

RADIOGRAFÍA ECONÓMICA

Derechos de retransmisión del fútbol en España

José Antonio Díaz Campos

Derechos de retransmisión del fútbol en España

José Antonio Díaz Campos

Resumen: En este artículo se proporciona una visión global sobre la problemática de la negociación de derechos de televisión en las retransmisiones de fútbol en España, ofreciendo una perspectiva histórica y actual del conflicto existente entre los clubes, mostrando, asimismo, las principales diferencias existentes entre los sistemas de negociación de derechos televisivos de las distintas ligas europeas.

Palabras clave: Derechos de retransmisión; fútbol; sistemas de negociación colectiva;.

Códigos JEL: A12; D71; D86.

1. La negociación de los derechos de transmisión en el fútbol español

La negociación de los derechos de retransmisión en el fútbol español no es algo nuevo, al remontarse al año 1963, cuando Televisión Española (TVE) pactó con el Campeonato Nacional de Liga la emisión regular de un partido a la semana, convirtiéndose, de esta forma, en la primera entidad en Europa en asumir el desarrollo de una empresa de estas características.

Atendiendo a los términos del acuerdo, TVE pagaba una cierta cantidad a la Federación Española de Fútbol (FEF) y esta se encargaba de su distribución entre los distintos clubes, según los resultados cosechados por cada equipo en las temporadas anteriores.

Aunque este acuerdo parecía satisfactorio para las partes, no tardaron en surgir las primeras voces discrepantes argumentando que, debido a la irrupción de esta nueva forma de «consumir» fútbol, la asistencia a los estadios se veía claramente reducida.

Tras unos años en los que el fútbol fue emitido por TVE, en 1983, aparecieron las primeras disputas por los derechos de retransmisión del fútbol con la aparición de las televisiones autonómicas. Estas disputas fueron creciendo hasta que, en 1987, las televisiones autonómicas lograron un



contrato mediante el cual podían compartir con TVE los derechos de retransmisión de los partidos de liga (Bonaut, 2010).

Con la aparición de la televisión de pago en años posteriores, esta lucha por los derechos de retransmisión se agravó y, especialmente, con la aparición de la televisión digital por satélite y sus dos principales operadores (Canal Satélite Digital y Vía Digital). Estas dos plataformas estuvieron disputándose los derechos hasta el año 2003, año en el que Vía Digital se integró en la estructura de Sogecable (propietaria de Canal Satélite Digital),

quedando zanjada la disputa que ambos operadores venían manteniendo.

Así se llega a la situación actual, en la que el nuevo operador, Mediapro, y Sogecable pugnan por dichos derechos, negociando con cada club de manera individual y no colectiva (como se hace en otros países), llegando al extremo de no permitirse la entrada de cámaras de grupos competidores en campos de equipos con los que tienen firmado acuerdo.

Tras la publicación del Real Decreto 11/2009, de 13 de agosto, mediante el cual se regula la Televisión Digital Terrestre de Pago, la guerra que estos dos operadores mantienen se ha ampliado con la entrada de los operadores de TDT, de tal manera que tanto Mediapro como Sogecable han lanzado canales dedicados principalmente a la emisión de partidos de la liga española, como son Gol TV (a través de TDT) y Canal + Liga (a través de la plataforma propia de Sogecable).

Esta lucha ha dado lugar a un incremento sustancial de ingresos obtenidos por los derechos televisivos por parte de los clubes de fútbol español,

representando cada vez un mayor porcentaje en su presupuesto. Así, los ingresos por derechos de retransmisión de los equipos de primera división (entre otros) se refleja en el cuadro 1.

Como puede observarse en el cuadro 1, en España los ingresos obtenidos por derechos televisivos de los dos grandes clubes españoles (F.C. Barcelona y Real Madrid) son 15 veces superiores al del club con menos ingresos por este concepto. Si se calcula esta ratio para las otras dos ligas (Alemania e Inglaterra), se observa que en la Premier League la desigualdad entre el club que más dinero percibe por contratos televisivos y el que menos es de 3 veces, mientras que en la Bundesliga es de 5,5 veces.

Otro de los factores explicativos de estas desigualdades es la divergencia existente entre las sociedades anónimas deportivas y las asociaciones deportivas no mercantiles, ya que estas últimas pueden acumular deuda, al contrario que las primeras.

Por otro lado, para obtener una perspectiva general del problema, es preciso analizar esta problemática a nivel internacional, entre los veinte

Cuadro 1: Distribución de los derechos televisivos entre los equipos de la Liga de fútbol de primera división. Temporada 2010-11

ESPAÑA			INGLATERRA			ALEMANIA		
Club	Ingresos TV (Millones de €)	% s/total	Club	Ingresos TV (Millones de €)	% s/total	Club	Ingresos TV (Millones de €)	% s/total
FC Barcelona	184	25,84	Manchester United	132	10,43	Bayern Munich	72	18,00
Real Madrid	184	25,84	Chelsea	112	8,85	Schalke 04	25	6,25
Valencia	66	9,27	Arsenal	97	7,67	Hamburgo	24	6,00
At. de Madrid	42	5,90	Tottenham Hotspur	92	7,27	Stuttgart	24	6,00
Villarreal	25	3,51	Manchester City	76	6,01	Wolfsburgo	24	6,00
Sevilla	24	3,37	Liverpool	72	5,69	Werder Bremen	23	5,75
Athletic Bilbao	18	2,53	Everton	55	4,35	Bayern Leverkusen	22	5,50
Getafe	18	2,53	Aston Villa	55	4,35	Hertha Berlin	22	5,50
Zaragoza	14	1,97	Fulham	53	4,19	Borussia Dortmund	20	5,00
Deportivo	14	1,97	Newcastle	53	4,19	Hannover	19	4,75
Espanyol	13	1,83	Sunderland	52	4,11	Eintracht Frankfurt	18	4,50
Mallorca	13	1,83	WBA	50	3,95	St. Pauli	18	4,50
Osasuna	13	1,83	Stoke City	48	3,79	Friburgo	17	4,25
Racing	12	1,69	Blackburn Rovers	47	3,72	Kaiserslautern	16	4,00
Almería	12	1,69	Bolton Wanderers	47	3,72	Borussia Mönchengladbach	15	3,75
Sporting	12	1,69	Wigan Athletic	46	3,64	Köln	14	3,50
Málaga	12	1,69	Wolverhampton W.	45	3,56	Hoffenheim	14	3,50
Real Sociedad	12	1,69	West Ham United	45	3,56	Nuremberg	13	3,25
Hércules	12	1,69	Birmingham City	44	3,48	---	---	---
Levante	12	1,69	Blackpool	44	3,48	---	---	---
TOTAL	712	100,00	TOTAL	1.265	100,00	TOTAL	400	100,00

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Presupuesto de los 20 principales clubes de fútbol europeos. Temporada 2010-11.

Presupuesto 2010/2011								
País	Equipo	Millones de €				% s/total		
		Ingresos por venta entradas	Ingresos comerciales	Derechos de retransmisión	Total	Ingresos por venta entradas	Ingresos comerciales	Derechos de retransmisión
España	Real Madrid	123,6	172,4	183,5	479,5	25,78	35,95	38,27
España	FC Barcelona	110,7	156,3	183,7	450,7	24,56	34,68	40,76
Inglaterra	Manchester United	120,3	114,5	132,2	367	32,78	31,20	36,02
Alemania	Bayern Munich	71,9	177,7	71,8	321,4	22,37	55,29	22,34
Inglaterra	Arsenal	103,2	51,2	96,7	251,1	41,10	20,39	38,51
Inglaterra	Chelsea	74,7	62,8	112,3	249,8	29,90	25,14	44,96
Italia	AC Milan	35,6	91,8	107,7	235,1	15,14	39,05	45,81
Italia	Internazionale	32,9	54,1	124,4	211,4	15,56	25,59	58,85
Inglaterra	Liverpool	45,3	85,7	72,3	203,3	22,28	42,15	35,56
Alemania	Schalke 04	37,2	90,9	74,3	202,4	18,38	44,91	36,71
Inglaterra	Tottenham Hotspur	47,9	41,1	92	181	26,46	22,71	50,83
Inglaterra	Manchester City	29,5	64	76,1	169,6	17,39	37,74	44,87
Italia	Juventus	11,6	53,6	88,7	153,9	7,54	34,83	57,63
Francia	Olympique de Marseille	25,6	46,6	78,2	150,4	17,02	30,98	51,99
Italia	AS Roma	17,6	34,8	91,1	143,5	12,26	24,25	63,48
Alemania	Borussia Dortmund	27,7	78,7	32,1	138,5	20,00	56,82	23,18
Francia	Olympique Lyonnais	19	44,2	69,6	132,8	14,31	33,28	52,41
Alemania	Hamburger SV	41,8	60,3	26,7	128,8	32,45	46,82	20,73
España	Valencia	27,5	22,9	66,4	116,8	23,54	19,61	56,85
Italia	Napoli	22	34,9	58	114,9	19,15	30,37	50,48
Media		51,28	76,925	91,89	220,10			
Desviación típica		35,34	44,49	39,91	104,54			

Legenda:
 En negro, porcentaje de ingresos inferiores al 20 por ciento
 En gris, porcentaje de ingresos superiores al 40 por ciento

Fuente: Deloitte Football Money League, 2012.

clubes con mayor presupuesto a nivel europeo (Deloitte, 2012).

Como puede observarse en el cuadro 2, entre los veinte equipos con mayor presupuesto de Europa, tan sólo hay tres equipos españoles, lo que viene a ser una muestra más de la desigualdad en cuanto a ingresos existente en la Liga de Fútbol Profesional. Esto contrasta con la presencia de hasta seis equipos ingleses entre los equipos europeos más poderosos económicamente.

Por otro lado, analizando los datos del club español y europeo mejor posicionado en términos económicos (Real Madrid), se desprende que además de ser uno de los clubes que más ingresa en concepto de derechos de televisión, también lo es en concepto de ingresos comerciales e ingresos por venta de entradas. Los ingresos de este club presentan un pequeño desequilibrio hacia los ingresos por derechos de televisión (38,27 por ciento), aunque no es destacable en comparación, por ejemplo, con la situación de la mayoría de los clubes italianos, los cuales tienen ingresos televisivos superiores al 50 por ciento de su presupuesto, en la mayoría de los casos.

Atendiendo a los datos de las tres últimas columnas del cuadro 2, se pueden distinguir tres tipos de clubes, en cuanto a distribución de los ingresos:

— Clubes con una diversificación de ingresos alta: son aquellos clubes en cuyas filas no aparece ninguna celda sombreada. Tan sólo hay dos, que son el Real Madrid y el Manchester United.

— Clubes con una diversificación de ingresos media: son aquellos clubes cuyas filas están sombreadas por una celda de color gris.

— Clubes con una diversificación de ingresos baja: son aquellos clubes cuyas filas están sombreadas por celdas negras y grises. Esta categoría comprende a la mayoría de clubes (10), lo cual transmite la idea de que muchos de ellos son muy dependientes de una de las categorías de ingresos descrita.

Mediante esta categorización se pone de manifiesto que los clubes con altos ingresos televisivos (los cinco primeros clubes), presentan una importante diversificación de sus recursos, ya

Cuadro 3: Audiencias de espectadores por equipo. Temporada 2010/2011

Equipo	Cuota (%)
Real Madrid	16,8
Barcelona	16,8
Valencia	9,3
At. Madrid	9,2
Sevilla	7,1
Athletic	5,7
Villareal	4,6
Deportivo	4,5
Real Sociedad	4,1
Espanyol	2,9
Málaga	2,6
Zaragoza	2,6
Getafe	2,5
Mallorca	2,4
Osasuna	2,0
Sporting	1,8
Racing	1,5
Almería	1,3
Hércules	1,2
Levante	1,0

Fuente: Memoria LFP 2010/2011.

que, en definitiva, lo que determina los ingresos televisivos es el interés que un determinado club suscita entre el público en general, de tal manera que, a mayor nivel de ingresos televisivos, mayor nivel de ingresos por venta de entradas e ingresos comerciales, siendo un proceso que se retroalimenta.

Por el contrario, los clubes con un nivel de diversificación baja¹ presentan diferencias considerables en la composición de sus ingresos, motivado, en gran medida por el menor poder de negociación y de fijación de precios que tienen con respecto al de los grandes clubes.

Lo que es más preocupante, en el caso español, es que la desigualdad que anteriormente se ha constatado no venga explicada por los registros de audiencias, como se muestra en el cuadro 3.

Como puede observarse, Real Madrid y F.C. Barcelona acapararon una cuota de pantalla conjunta del 33,6 por ciento, y los ingresos por derechos televisivos que percibieron supusieron el 51,7 por ciento del total. En cambio, el resto de equipos generaron audiencias del 66,3 por ciento del total y, sin embargo, percibieron un 48,3 por ciento del total de derechos de retransmisión (Memoria LFP, 2011). Esta situación contrasta con lo que sucede en la liga inglesa, donde los dos clubes que más in-

gresaron por derechos televisivos percibieron un 19,3 por ciento del total.

Señalado lo anterior, resulta conveniente analizar de dónde procede la diferencia entre los clubes de primera división. En primer lugar, como hemos señalado anteriormente, se tiene que destacar que en España los contratos televisivos se negocian de manera individualizada entre cada club y el operador televisivo, a diferencia de lo que ocurre en las otras grandes ligas europeas (como por ejemplo, Inglaterra o Alemania), donde los contratos televisivos se negocian de una manera conjunta.

El sistema de negociación individualizada² se caracteriza por la no existencia de intermediarios en la negociación de los derechos, de tal manera que el operador televisivo negocia directamente con cada club integrante de la liga cuáles van a ser los partidos a retransmitir, en qué formato y, lo más importante, la cantidad a pagar a cada club por la retransmisión de sus partidos. En este sistema de negociación, por tanto, no se contempla ningún tipo de redistribución de los ingresos televisivos entre los clubes integrantes de la liga.

Por el contrario, mediante el sistema de negociación colectiva, que es el que mayor presencia tiene en Europa³, los clubes ceden sus derechos a un organismo que es el encargado de negociar con los operadores televisivos los contratos de retransmisión de una manera conjunta, es decir, incluyendo en el mismo paquete partidos de cualquier equipo integrante de esa liga.

Una vez que este organismo llega a un acuerdo con los operadores televisivos obtiene una cifra concreta por ese contrato y procede a su reparto entre los clubes integrantes de la liga. En este caso, está claro que hay clubes que perciben menos de lo que deberían por contratos de retransmisión y viceversa, pero la ventaja de este sistema es que no fomenta la desigualdad entre los grandes y los pequeños clubes, al repartir los ingresos televisivos de una forma más equitativa, haciendo la competición más interesante para el público en general y permitiendo a los clubes aumentar sus ingresos por otros conceptos (ingresos comerciales e ingresos obtenidos de la venta de entradas).

Por último, tampoco se puede obviar la existencia de desigualdades en las ligas que han adoptado el sistema de negociación colectiva (se ha podido

¹ La mayoría de estos clubes (6 de 10) proceden de las ligas española e italiana, las cuales negocian sus contratos televisivos por medio de sistemas de negociación individual. No obstante, la liga italiana adoptó un sistema de negociación colectiva en la temporada 2010/2011.

² España es el único país donde los contratos televisivos se negocian bajo un sistema individualizado.

³ Los contratos televisivos se negocian bajo este sistema en las ligas inglesa, alemana y francesa. Más recientemente (2010/2011), se ha incorporado la liga italiana.



constatar en la comparación entre la liga inglesa y alemana) a consecuencia del sistema de reparto del dinero adoptado por el organismo negociador. Por ejemplo, en el fútbol inglés (que es el que presenta una desigualdad menor), el reparto es el siguiente:

— El 25 por ciento de los derechos de televisión se reparte entre los veinte equipos integrantes de la primera división, en función de su posición en la clasificación en años anteriores.

— El 25 por ciento de dichos derechos se distribuye en función de los partidos televisados que un club tenga durante la temporada. Así, cada club obtiene una cantidad fija de 550.000 euros por partido jugado, más una cantidad variable en función del número de partidos televisados que juegue durante la temporada.

— El 50 por ciento restante, se reparte de manera igualitaria entre los veinte equipos integrantes de la liga.

2. Conclusiones

— Atendiendo a los datos, se constata que la Premier League inglesa es la liga de fútbol profesional más importante y competitiva, no solamente de Europa, sino del mundo, tanto en términos económicos como deportivos.

— Es muy importante el paso dado por la Serie A italiana en la temporada 2010/2011, ya que era

la única liga europea, junto a la española, donde los derechos televisivos se negociaban individualmente, puesto que permite intuir hacia donde se dirige la negociación de derechos televisivos en esta industria.

— El fútbol español está abocado a adoptar el sistema de negociación colectiva cuando finalicen los actuales contratos de retransmisión en vigencia, allá por la temporada 2015/2016. De lo contrario, las desigualdades antes descritas seguirán incrementándose, afectando directamente al «status» que la LFP tiene como una de las ligas más importantes del mundo.

Referencias bibliográficas

BONAUT IRIARTE, J. (2010): «El eterno problema del fútbol televisado en España: una perspectiva histórica de la lucha por los derechos de retransmisión de la Liga de Fútbol Profesional (LFP)», *Comunicación y Sociedad*, vol. 23, n.º 2, págs. 71-96.

DELOITTE (2012): *Football Money League*, 2012.

LFP (2011): *Memoria 2010/2011*.