



# ¿España paga lo mismo que el resto de los países europeos por el fútbol?

Selectra ha realizado un análisis sobre la situación de los derechos de visualización del deporte más popular de Europa y gran parte del mundo, así como el coste final al usuario, con el objetivo de entender si la población española está pagando “demasiado” para disfrutar del fútbol.

## Un poco de historia, ¿cómo consume el fútbol el público español?

España ha llevado adelante un largo proceso de estabilización y estandarización que empezó en 1990 y se ha consolidado en un sistema donde **los derechos de visualización de La Liga se negocian (generalmente) en bloques de 5 años** y se ofrecen al público mediante alianzas estratégicas entre operadores de telecomunicaciones y plataformas dedicadas, a pesar de enfrentarse a una alta tasa de piratería.

## Estabilidad Contractual: Los ciclos 2022-2027 y 2027-2032

El ciclo contractual por los derechos de difusión de La Liga en España para el periodo 2022/2023 a 2026/2027 se caracterizó por la **ruptura del monopolio de un solo operador, la entrada de modelos de streaming y una estrategia de estabilidad financiera a largo plazo**. Esto significó una apertura y, en teoría, mayor competencia entre “mayoristas” y minoristas por captar público. ¿Fue así la realidad?

En **2022 el fútbol se reparte entre dos jugadores claves, Movistar Plus y DAZN**. Sin entrar en demasiados detalles, **Movistar Plus+** (Telefónica) adquirió los derechos para emitir **5 partidos por jornada más 3 jornadas completas en exclusiva** por temporada. Mientras que **DAZN**, irrumpe en el mercado como operador principal, adquiriendo los otros **5 partidos por jornada (excepto en las tres jornadas exclusivas de Movistar)**. Este modelo parecería obligar a los usuarios a contratar ambos servicios para tener disponibles todos los partidos, clásicos y eventos relacionados, pero no.

Los dos grandes operadores se pusieron de acuerdo como mayoristas y habilitaron sistemas de retransmisión “completos” que incluyen a un **tercer jugador como Orange** en el negocio, pagando un coste comercial asociado tanto a Movistar como a DAZN. Otros proveedores como Vodafone ofrecen directamente la suscripción a DAZN con sus planes, de esta manera accediendo a su fracción de partidos correspondientes sin quedarse afuera del atractivo producto. A diferencia del ciclo anterior, podemos ver una mayor cantidad de oferentes que combinan sus paquetes de fibra, móvil y televisión con el fútbol a un precio teóricamente más competitivo.

En un movimiento estratégico para blindarse ante la volatilidad internacional, LaLiga ha cerrado anticipadamente la renovación de sus derechos domésticos para el periodo 2027/28 a 2031/32.

- Valor del acuerdo: Se ha asegurado un valor total de 6.135 millones de euros para el ciclo de cinco años, lo que representa un aumento del 9% respecto al ciclo

anterior. Lo que nos habla de un negocio que está siendo rentable para todos los jugadores del mercado.

- Segmento residencial: Telefónica (Movistar Plus+) y DAZN continuarán repartiéndose los derechos del hogar, valorados en 5.250 millones de euros (€1.050 millones por temporada).
- Cambio estructural: A partir de 2027, se elimina la exclusividad que tenía Movistar sobre tres jornadas completas. Ambos operadores emitirán 5 partidos por jornada de manera equitativa, eligiendo cada uno un "Clásico" por temporada. (Esto suele negociarse internamente para que el usuario tenga acceso a la mayoría de partidos sin tener que contratar ambos servicios)

### Entonces, ¿cómo accede el usuario al "producto"?

El **consumidor español suele acceder al fútbol principalmente a través de "paquetes convergentes"** (fibra + móvil + TV) de alto coste, donde las telecom actúan como ventanilla.

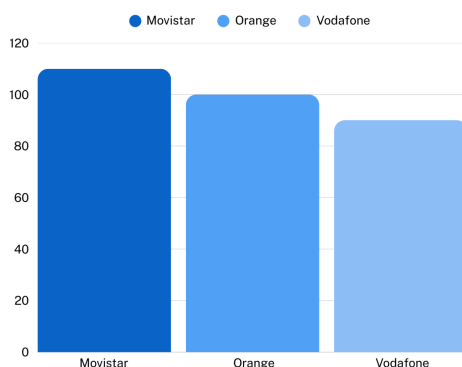
**Movistar mantiene su rol de agregador principal.** A través de acuerdos mayoristas, **integra los contenidos de DAZN en su interfaz, ofreciendo todo el fútbol en una sola factura.** Para atraer suscriptores, ha lanzado promociones agresivas, como:

- El paquete **"Fútbol Total" por 50 €/mes** (precio promocional) añadido a la tarifa deseada, haciendo que los costes por un **servicio estándar** de fibra 600, dos líneas móviles para un hogar genérico, superen cómodamente **los 110 euros.**
- **Orange** ofrece 600 Mb, una línea móvil y todo el fútbol también por **poco más de 100 euros.**
- **Vodafone** ofrece promociones con una "suscripción" incluida a DAZN, donde solo se puede ver una cantidad limitada de partidos por semana de la liga local, que si uno quisiera contratar directamente con **DAZN, saldría 19,99 euros.**

La mejor oferta de paquete con Vodafone que incluye otras plataformas de streaming **comienza en 65 euros, pero termina en 90** una vez vencida la promoción, es decir, prácticamente dentro del mismo rango de precios que las de fútbol completo como Orange y Movistar.

Como podemos ver, el negocio del fútbol no es necesariamente accesible para los sectores populares españoles.

#### Coste mensual de paquetes con fútbol en España

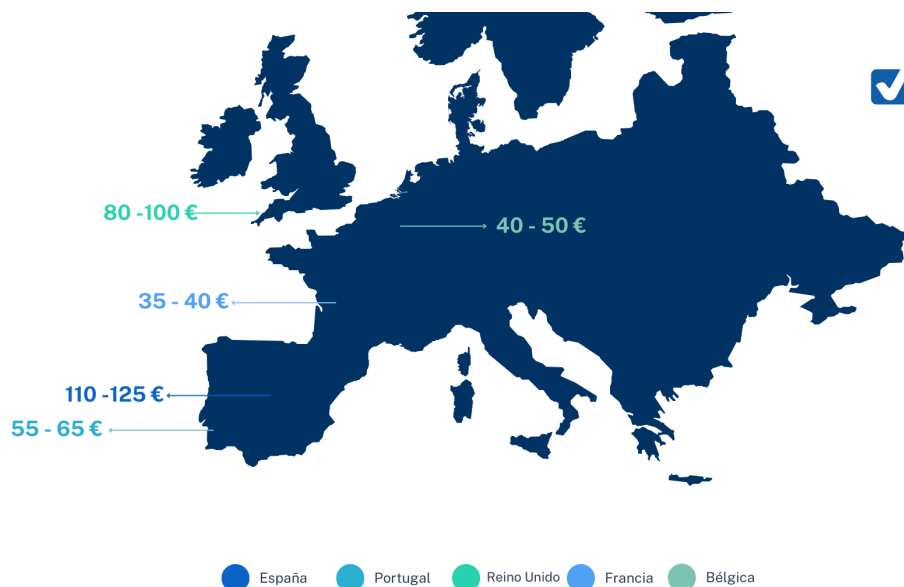


## El alto coste de los paquetes ha fomentado una dualidad en el consumo: la piratería masiva y el consumo social en bares.

- Piratería: Movistar reporta que el 43% de los aficionados admite ver partidos ilegalmente, considerando la práctica "socialmente aceptable". Esto genera pérdidas estimadas de 600-700 millones de euros anuales. LaLiga ha respondido con bloqueos dinámicos de IPs y acciones legales contra CDNs como Cloudflare.
- Bares: El sector de la hostelería es un pilar financiero, no solo cultural. Para el nuevo ciclo, se proyecta que los bares generen 130 millones de euros por temporada (un aumento del 30%).

Si un usuario quiere **acceder a "todo el fútbol"**, le es **imprescindible contratar un paquete con una de las "telecos"**, ya que DAZN solo ofrece un porcentaje de los partidos por suscripción directa.

### ¿Y en el resto de Europa?



### El curioso caso Francés:

Hubo un breve momento donde la Ligue 1 se llevó gran parte de la atención de la afición futbolística internacional, al mostrar un PSG con quizás los mejores nombres de la época: Messi, Mbappe y Neymar en un mismo equipo. La apuesta por posicionar al Paris Saint Germain venía acompañada de una **apuesta por consolidar el negocio del fútbol de la mano de DAZN**, y de una liga menos competitiva y atractiva que La Liga española o la Premier League en Inglaterra. **Esta apuesta no logró consolidarse en el tiempo y fracasó** en afiliar a la población francesa y a los amantes de su liga, impulsando la salida de DAZN como principal dueño de los derechos de comercialización. Este éxodo implicó una caída del valor de los derechos donde **la liga terminó gestionando directamente la visualización del fútbol**.

Como acuerdo actual, existe un modelo donde la gran mayoría de los partidos son accesibles por una **plataforma perteneciente a la liga profesional** y un partido **"premium" puede verse únicamente con una afiliación extra a beIN Sports**, convirtiéndose en un modelo poco atractivo para aquellos que quieren tener siempre acceso a todos los partidos.

En paralelo, **hay ofertas "Pay-Per-View" para partidos específicos en Amazon Prime Video o plataformas similares que** se está convirtiendo en una opción cada vez más demandada por aquellos usuarios que en otra época hubieran contratado un paquete "completo" y más costoso, y solo quieren ver un partido específico cada tanto.

- **Ligue 1+** (Acceso principal): La Ligue de Football Professionnel (LFP) ha lanzado su propia plataforma DTC, Ligue 1+, que emite en exclusiva **ocho partidos en directo cada jornada**.
- Coste: La suscripción estándar tiene un precio de **14,99 € al mes**.
- Distribución: Aunque se puede contratar directamente, el servicio también se distribuye a través de Amazon Prime Video, DAZN, Orange, Free y SFR. Cabe destacar que el gigante Canal+ no forma parte de esta red de distribución.
- **beIN Sports** (Acceso secundario): Para ver el noveno partido de cada jornada (normalmente el plato fuerte) y ligas internacionales del primer nivel por **15 euros<sup>1</sup>**

### El espejo Inglés:

El mercado británico de la televisión de pago ha llegado a su límite. Ya nadie puede pagar más, ni los operadores, ni los clientes. Por eso, **la Premier ha pasado de una estrategia de "exclusividad y lujo" a una de "venta al por mayor"**.

Ver el fútbol en el Reino Unido es, históricamente, un ejercicio de ingeniería financiera. A diferencia de España, donde el modelo está muy "empaquetado" por las telecos, en el Reino Unido conviven las suscripciones directas con los paquetes de cable.

### El modelo del supermercado: Más cantidad para salvar el precio

Para poder decir que han firmado un contrato récord de 7.800 millones de euros, la Premier ha tenido que sacar muchísima más "mercancía" a la calle.

- La trampa del récord: Aunque ingresan más dinero total, el precio de cada partido individual ha caído un 23%.
- Inflación de partidos: Han pasado de emitir 200 partidos a más de 270. Para mantener la facturación, están vendiendo su producto a "precio de saldo" comparado con años anteriores.

Es importante también notar que, como en el caso francés, la cantidad de operadores que comercializaban el fútbol durante las primeras temporadas de la década del 20, se han ido lenta pero constantemente reduciendo. Amazon también se ha retirado paulatinamente de la oferta de "paquetes" de fútbol en Inglaterra, para comercializar

---

<sup>1</sup> <https://www.echosdunet.net/tv/sport>

contenidos muy específicos para el usuario ocasional. Esta situación nos deja en un virtual **duopolio entre Sky y TNT Sports, los dos grandes jugadores.**

Otro aspecto a tener en cuenta son los intereses de la Liga y la "prohibición" de transmitir los partidos de las 15h. Desde la gran privatización del fútbol llevada adelante por Margaret Thatcher en los 80, **los clubes**, que también son en su mayoría negocios privados, pujan porque los eventos deportivos en sus estadios no pierdan convocatoria, por lo que **negocian para que los precios de los derechos deportivos no desciendan demasiado**, haciendo mucho más rentable verlo desde "casa" que ir al estadio a pasar el día.

Por último, el último tramo no televisado es una prohibición de transmitir los partidos que suceden desde las 15 a las 17 horas, pensado para incentivar el público en vivo para las ligas menores inglesas. Esto significa que, si por casualidad el duelo Liverpool - Manchester City sucede justo a ese horario, el partido no se puede transmitir por la TV.

**En un mercado tan saturado**, con costes relativamente elevados para ver el fútbol "en casa" o en los estadios, **el acceso "popular"** al fútbol es similar al español, siempre a través de los **bares o la piratería.**

La **suscripción a SKY Fútbol parte de las 22 libras** por contratación directa, aunque hay paquetes de fibra y móvil que lo ofrecen a precio descontado.

**TNT Sports se puede contratar como un extra por 28 libras adicionales** o en **conjunto con un paquete de fibra con BT** (uno de los principales operadores de internet en Inglaterra) por solo **45,99 libras y 52,49 libras con Virgin Media.**

### **El particular caso del fútbol portugués:**

La realidad de Portugal es un híbrido entre el modelo español y el caos estructural de Francia. A diferencia de las grandes ligas, Portugal es el último gran bastión de los derechos no centralizados en Europa (aunque esto tiene fecha de caducidad).

**En Portugal**, el fútbol no se vende como un paquete conjunto de la liga. **Cada club negocia sus derechos por separado**, lo que obliga al espectador a tener un "menú a la carta" de canales premium si quiere verlo todo.

- **Sport TV** (El gigante doméstico): Es el dueño casi absoluto de la Liga Portugal (Primeira Liga). **Retransmite todos los partidos de la liga, excepto los del Benfica** cuando juega en casa.
- **DAZN Portugal** (El hogar internacional): Heredera de Eleven Sports, **es la plataforma para los amantes del fútbol extranjero.** Tiene los derechos de la Premier League, LaLiga, Bundesliga y el grueso de la Champions League.
- **Benfica TV (BTV): El único caso en Europa.** El Benfica es el único club que se auto-retransmite sus partidos como local. Si quieres ver al Benfica en el Estádio da Luz, tienes que pagar su canal propio.

**En Portugal, el fútbol se consume mayoritariamente a través de los decodificadores de las telecos** (MEO, NOS, Vodafone), que actúan como pasarelas de pago.

Plataforma	Competiciones Clave	Precio Mensual (Aprox.)
Sport TV	Liga Portugal (casi toda), Serie A, Europa League	24,99 € – 29,99 €
DAZN (Base/Total)	Premier, LaLiga, Bundesliga, Champions	17,99 € – 25,99 €
BTV (Benfica TV)	Partidos local SL Benfica	9,99 €
PACK TOTAL	Todo el fútbol	~55 € – 65 € / mes

### El fracaso de un modelo, el fútbol Belga:

El caso de la **Pro League** es un ejemplo claro de un divorcio anunciado entre **las "telecos" y DAZN que no llegaron a un acuerdo para la comercialización de los derechos de visualización de la liga belga**. Por lo cual la única manera para los usuarios de consumir su liga nacional es a través de una **suscripción de 25 euros** con una suscripción anual. Es notoriamente onerosa si se compara con los acuerdos previos con las telecos donde por solo 10 euros extra se podía disfrutar del 100% de la liga nacional.

Ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo y la caída en picada del consumo, principalmente debido al coste, el gigante del streaming amenaza con dar de baja el contrato de visualización, ya que alega que el negocio no es viable. Al no estar en las plataformas de las telecos, **DAZN se quedó solo con su modelo de venta directa (DTC), y los números de suscriptores simplemente no salen.**

En diciembre de 2025, DAZN ya dejó de pagar una cuota de 6,6 millones de euros, lo que hizo saltar todas las alarmas y amenaza con cesar la transmisión de la Pro League, poniendo en duda la salud financiera de los clubes de la liga.

**Para ver el fútbol internacional en Bélgica, hay acuerdos con operadores locales para su visualización:**

Operador	Precio del pack

Orange	10,99 € por mes
Proximus	20,99 € por mes
Scarlet	20,99 € por mes
Telenet	21,95 € por mes

### Relación ingresos medios anuales netos vs el coste de fútbol en cada país

De acuerdo a los resultados de los diferentes censos económicos en cada país, podemos extrapolar los ingresos medianos por persona y por familia, por país. En función de eso, podemos hacer una comparación básica sobre cuánto representa sobre el salario medio el acceso al fútbol, en sus diferentes formatos.

**Bélgica** presenta en el año 2024 un **ingreso mediano neto disponible por persona** económicamente activa de **27.333 euros anuales**. Llevando el **ingreso mediano familiar alrededor de los 41.200-47.000 euros**, siendo conservadores y tomando en cuenta las diferencias regionales.

**Francia** se sitúa en una posición intermedia sólida. El INSEE reporta un nivel de vida mediano (ingreso disponible neto) de **24.100 € anuales por habitante** económicamente activo. Una **familia mediana** (donde hay dos empleos, pero que no siempre son a tiempo completo y en condiciones similares) debería tener disponibles alrededor de **40.000 euros anuales**.

El **Reino Unido** presenta una divergencia metodológica y real en su spread de ingresos familiares. La ONS reporta un ingreso mediano disponible por hogar de **£34.500 - £36.700** (aprox. 40.000 € - 45.000 €) para el año fiscal que termina en 2024.

En **España**, el **ingreso medio se sitúa entre 2.000 y 2.130 euros brutos por persona** en la última lectura del 2025. En el caso español, la familia donde ambos "adultos" perciban salarios dentro de la "mediana" no es una generalidad, por lo que el dato para una **"familia"** se situaría por debajo de los 4.002 euros brutos, lo que nos lleva a una renta mediana por hogar de entre **31.000 y 36.996 € anuales netos**, según las fuentes de Encuesta de Presupuestos Familiares de la Unión Europea y el INE.

**Portugal** cierra la clasificación con cifras que evidencian una vulnerabilidad significativa. El ingreso mediano familiar es de 2.200-2.400 mensuales brutos, y los datos fiscales

País	Ingreso Neto Mensual Mediano (personal)	Ingreso Neto Mensual Familiar Mediano	Coste mensual "Cesta Fútbol Local"	Coste mensual "Cesta Fútbol Total" (Estimado)	Esfuerzo (Hogar vs. Fútbol Total)	Nivel de accesibilidad
Bélgica	2.300 €	3.667 €	25 €	€ 40 - € 50	1.35%	Muy Alta
Francia	2.100 €	3.125 €	25 €	€ 35 - € 40	1,3%	Media
Reino Unido	2.900 €	3.540 €	58*€ (parcial)	€ 80- € 100	2,8%	Media-Baja
Portugal	1.150 €	1.800 €	35 €	€ 55 - € 65	3,6%	Baja
España	1.700 €	2.850 €	110 €	€ 110 - € 125	5.3%	Muy Baja

(IRS) sitúan la mediana de ingresos declarados netos en apenas **11.446 € anuales per cápita. La mediana neta por hogar gira en torno a los 21.500 € anuales** según el [INE portugues](#).

### Conclusión: ¿Un lujo necesario o un modelo agotado?

El análisis de Selectra sobre la economía familiar española arroja una conclusión poco halagüeña: **el fútbol, local e internacional, ha dejado de ser un fenómeno de masas para convertirse, en la práctica, en un artículo de lujo.** Esta realidad sugiere que la arraigada cultura del "fútbol en el bar" no es solo una elección social, sino una estrategia de resistencia de un consumidor que se ve progresivamente excluido del mercado doméstico.

Pese a la entrada de nuevos operadores, la democratización del costo no ha llegado; al contrario, el modelo parece todavía blindarse en precios de exclusividad. Será interesante observar cómo varían los precios actuales a final del ciclo de derechos en 2032, y si el modelo español logra consolidarse como un éxito en la región o si tendrá un destino similar al francés.

Esto plantea una pregunta inevitable: **¿Es la piratería una causa del problema o una consecuencia de la falta de competitividad?** Mientras el debate sigue abierto, España ha optado por la vía de la firmeza. LaLiga no solo busca liderar la lucha contra el consumo ilegal en Europa, sino que busca exportar su modelo a Latinoamérica. Mediante [encuentros estratégicos con magistrados](#) latinoamericanos en entornos deportivos de élite, la organización busca blindar sus derechos a nivel global, intentando neutralizar herramientas como las VPN y la triangulación de señales. La evolución de los precios en los próximos años marcarán la pauta del futuro del fútbol en España.