si la tendencia prosigue, el fútbol se asomará a un abismo económico del que quizá no pueda regresar sin una crisis de proporciones históricas.

*Bank of America* ha puesto una fecha: 2031. Queda poco más de un lustro para que la profecía se cumpla o se desmienta. Mientras tanto, los operadores jurídicos, los reguladores y los propios clubes harían bien en preguntarse si una cifra de nueve ceros



es compatible con la función social del deporte, con la estabilidad financiera de las entidades y con la integridad de un mercado que, si estalla, se llevará por delante mucho más que los ahorros de unos cuantos jeques. Porque lo que está en juego no es solo el precio de un futbolista, sino la credibilidad de un modelo que ha hecho del dinero su única medida y del crecimiento ilimitado su único horizonte.

---

**EDITA: IUSPORT**

**Junio 2026**