Universidad Pontificia Comillas (ICADE)

Derechos audiovisuales y sostenibilidad financiera en el mundo del fútbol. Análisis comparativo entre LaLiga y Premier League (2015-2025)

Autor: José Juan Domínguez Cañamares
Director: Jorge Martín Magdalena

MADRID | Marzo 2026

INDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE FIGURAS, TABLAS Y GRÁFICOS 5

RESUMEN 6

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN 8

1.1. Planteamiento y justificación de la investigación 8

1.2. Objetivos generales y específicos 10

1.3. Metodología y estructura de la investigación 11

CAPÍTULO II. MARCO CONCEPTUAL 14

2.1. Estado de la cuestión 14

2.2. Conceptos básicos 16

2.2.1. Fútbol profesional y modelo económico 16

2.2.2. Derechos audiovisuales 16

2.2.3. Equilibrio competitivo 17

2.2.4. Sostenibilidad financiera 17

2.2.5. Venta centralizada vs. descentralizada 18

2.3. La historia reciente de los derechos audiovisuales en Europa 19

2.3.1. El caso de la Premier League 19

2.3.2. El caso de LaLiga 20

2.3.3. Otros referentes europeos: Bundesliga, Serie A y Ligue 1 22

2.4. Organización de LaLiga y la Premier League 22

2.4.1. Estructura institucional de LaLiga 23

2.4.2. Estructura institucional de la Premier League 23

2.4.3. Estrategias de internacionalización y crecimiento 24

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE HIPÓTESIS Y DESCRIPCIÓN MUESTRAL…….26

3.1. Planteamiento de hipótesis 26

3.2. Fuentes de información 28

3.3. Variables e indicadores 30

3.3.1. Equidad de reparto 30

3.3.2. Dependencia audiovisual 31

3.3.3. Sostenibilidad financiera 32

3.3.4. Competitividad deportiva 34

3.4. Técnicas de análisis 35

CAPÍTULO IV. RESULTADOS 37

4.1. Resultados empíricos y análisis comparativo entre ligas 37

4.1.1. Equidad en el reparto audiovisual 37

4.1.2. Dependencia audiovisual 40

4.1.3. Sostenibilidad financiera 41

4.1.4. Competitividad deportiva 42

4.1.5. Integración de resultados 44

4.2. Verificación de hipótesis 45

4.2.1. Hipótesis 1: La Premier League presenta un modelo de reparto audiovisual más

equitativo que LaLiga 45

4.2.2. Hipótesis 2: La estructura de ingresos de la Premier League es más diversificada y menos vulnerable que la de LaLiga 46

4.2.3. Hipótesis 3: La Premier League muestra mayores niveles de sostenibilidad financiera agregada 47

4.2.4. Hipótesis 4: Una mayor equidad en el reparto audiovisual se traduce en mayor equilibrio competitivo 47

CONCLUSIONES 49

ÍNDICE DE FIGURAS, TABLAS Y GRÁFICOS

Figura 1. Tamaño del mercado del fútbol europeo 8

Figura 2. Estructura del reparto audiovisual en la Premier League 20

Figura 3. Estructura del reparto audiovisual en LaLiga 21

Figura 4. Red internacional de oficinas de LaLiga 24

Tabla 1. Equidad de reparto de ingresos audiovisuales en LaLiga y Premier League (2015-2025) …….....37

Gráfico 1. Evolución del ratio de desigualdad en el reparto audiovisual (2015-2025) 39

Tabla 2. Dependencia Ingresos Televisivos en LaLiga y Premier League (2024-2025) 40

Tabla 3. Sostenibilidad Financiera en LaLiga y Premier League (2024-2025) 41

Tabla 4. Competitividad deportiva (2015-2025) …….....43

Tabla 5. Competitividad deportiva – TOP4 (2015-2025) …….....43

RESUMEN

En las últimas décadas, el fútbol profesional europeo ha experimentado una profunda transformación económica en la que los derechos audiovisuales se han consolidado como la principal fuente de ingresos de las ligas y clubes. En este contexto, el modelo de distribución de estos ingresos se ha convertido en un elemento clave para analizar tanto la sostenibilidad financiera de los clubes como el equilibrio competitivo de las competiciones. El presente trabajo analiza de forma comparativa los casos de LaLiga y la Premier League durante el periodo 2015–2025, con el objetivo de evaluar cómo las diferencias en los sistemas de reparto de los derechos audiovisuales influyen en la estructura económica de las ligas y en su dinámica competitiva. Para ello, se emplea un enfoque cuantitativo-descriptivo basado en el análisis de indicadores financieros y deportivos, incluyendo la equidad en el reparto audiovisual, la dependencia de estos ingresos dentro del modelo económico de los clubes, diversos indicadores de sostenibilidad financiera y métricas de competitividad deportiva. A través de este análisis, el trabajo busca contribuir al debate académico y práctico sobre los modelos de reparto económico en el fútbol profesional europeo.

Palabras clave: derechos audiovisuales, fútbol profesional, sostenibilidad financiera, equilibrio competitivo, Premier League, LaLiga.

ABSTRACT

In recent decades, European professional football has undergone a deep economic transformation in which broadcasting rights have become the main source of revenue for leagues and clubs. In this context, the distribution model of these revenues has become a key factor in assessing both the financial sustainability of clubs and the competitive balance of professional competitions. This thesis provides a comparative analysis of LaLiga and the Premier League over the period 2015–2025, with the aim of analizing how differences in broadcasting revenue distribution systems influence the economic structure of the leagues and their competitive dynamics. The study adopts a quantitative-descriptive approach based on the analysis of financial and sporting indicators, including the equity of broadcasting revenue

distribution, the degree of dependence on audiovisual income within clubs' revenue structures, several measures of financial sustainability, and indicators of sporting competitiveness. Through this analysis, the study seeks to contribute to the academic and practical debate on economic governance models in European professional football.

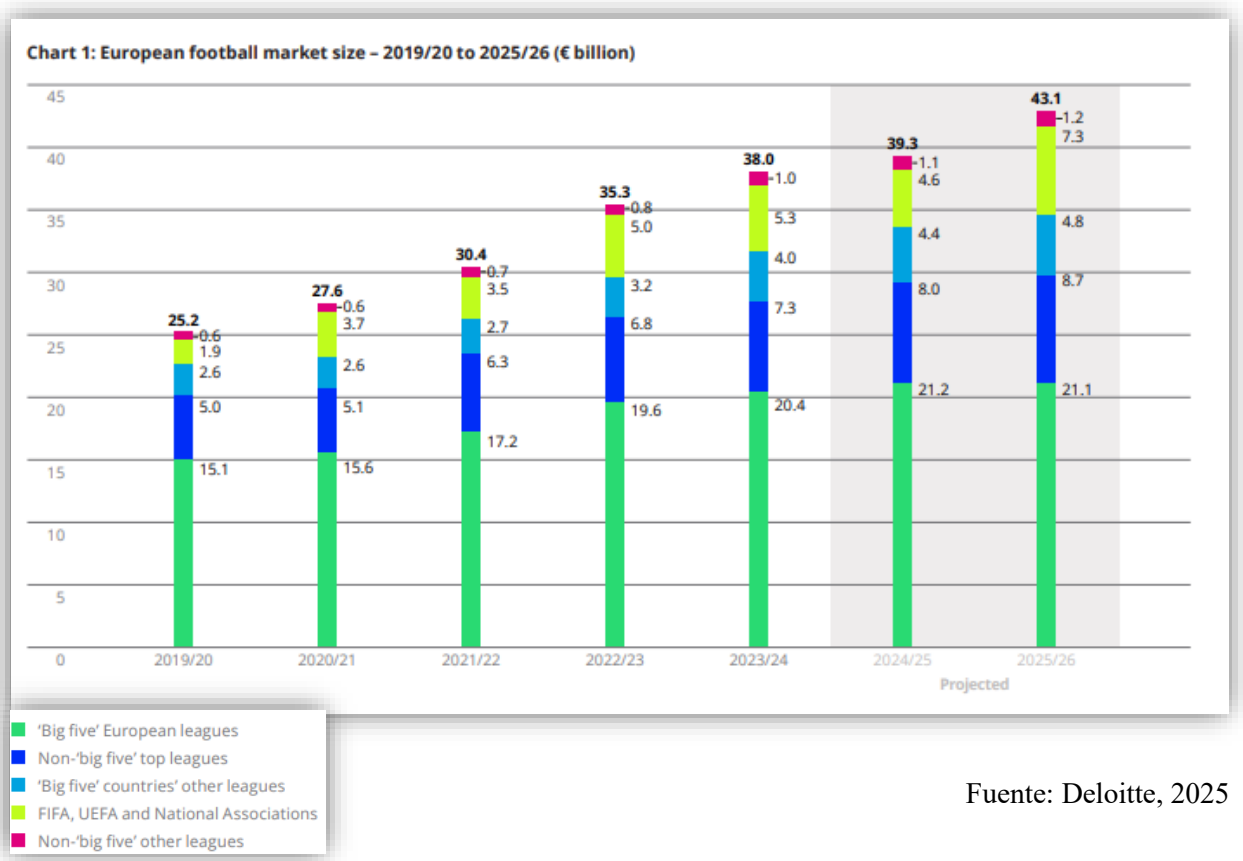
Keywords: broadcasting rights, professional football, financial sustainability, competitive balance, Premier League, LaLiga.

CAPÍTULO I - INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento y justificación de la investigación

En las últimas décadas, el fútbol profesional europeo ha experimentado un proceso de crecimiento económico y transformación estructural sin precedentes. Lo que tradicionalmente era visto como una actividad deportiva con un fuerte impacto social y cultural se ha consolidado progresivamente como una industria global altamente profesionalizada, caracterizada por elevados volúmenes de ingresos, una creciente internacionalización y una intensa competencia tanto dentro como fuera del terreno de juego. En este contexto, los derechos audiovisuales se han convertido en el principal motor económico del fútbol de élite, condicionando de manera directa los modelos de negocio, la estructura financiera de los clubes y el equilibrio competitivo de las ligas (Andreff, W., 2024).

Figura 1: Tamaño del mercado del fútbol europeo.



Fuente: Deloitte, 2025

Diversos informes sectoriales coinciden en señalar que los ingresos procedentes de la explotación audiovisual representan en muchas competiciones europeas más del 50 % de los

ingresos totales de los clubes profesionales, superando con claridad a otras fuentes tradicionales como la venta de entradas o el patrocinio comercial (Deloitte, 2025; UEFA, 2024). Esta creciente dependencia de los derechos audiovisuales ha reforzado su importancia estratégica dentro del mundo del fútbol, convirtiendo el modelo de distribución de dichos ingresos en un elemento clave para evaluar la sostenibilidad económica del sector.

Sin embargo, el impacto de los derechos audiovisuales no es homogéneo en todas las ligas europeas. Existen diferencias significativas tanto en el volumen total de ingresos generados como en los mecanismos de reparto entre los clubes de las ligas. Estas diferencias han dado lugar a debates recurrentes en la literatura académica y en el ámbito regulatorio acerca de su influencia sobre la estabilidad financiera de los clubes, la concentración del poder económico y la competitividad deportiva de las competiciones (Fort & Quirk, 2004).

En este marco, la comparación entre LaLiga y la Premier League resulta especialmente relevante. La Premier League se ha consolidado como la competición doméstica con mayor capacidad de generación de ingresos audiovisuales a nivel mundial, apoyada en un modelo de venta centralizada y en un sistema de distribución relativamente equilibrado entre los clubes, que combina criterios fijos con componentes variables vinculados al rendimiento deportivo y a la exposición mediática. Este modelo ha sido señalado como uno de los factores que explican la fortaleza financiera global de los clubes ingleses y su elevada competitividad tanto a nivel nacional como internacional (UEFA, 2024).

Por su parte, LaLiga presenta una evolución más reciente en este ámbito. Hasta la temporada 2014/2015, el sistema de venta individual de derechos audiovisuales generó importantes desigualdades entre clubes, acentuando la brecha económica entre los clubes con mayor base social y proyección internacional y el resto. La aprobación del Real Decreto-ley 5/2015 supuso un punto de inflexión al introducir la venta centralizada de los derechos audiovisuales en el fútbol profesional español, con el objetivo explícito de mejorar la equidad en el reparto y reforzar la sostenibilidad financiera del conjunto de la competición (Real Decreto-ley 5/2015, España, 2015).

A pesar de este avance institucional, aún existen diferencias relevantes entre LaLiga y la Premier League tanto en términos de equidad distributiva como de dependencia de los ingresos audiovisuales. Mientras que el modelo inglés ha logrado combinar elevados ingresos con una mayor homogeneidad relativa entre clubes, el caso de Laliga continúa mostrando una mayor

concentración de recursos en los clubes de mayor tamaño, lo que plantea interrogantes sobre su impacto a largo plazo en la estabilidad financiera y la competitividad deportiva (Premier League, 2025; Laliga, 2025).

La elección del periodo 2015–2025 responde precisamente a la necesidad de analizar estas dinámicas en un marco temporal homogéneo y relevante desde el punto de vista regulatorio. Este intervalo permite evaluar por un lado, los efectos de la implantación en 2015 del modelo de venta centralizada en LaLiga y, por otro, la evolución de un sistema ya consolidado como el de la Premier League en un contexto marcado además por cambios estructurales como la creciente globalización del mercado audiovisual y el impacto económico derivado de la pandemia de COVID-19.

En resumen, este trabajo se justifica por su interés académico y práctico. Desde una perspectiva académica, contribuye a la literatura sobre economía del deporte al analizar de forma comparativa la relación entre derechos audiovisuales, sostenibilidad financiera y competitividad. Desde un punto de vista aplicado, ofrece un análisis relevante para reguladores, gestores de ligas y clubes, al proporcionar evidencias empíricas sobre cómo los distintos modelos de distribución de ingresos audiovisuales pueden influir en la estabilidad y el equilibrio del fútbol profesional europeo.

1.2. Objetivos generales y específicos

El objetivo principal de este trabajo de investigación es analizar de forma comparativa el impacto del modelo de distribución de los derechos audiovisuales en LaLiga y la Premier League sobre la sostenibilidad financiera de los clubes y la competitividad deportiva de ambas competiciones durante el periodo 2015–2025. Este análisis se centra en comprender cómo las diferencias en los mecanismos de reparto de ingresos audiovisuales influyen en la estructura económica de los clubes y en el funcionamiento global de las ligas, en un contexto en el que dichos ingresos constituyen la principal fuente de financiación del fútbol profesional europeo.

A partir de este objetivo general, se plantean los siguientes objetivos específicos, que permiten descomponer el análisis en resultados observables:

En primer lugar, examinar la evolución de los ingresos audiovisuales en LaLiga y la Premier League durante el periodo de estudio, así como su peso relativo dentro del conjunto de ingresos de los clubes en la temporada más reciente. Este objetivo permite identificar el grado de dependencia de los clubes respecto a esta fuente de financiación y analizar si dicha dependencia presenta patrones diferenciados entre ambas competiciones.

En segundo lugar, evaluar el grado de equidad en el reparto de los derechos audiovisuales en ambas ligas, atendiendo a la distribución de los ingresos entre los clubes de cada liga. Este análisis se orienta a determinar hasta qué punto los distintos modelos de comercialización contribuyen a reducir o ampliar las desigualdades económicas internas, en línea con la literatura sobre equilibrio competitivo en el deporte profesional.

En tercer lugar, analizar la relación entre la distribución de los ingresos audiovisuales y la sostenibilidad financiera de los clubes, utilizando indicadores económico-financieros como el ratio wage-to-revenue, los márgenes operativos o la relación entre deuda e ingresos. Este objetivo busca identificar si un reparto más equilibrado de los derechos audiovisuales se asocia con una mayor estabilidad financiera y una menor exposición a riesgos económicos.

En cuarto lugar, examinar el impacto de los modelos de reparto audiovisual sobre la competitividad deportiva de LaLiga y la Premier League, considerando indicadores como la dispersión de puntos al final de la temporada o empleando estadística descriptiva mediante desviaciones típicas. De este modo, se pretende evaluar si las diferencias económicas derivadas del reparto de ingresos se trasladan al plano deportivo.

Finalmente, comparar los resultados obtenidos en ambas ligas, con el fin de extraer conclusiones sobre las ventajas y limitaciones de cada modelo y aportar recomendaciones que puedan resultar de utilidad para el diseño de políticas de gestión y regulación del fútbol profesional en Europa.

1.3. Metodología y estructura de la investigación

Con el fin de dar respuesta a los objetivos planteados, este trabajo adopta un enfoque cuantitativo y comparativo, centrado en el análisis de la relación entre el modelo de distribución de los derechos audiovisuales, la sostenibilidad financiera de los clubes y la competitividad

deportiva en LaLiga y la Premier League durante el periodo 2015–2025. La elección de un enfoque comparativo permite identificar similitudes y diferencias estructurales entre ambas competiciones, así como evaluar el impacto de distintos modelos de reparto en contextos institucionales y económicos diferenciados.

Previamente al análisis empírico, se llevó a cabo una revisión de la literatura académica relacionada con la economía del fútbol, los derechos audiovisuales y la sostenibilidad financiera en el fútbol profesional. Para ello, se utilizaron bases de datos y buscadores académicos como Google Scholar, SSRN y repositorios universitarios, empleando palabras clave como broadcasting rights, competitive balance, financial sustainability, revenue distribution y European football. Esta búsqueda permitió identificar artículos publicados en revistas especializadas como Journal of Sports Economics, International Journal of Sport Finance, Soccer & Society o International Journal of Financial Studies. La revisión incluyó igualmente informes institucionales de referencia elaborados por la UEFA, Deloitte y KPMG, con el fin de complementar la evidencia académica con datos empíricos recientes. Esta fase previa permitió la formulación de las hipótesis, selección de los indicadores utilizados en el análisis y la coherencia entre el marco teórico y la metodología adoptada.

Tras esto el trabajo se apoya en fuentes secundarias de carácter institucional, sectorial y académico, ampliamente reconocidas en el ámbito de la economía del deporte. Además de los papers académicos, destacan los informes anuales de referencia elaborados por Deloitte, UEFA y KPMG, que proporcionan información detallada sobre la evolución de los ingresos, la estructura financiera de los clubes y las tendencias económicas del fútbol europeo. Asimismo, se utilizan documentos oficiales publicados por LaLiga y la Premier League relativos a la comercialización y distribución de los derechos audiovisuales, que permiten comprender el funcionamiento específico de cada modelo de reparto.

Desde el punto de vista empírico, el análisis se estructura en torno a tres grandes bloques de variables. En primer lugar, se examinan variables relacionadas con los ingresos audiovisuales, como el total de ingresos audiovisuales de cada competición y el porcentaje que ocupan estos ingresos audiovisuales en el total de los ingresos de cada liga, para detectar una mayor o menor dependencia en esta fuente de ingresos. En segundo lugar, se incorporan indicadores de sostenibilidad financiera, como el ratio wage-to-revenue, los márgenes operativos y la relación entre deuda e ingresos, habitualmente utilizados para evaluar la estabilidad económica de las entidades deportivas (UEFA, 2024). En tercer lugar, se consideran variables de competitividad

deportiva, tales como la dispersión de puntos en la clasificación final de cada temporada entre el primer y ultimo clasificado y entre el primer y cuarto clasificado (puestos champions) o desviaciones típicas.

Las técnicas de análisis empleadas combinan estadística descriptiva aplicada al periodo 2015–2025, mediante la construcción de series temporales de puntos en cada temporada y el cálculo de medidas de dispersión como la desviación estándar de la puntuación final, la brecha campeón-último clasificado y la brecha de puntos entre el primer y el cuarto clasificado. En el ámbito financiero, se calculan indicadores de concentración en el reparto audiovisual, como el ratio entre el club con mayores y menores ingresos televisivos, así como métricas agregadas de sostenibilidad, incluyendo el ratio salarios/ingresos, el margen operativo y la relación deuda neta/ingresos. Estos resultados se comparan de forma sistemática entre LaLiga y la Premier League.

En cuanto a la estructura del trabajo, este se organiza en cinco capítulos. Tras este capítulo introductorio, el Capítulo II desarrolla el marco conceptual y contextual del análisis, abordando los principales conceptos económicos relacionados con el fútbol profesional y la evolución histórica de los derechos audiovisuales en Europa. El Capítulo III presenta la investigación empírica, detallando las hipótesis de partida, las fuentes de información, las variables utilizadas y las técnicas de análisis empleadas. En el Capítulo IV se exponen los resultados obtenidos y se realiza el análisis comparativo entre LaLiga y la Premier League. Finalmente, el Capítulo V recoge las conclusiones del trabajo, sus principales aportaciones y las posibles líneas de investigación futura.

CAPÍTULO II – MARCO CONCEPTUAL

2.1. Estado de la cuestión

La relación entre los derechos audiovisuales, la sostenibilidad financiera de los clubes y el equilibrio competitivo de las ligas profesionales ha sido ampliamente analizada en la literatura académica de economía del deporte durante las últimas décadas. Trabajos clásicos como los de Fort y Quirk (2004) han estudiado cómo la distribución de ingresos influye en el equilibrio competitivo, mientras que investigaciones más recientes, como las de Peeters (2015), han analizado el impacto específico de los derechos audiovisuales sobre la dispersión de ingresos en las ligas europeas. En el ámbito de la sostenibilidad financiera, estudios como el de Plumley, Wilson y Ramchandani (2014) han desarrollado modelos para evaluar la estabilidad económica de los clubes profesionales. Este trabajo parte, por tanto, de la consideración del fútbol profesional como una industria con características económicas específicas, en la que la estructura de ingresos y los mecanismos de redistribución desempeñan un papel central en los resultados deportivos y financieros.

Uno de los ejes fundamentales del debate académico se ha centrado en el concepto de equilibrio competitivo, entendido como el grado de igualdad entre los participantes de una competición deportiva. La literatura clásica sostiene que un cierto nivel de equilibrio competitivo es necesario para mantener la incertidumbre sobre el resultado de los partidos, lo que a su vez favorece la demanda y el valor comercial del producto futbolístico (Fort & Quirk, 2004). Desde esta perspectiva, los modelos de distribución de ingresos y en particular los derechos audiovisuales, adquieren una relevancia estratégica como instrumentos potenciales de corrección de desigualdades económicas entre clubes.

En este contexto, diversos estudios han analizado el impacto de los sistemas de reparto de ingresos audiovisuales sobre la competitividad de las ligas europeas. Peeters (2015) no encuentra evidencia de que la venta centralizada de derechos audiovisuales tienda a reducir la dispersión de ingresos entre clubes y a mejorar determinados indicadores de equilibrio competitivo. Destaca que el efecto no es homogéneo y depende del diseño concreto del sistema de reparto.

Otro ámbito relevante de la literatura se centra en la sostenibilidad financiera de los clubes profesionales. Tras diversos episodios de crisis financiera en el fútbol europeo, numerosos trabajos como los de Plumley, Wilson y Ramchandani (2014) y los informes institucionales de la UEFA (2024), han destacado la fragilidad económica de muchos clubes, caracterizada por elevados niveles de endeudamiento y una fuerte dependencia de los ingresos audiovisuales. En este sentido, los informes institucionales de la UEFA destacan que el crecimiento de los ingresos televisivos ha ido acompañado de un aumento significativo de los gastos con una subida del 31% de los gastos financieros en 2024, lo que ha limitado la mejora real de la rentabilidad operativa de los clubes (UEFA, 2024). Este fenómeno ha sido interpretado como una manifestación de la denominada "carrera armamentística" por el talento deportivo, en la que los clubes reinvierten gran parte de los ingresos adicionales en salarios y fichajes para mejorar su competitividad deportiva.

La comparación entre ligas con distintos modelos de comercialización de derechos audiovisuales ha ocupado también un lugar destacado en la literatura. La Premier League ha sido frecuentemente citada como un ejemplo de éxito en la combinación de elevados ingresos y un reparto relativamente equilibrado, lo que habría contribuido a una mayor estabilidad financiera y a una menor concentración de recursos en los clubes de mayor tamaño (Deloitte, 2025). En contraste, estudios centrados en varias ligas han puesto de manifiesto que los sistemas de venta individual o los modelos centralizados con escasa redistribución tienden a generar mayores disparidades económicas internas, como el caso de la Ligue 1 con un 83% de ingresos concentrados solamente en el top 3 clubes de la liga (European Leagues, 2023).

En el caso español, la introducción de la venta centralizada de derechos audiovisuales en 2015 se ha asociado a una mejora de la posición financiera agregada del sistema y a una reducción de las desigualdades más extremas entre clubes. No obstante, los datos muestran que persisten diferencias significativas entre los clubes de mayor y menor dimensión, especialmente en términos de ingresos totales y capacidad de inversión (LaLiga, 2025). Esta ambigüedad en los resultados sugiere que la centralización de la venta no garantiza por sí sola una mejora sustancial del equilibrio competitivo ni de la sostenibilidad financiera.

2.2. Conceptos básicos

2.2.1 Fútbol profesional y modelo económico

El fútbol profesional se define actualmente como una industria económica y de entretenimiento caracterizada por la interdependencia entre rendimiento deportivo y resultados financieros, en la que los clubes operan como organizaciones empresariales dentro de un marco competitivo y regulado. La literatura reciente describe este modelo como un sistema híbrido, en el que los objetivos deportivos condicionan de forma directa la generación de ingresos y la toma de decisiones económicas (Plumley et al., 2014).

Desde el punto de vista económico, los clubes participan simultáneamente en un mercado deportivo y en un mercado económico, ambos estrechamente vinculados. Estudios diversos subrayan que el éxito deportivo sigue siendo uno de los principales determinantes de los ingresos, reforzando la relación entre competitividad y sostenibilidad financiera en el fútbol europeo contemporáneo (Plumley et al., 2014).

La estructura de costes del fútbol profesional continúa dominada por los gastos en personal deportivo y jugadores, especialmente salarios. Informes recientes destacan que el crecimiento de los ingresos no siempre se traduce en una mejora proporcional de la rentabilidad, debido a la tendencia de los clubes a reinvertir dichos ingresos en talento deportivo, lo que incrementa los riesgos financieros si no existe un control adecuado (UEFA, 2024).

2.2.2 Derechos audiovisuales

Los derechos audiovisuales se definen como los derechos de explotación económica asociados a la retransmisión y distribución de competiciones deportivas a través de medios audiovisuales y digitales, incluyendo televisión, plataformas OTT y servicios de streaming. En el fútbol profesional, estos derechos representan la principal fuente de ingresos de las ligas y clubes, y constituyen el eje central de su modelo de financiación actual (UEFA, 2024; Deloitte, 2025).

La literatura reciente destaca que el valor de los derechos audiovisuales está vinculado a factores como la dimensión global de la audiencia, la calidad del producto deportivo y la

capacidad de la liga para estructurar paquetes comerciales atractivos en un entorno mediático cada vez más fragmentado (Hutchins, Li, & Rowe, 2019). Esta evolución ha reforzado el carácter estratégico de los derechos audiovisuales en la gobernanza económica del fútbol profesional europeo.

A su vez, los derechos audiovisuales mantienen una naturaleza colectiva, ya que su valor económico depende de la competición como conjunto y no únicamente de los clubes individualmente considerados. Esta característica justifica el papel central de las ligas en su comercialización y distribución, así como su potencial función redistributiva dentro del sistema para conseguir la máxima competitividad (Heller et al., 2021).

2.2.3 Equilibrio competitivo

El equilibrio competitivo se define como el grado de igualdad en la capacidad de los equipos para competir con éxito dentro de una liga y constituye un elemento fundamental para preservar la incertidumbre de los resultados deportivos. La literatura reciente continúa considerando el equilibrio competitivo como un determinante clave del atractivo comercial de las competiciones profesionales (Fort & Quirk, 2004).

Desde un enfoque operativo, el equilibrio competitivo puede analizarse tanto a corto plazo mediante la dispersión de resultados dentro de una temporada, como a largo plazo a través de la concentración de títulos y posiciones dominantes. Estos desequilibrios persistentes pueden reducir el interés de los aficionados y afectar negativamente al valor económico del producto (Humphreys, 2002).

En este contexto, los mecanismos de redistribución de ingresos, en particular los vinculados a los derechos audiovisuales, se consideran instrumentos relevantes para limitar desigualdades excesivas y favorecer un entorno competitivo más equilibrado (Peeters, 2015).

2.2.4 Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera en el fútbol profesional se define como la capacidad de los clubes para operar de manera continuada sin sufrir desequilibrios económicos que comprometan su

viabilidad a medio y largo plazo. Este concepto ha adquirido una relevancia en la literatura reciente, especialmente tras la introducción de marcos regulatorios y los impactos derivados de la pandemia de COVID-19 (Alabi & Urquhart, 2023).

La sostenibilidad financiera se evalúa habitualmente mediante indicadores como el ratio salarios/ingresos, los márgenes operativos y los niveles de endeudamiento. Una elevada dependencia de los ingresos audiovisuales puede amplificar los riesgos financieros si no se acompaña de mecanismos eficaces de control económico. (UEFA, 2024)

En este sentido, la regulación financiera y los sistemas de control presupuestario se conciben como herramientas clave para promover un crecimiento más estable y reducir la probabilidad de crisis financieras en el fútbol profesional europeo. (UEFA, 2024)

2.2.5 Venta centralizada vs. descentralizada

La venta de derechos audiovisuales puede organizarse mediante un modelo descentralizado, en el que cada club negocia individualmente sus derechos, o mediante un modelo de venta centralizada, en el que la liga comercializa los derechos en nombre del conjunto de clubes. La literatura reciente define la venta centralizada de derechos audiovisuales como un mecanismo orientado a reforzar el poder de negociación colectivo de los clubes y a facilitar la redistribución interna de los ingresos dentro de la competición. Este modelo permite reducir costes de transacción, ofrecer paquetes audiovisuales más atractivos para los operadores y potencialmente mejorar el equilibrio competitivo mediante sistemas de reparto más equilibrados (Heller, Sudaric & Winkler, 2021).

Los modelos de venta centralizada tienden a reducir las desigualdades extremas de ingresos y a reforzar la estabilidad financiera de la liga, aunque sus efectos dependen del diseño concreto del sistema de reparto adoptado. Por este motivo, la comparación entre ligas con distintos modelos de comercialización resulta clave para evaluar sus implicaciones económicas y deportivas.

2.3 La historia reciente de los derechos audiovisuales en Europa

En las últimas décadas, los derechos audiovisuales se han convertido en el principal eje económico del fútbol profesional europeo. La progresiva transformación del fútbol en un producto mediático global ha reforzado el papel de las ligas como agentes centrales en la comercialización de los derechos de retransmisión, impulsando modelos de venta cada vez más centralizados y orientados a maximizar el valor agregado de la competición. No obstante, la evolución de estos modelos ha sido desigual entre ligas, reflejando diferentes contextos institucionales, regulatorios y estratégicos (Andreff, 2024).

2.3.1 El caso de la Premier League

La Premier League representa el caso más consolidado y exitoso de explotación audiovisual en Europa. Desde su creación en 1992, la liga inglesa apostó por un modelo de venta centralizada de los derechos televisivos, situando la comercialización audiovisual como pilar fundamental de su estrategia de crecimiento. Este enfoque permitió aprovechar la liberalización del mercado televisivo británico y el auge de los operadores de pago, generando un rápido incremento del valor de los contratos audiovisuales (Andreff, 2024).

El modelo de la Premier League se caracteriza por una gestión centralizada de los derechos y por un sistema de reparto que combina igualdad y competitividad. Según la propia liga, los ingresos procedentes de los derechos audiovisuales se distribuyen a través de un componente fijo igualitario para todos los clubes y de componentes variables vinculados al rendimiento deportivo y a la exposición televisiva de los partidos. Este diseño ha permitido limitar las desigualdades extremas entre clubes sin eliminar los incentivos competitivos asociados al desempeño deportivo (Premier League, 2025).

Figura 2: Estructura del reparto audiovisual en la Premier League.



Premier League — Season 2024/25 Payments to Clubs

Club Name	Live	UK			International		Commercial (£m)	Total (£m)
		Equal Share (£m)	Facility Fees (£m)	Merit (£m)	Equal Share (£m)	Merit (£m)		
Liverpool	30	£29.8	£24.9	£32.3	£59.2	£20.8	£7.9	£174.9
Arsenal	29	£29.8	£24.2	£30.7	£59.2	£19.7	£7.9	£171.5
Manchester City	25	£29.8	£20.9	£29.0	£59.2	£18.7	£7.9	£165.5
Chelsea	26	£29.8	£21.8	£27.4	£59.2	£17.6	£7.9	£163.7
Newcastle United	25	£29.8	£20.9	£25.8	£59.2	£16.6	£7.9	£160.2
Aston Villa	27	£29.8	£22.6	£24.2	£59.2	£15.6	£7.9	£159.3
Nottingham Forest	22	£29.8	£18.5	£22.6	£59.2	£14.5	£7.9	£152.5
Brighton & Hove Albion	16	£29.8	£13.7	£21.0	£59.2	£13.5	£7.9	£145.1
AFC Bournemouth	17	£29.8	£14.6	£19.4	£59.2	£12.5	£7.9	£143.4
Brentford	15	£29.8	£12.9	£17.7	£59.2	£11.4	£7.9	£138.9
Fulham	14	£29.8	£12.1	£16.1	£59.2	£10.4	£7.9	£135.5
Crystal Palace	18	£29.8	£15.4	£14.5	£59.2	£9.3	£7.9	£136.1
Everton	16	£29.8	£13.7	£12.9	£59.2	£8.3	£7.9	£131.8
West Ham United	18	£29.8	£15.4	£11.3	£59.2	£7.3	£7.9	£130.9
Manchester United	28	£29.8	£23.4	£9.7	£59.2	£6.2	£7.9	£136.2
Wolverhampton Wanderers	15	£29.8	£12.9	£8.1	£59.2	£5.2	£7.9	£123.1
Tottenham Hotspur	24	£29.8	£20.2	£6.5	£59.2	£4.2	£7.9	£127.8
Leicester City	14	£29.8	£12.1	£4.8	£59.2	£3.1	£7.9	£116.9
Ipswich Town	10	£29.8	£8.9	£3.2	£59.2	£2.1	£7.9	£111.1
Southampton	11	£29.8	£9.7	£1.6	£59.2	£1.0	£7.9	£109.2
		£596.0	£338.8	£338.8	£1,184.0	£218.0	£158.0	£2,833.6

Fuente: Premier League, 2025

La literatura económica ha señalado que este sistema ha contribuido a reforzar tanto la estabilidad financiera agregada de los clubes como la competitividad interna de la liga, convirtiendo a la Premier League en un producto audiovisual altamente atractivo a escala internacional. El fuerte crecimiento de los ingresos audiovisuales ha ido acompañado de una notable expansión del mercado internacional, consolidando a la liga inglesa como referente global en la comercialización del fútbol profesional (Scott et al., 2023).

2.3.2 El caso de LaLiga

La evolución de los derechos audiovisuales en el fútbol español ha seguido una trayectoria distinta y más tardía. Hasta la temporada 2014/2015, LaLiga operaba bajo un modelo de venta descentralizada, en el que cada club negociaba individualmente sus derechos de retransmisión. Este sistema generó una elevada concentración de ingresos en los clubes con mayor base social y proyección internacional, acentuando las desigualdades económicas dentro de la competición (LaLiga, s. f.).

La introducción de la venta centralizada mediante el Real Decreto-ley 5/2015 supuso un cambio estructural en el modelo español. Desde entonces, LaLiga gestiona de forma conjunta la comercialización de los derechos audiovisuales nacionales e internacionales, con el objetivo de mejorar el poder de negociación colectivo, reforzar la sostenibilidad financiera del sistema y reducir las disparidades más extremas entre clubes (LaLiga, 2025).

Figura 3: Estructura del reparto audiovisual en LaLiga.



LALIGA TEMPORADA 2024-25

IMPORTES RESULTANTES DEL REPARTO SIN AJUSTES POR ACUERDO ASAMBLEARIO PLAN IMPULSO - CVC *

	Ingresos	Obligaciones
ATHLETIC CLUB	67,12	-5,71
FUTBOL CLUB BARCELONA	145,32	-12,35
R.C.D. ESPANYOL DE BARCELONA, S.A.D.	44,59	-3,79
REAL MADRID CLUB DE FUTBOL	146,69	-12,47
CLUB ATLETICO DE MADRID, S.A.D.	111,07	-9,44
SEVILLA FUTBOL CLUB, S.A.D.	65,67	-5,58
REAL BETIS BALOMPIE, S.A.D.	66,40	-5,64
REAL SOCIEDAD DE FUTBOL, S.A.D.	69,62	-5,92
REAL CLUB DEPORTIVO MALLORCA, S.A.D.	45,07	-3,83
VALENCIA CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	53,94	-4,58
CLUB ATLETICO OSASUNA	49,38	-4,20
DEPORTIVO ALAVES, S.A.D.	44,63	-3,79
VILLARREAL CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	59,36	-5,05
REAL CLUB CELTA DE VIGO, S.A.D.	47,00	-3,99
RAYO VALLECANO DE MADRID, S.A.D.	43,84	-3,73
REAL VALLADOLID CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	42,65	-3,62
CLUB DEPORTIVO LEGANES, S.A.D.	41,00	-3,49
GIRONA FUTBOL CLUB, S.A.D.	57,14	-4,86
UNION DEPORTIVA LAS PALMAS, S.A.D.	41,72	-3,55
GETAFE CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	46,68	-3,97
TOTAL:	1.288,91	-109,56
TOTAL LALIGA EA SPORTS + LALIGA HYPERMOTION:	1.432,12	-121,73

IMPORTES RESULTANTES DEL REPARTO TRAS AJUSTES POR ACUERDO ASAMBLEARIO PLAN IMPULSO - CVC**

	Ingresos	Obligaciones
ATHLETIC CLUB	72,26	-6,14
FUTBOL CLUB BARCELONA	156,45	-13,30
R.C.D. ESPANYOL DE BARCELONA, S.A.D.	43,42	-3,92
REAL MADRID CLUB DE FUTBOL	157,92	-13,42
CLUB ATLETICO DE MADRID, S.A.D.	108,17	-9,76
SEVILLA FUTBOL CLUB, S.A.D.	63,95	-5,77
REAL BETIS BALOMPIE, S.A.D.	64,67	-5,84
REAL SOCIEDAD DE FUTBOL, S.A.D.	67,80	-6,12
REAL CLUB DEPORTIVO MALLORCA, S.A.D.	43,89	-3,96
VALENCIA CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	52,53	-4,74
CLUB ATLETICO OSASUNA	48,09	-4,34
DEPORTIVO ALAVES, S.A.D.	43,46	-3,92
VILLARREAL CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	57,81	-5,22
REAL CLUB CELTA DE VIGO, S.A.D.	45,77	-4,13
RAYO VALLECANO DE MADRID, S.A.D.	42,70	-3,85
REAL VALLADOLID CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	41,53	-3,75
CLUB DEPORTIVO LEGANES, S.A.D.	39,93	-3,60
GIRONA FUTBOL CLUB, S.A.D.	55,64	-5,02
UNION DEPORTIVA LAS PALMAS, S.A.D.	40,63	-3,67
GETAFE CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	45,46	-4,10
TOTAL:	1.292,09	-114,60
TOTAL LALIGA EA SPORTS + LALIGA HYPERMOTION:	1.432,12	-127,21 *

Datos en millones de euros.
*Resultado de liquidar los derechos audiovisuales conforme a los criterios del RD.
**Resultado de aplicar sobre la columna precedente los pagos y detracciones previstos en el acuerdo de la asamblea general de LALIGA de 10 de diciembre de 2021. Plan Impulso.

Fuente: Laliga, 2025

Según la información institucional de LaLiga, el nuevo modelo de reparto combina criterios de igualdad, rendimiento deportivo e implantación social, lo que ha permitido un crecimiento significativo de los ingresos audiovisuales y una mayor previsibilidad financiera para el conjunto de los clubes. No obstante, diversos análisis académicos señalan que, pese a los avances logrados, persisten diferencias relevantes en términos de ingresos totales y capacidad de inversión entre los clubes de mayor y menor dimensión, lo que limita el impacto del modelo sobre el equilibrio competitivo a largo plazo (Alcolea-Díaz & García-Santamaría, 2019).

2.3.3 Otros referentes europeos: Bundesliga y Serie A

Más allá de los casos inglés y español, otras grandes ligas europeas presentan modelos de comercialización audiovisual con características propias. La Bundesliga alemana destaca por un sistema de venta centralizada altamente regulado, en el que la liga desempeña un papel central en la negociación y distribución de los derechos, con un énfasis particular en la estabilidad financiera y la equidad entre clubes. Estudios académicos sobre el caso alemán subrayan que este modelo ha favorecido una mayor homogeneidad económica y una menor volatilidad financiera, aunque con un crecimiento audiovisual más moderado en comparación con la Premier League (Hüseyin, K., & Wagner, T., 2020).

Por su parte, la Serie A italiana introdujo formalmente la venta centralizada de derechos audiovisuales a comienzos de la década de 2010. En la actualidad, la Lega Serie A gestiona de forma conjunta la comercialización de los derechos, especialmente en el ámbito internacional, mediante contratos centralizados que establecen las condiciones generales de licencia. A pesar de este marco institucional, la liga italiana ha mostrado mayores dificultades para maximizar el valor de sus derechos audiovisuales y reducir las desigualdades internas, manteniendo una elevada dependencia del mercado doméstico y una estructura económica más fragmentada (Lega Serie A, 2023).

En conjunto, la comparación entre la Premier League, LaLiga, la Bundesliga y la Serie A pone de manifiesto que la centralización de la venta de derechos audiovisuales es una condición necesaria para reforzar el poder de negociación y la estabilidad financiera de las ligas, pero no garantiza por sí sola niveles elevados de equilibrio competitivo ni de crecimiento sostenible. El éxito de cada modelo depende, en última instancia, del diseño del sistema de reparto, de la fortaleza institucional de la liga y de su capacidad para posicionarse en un mercado audiovisual global cada vez más competitivo.

2.4. Organización de LaLiga y la Premier League

La organización institucional de las ligas profesionales determina el marco en el que se desarrolla la competición y la forma en que se coordinan los clubes que la integran. Tanto LaLiga como la Premier League actúan como entidades responsables de la organización del fútbol profesional en sus respectivos países, aunque presentan diferencias relevantes en su

estructura institucional, en los mecanismos de toma de decisiones y en la orientación de sus estrategias de crecimiento.

2.4.1. Estructura institucional de LaLiga

LaLiga es una asociación deportiva integrada por los clubes que participan en las competiciones profesionales de fútbol en España. De acuerdo con la información institucional publicada por la propia organización, su función principal es la organización del fútbol profesional, así como la representación y defensa de los intereses comunes de los clubes que la conforman (LaLiga, s. f.).

Desde el punto de vista institucional, LaLiga actúa como órgano coordinador del sistema, estableciendo un marco común de funcionamiento para los clubes y centralizando determinadas funciones organizativas vinculadas al desarrollo de las competiciones. Esta estructura refuerza el papel de la liga como entidad central del fútbol profesional español, con capacidad para definir normas, coordinar actuaciones y representar al conjunto de los clubes ante otros agentes del sector (LaLiga, s. f.).

2.4.2. Estructura institucional de la Premier League

La Premier League es la entidad organizadora de la principal competición de fútbol profesional en Inglaterra. Según su propia definición institucional, la liga es propiedad de los clubes que participan en la competición, los cuales actúan como miembros y participan de forma colectiva en los procesos de toma de decisiones estratégicas (Premier League, s. f.).

El modelo institucional de la Premier League es algo distinto al de Laliga. Se caracteriza por un alto grado de autonomía de los clubes que operan como entidades independientes dentro de un marco común de reglas y coordinación. La liga asume funciones de organización de la competición y de gestión de determinados aspectos colectivos, mientras que los clubes conservan amplios márgenes de decisión en la gestión de su actividad deportiva y empresarial (Premier League, s. f.).

2.4.3. Estrategias de internacionalización y crecimiento

Las estrategias de internacionalización y crecimiento de las ligas profesionales están estrechamente vinculadas a su estructura institucional y a su capacidad para proyectar la competición como un producto global. En este ámbito, LaLiga y la Premier League han seguido enfoques diferenciados tanto en el diseño de sus estructuras organizativas como en los instrumentos empleados para reforzar su presencia internacional. La literatura remarca la importancia del éxito y la gestión de marca tanto a nivel nacional como internacional para impulsar los ingresos. (Rohde & Breuer, 2016)

La Premier League ha desarrollado una estrategia de crecimiento basada en la consolidación de una marca global unificada, apoyada en una estructura institucional relativamente descentralizada y en un elevado grado de autonomía de los clubes. La propia liga define su orientación hacia una audiencia global y su papel como organismo coordinador de la competición, mientras que los clubes como propietarios de la liga, mantienen amplios márgenes para desarrollar iniciativas propias en mercados internacionales, tales como giras de pretemporada, acuerdos comerciales o estrategias de posicionamiento de marca en el exterior (Premier League, s. f.). Este modelo ha favorecido una expansión internacional temprana y sostenida, en la que la proyección global de la competición se refuerza tanto desde la liga como desde la iniciativa individual de los clubes (Alabi & Urquhart, 2023).

Por su parte, la estrategia de internacionalización de LaLiga se ha organizado de forma más centralizada y planificada desde la propia organización, especialmente a lo largo de la última década. A comienzos de la temporada 2012–2013, la actividad de LaLiga se concentraba prácticamente en el ámbito nacional. Sin embargo, a partir de 2014, la organización inició un proceso de expansión internacional estructurado, convirtiéndose en la primera gran liga europea en abrir una oficina permanente fuera de su país de origen, con la apertura de su sede en Dubái. Posteriormente, esta estrategia se amplió con la apertura de oficinas en Asia, marcando el inicio de un enfoque denominado “glocal”, orientado a combinar una identidad global con una adaptación específica a los mercados locales (LaLiga, s. f.).

En la temporada 2023–2024, LaLiga dispone de una red de 11 oficinas internacionales, que ascienden a 13 si se incluyen las dos sedes en España, distribuidas en mercados estratégicos de Europa, América, África y Asia. Esta estructura se complementa con el proyecto *LaLiga Global Network*, una red formada por 44 delegados internacionales, cuyo objetivo es reforzar la

presencia institucional de la competición, estrechar relaciones con socios estratégicos y aficionados locales y generar oportunidades de crecimiento para los clubes. Como resultado, LaLiga mantiene una presencia activa en más de 90 mercados internacionales, apoyada por un equipo internacional de más de 100 profesionales (LaLiga, s. f.).

Figura 4: Red internacional de oficinas de LaLiga.



Fuente: Laliga, s.f.

La proyección exterior de LaLiga se apoya asimismo en la creación de tres joint ventures internacionales en mercados considerados prioritarios, concretamente en Estados Unidos en 2018, China en 2019 y la región de Oriente Medio en 2023. A ello se suma la firma de más de 30 acuerdos de colaboración con ligas, federaciones, clubes y organizaciones deportivas a nivel global, reforzando el carácter institucional y coordinado de su estrategia de crecimiento exterior (LaLiga, s. f.).

Desde el punto de vista económico, el mercado internacional ha adquirido un peso creciente en el modelo de LaLiga. Los ingresos procedentes del exterior superan actualmente los 900 millones de euros, lo que representa aproximadamente el 42 % del total de los ingresos audiovisuales de la competición. Estos datos reflejan la relevancia alcanzada por la estrategia de internacionalización como motor de crecimiento y diversificación de ingresos (LaLiga, s. f.).

CAPÍTULO III – ANÁLISIS DE HIPÓTESIS Y DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

3.1. Planteamiento de hipótesis

A partir del marco conceptual desarrollado en el Capítulo II y de la evidencia existente en la literatura sobre economía del deporte comentada previamente en las fuentes empleadas, este trabajo plantea un conjunto de hipótesis orientadas a analizar empíricamente la relación entre el modelo de distribución de los derechos audiovisuales, la sostenibilidad financiera de los clubes y la competitividad deportiva en LaLiga y la Premier League durante el periodo 2015–2025.

La literatura académica ha mencionado de forma recurrente que los mecanismos de reparto de ingresos audiovisuales influyen de manera significativa en la estructura económica interna de las ligas profesionales. Estudios clásicos y recientes señalan que sistemas de distribución más equilibrados pueden contribuir a reducir las disparidades financieras entre clubes y a mejorar determinados indicadores de equilibrio competitivo, aunque sus efectos dependen del diseño concreto del modelo adoptado (Fort & Quirk, 2004; Peeters, 2015).

En este contexto, la comparación entre LaLiga y la Premier League resulta especialmente adecuada, dado que ambas competiciones operan bajo modelos de venta centralizada, pero presentan diferencias relevantes en los criterios de reparto, en el volumen de ingresos generados y en el grado de concentración económica entre clubes. A partir de estas diferencias estructurales, se formulan las siguientes hipótesis de investigación.

La primera hipótesis se centra en la equidad del reparto de los derechos audiovisuales. La literatura sugiere que el sistema de distribución de la Premier League, basado en una combinación de componentes fijos igualitarios y variables moderadas, tiende a generar una menor dispersión de ingresos entre clubes en comparación con otras ligas europeas (Deloitte, 2025). En consecuencia, se plantea la siguiente hipótesis:

H1: El modelo de distribución de los derechos audiovisuales de la Premier League presenta un mayor grado de equidad en el reparto de ingresos entre clubes que el modelo de LaLiga durante el periodo 2015–2025.

La segunda hipótesis se centra en la dependencia de los ingresos audiovisuales como fuente de financiación. Diversos trabajos han señalado que una elevada concentración de los ingresos en los derechos audiovisuales puede aumentar la vulnerabilidad financiera de los clubes, especialmente en contextos de shocks externos o desaceleración del mercado audiovisual (UEFA, 2024). Dado que LaLiga genera menores ingresos totales que la Premier League y presenta una estructura de ingresos menos diversificada, se plantea la siguiente hipótesis:

H2: Los clubes de LaLiga muestran una mayor dependencia relativa de los ingresos audiovisuales sobre el total de ingresos que los clubes de la Premier League durante el periodo analizado.

La tercera hipótesis se refiere a la sostenibilidad financiera de los clubes. La literatura sobre finanzas del fútbol profesional destaca que un reparto más equilibrado y predecible de los ingresos puede favorecer una mayor estabilidad financiera, reflejada en ratios salariales más controlados y en menores niveles de endeudamiento relativo (Plumley et al., 2014). A partir de este planteamiento, se formula la siguiente hipótesis:

H3: Un mayor grado de equidad en el reparto de los derechos audiovisuales se asocia positivamente con una mayor sostenibilidad financiera de los clubes, medida a través de indicadores como el ratio salarios/ingresos, los márgenes operativos o el ratio deuda neta/ingresos.

Finalmente, la cuarta hipótesis se centra en la competitividad deportiva. La teoría del equilibrio competitivo sostiene que una menor desigualdad económica entre clubes puede traducirse en una mayor incertidumbre en los resultados deportivos y en una menor concentración de títulos a largo plazo (Fort & Quirk, 2004). En línea con esta perspectiva, se plantea la siguiente hipótesis:

H4: La Premier League presenta mayores niveles de competitividad deportiva que LaLiga, reflejados en una menor concentración de títulos y una menor dispersión de puntos al final de la temporada durante el periodo 2015–2025.

Estas hipótesis permiten estructurar el análisis empírico del trabajo y guían la selección de variables, indicadores y técnicas de análisis que se desarrollan en los siguientes apartados del capítulo. Su verificación conjunta facilita una evaluación comparativa de las ventajas y limitaciones de los modelos de distribución de derechos audiovisuales de LaLiga y la Premier League en términos de equidad, sostenibilidad financiera y competitividad deportiva.

3.2. Fuentes de información

El análisis empírico de este trabajo se basa en el uso de fuentes procedentes de organismos institucionales y de la literatura académica especializada en economía del deporte. La elección de estas fuentes responde a la necesidad de disponer de información fiable y comparable entre las ligas, así como de datos homogéneos a lo largo del periodo 2015–2025, que permitan analizar de forma consistente la relación entre derechos audiovisuales, sostenibilidad financiera y competitividad deportiva.

En primer lugar, para el análisis de los ingresos audiovisuales y de la estructura económica de los clubes, se utilizan los informes anuales elaborados por Deloitte y UEFA, que constituyen referencias consolidadas en el estudio del fútbol europeo. En particular, el *Annual Review of Football Finance* de Deloitte proporciona información agregada y comparativa sobre la evolución de los ingresos por derechos audiovisuales, su peso relativo dentro del total de ingresos y las principales tendencias económicas de las principales ligas europeas. Estos informes son ampliamente citados en la literatura académica y en estudios sectoriales.

Por otra parte, los informes *European Club Finance and Investment Landscape* publicados por la UEFA, que ofrecen datos detallados sobre la sostenibilidad financiera de los clubes europeos, incluyendo indicadores como el ratio salarios/ingresos, los márgenes operativos y los niveles de endeudamiento. Estas publicaciones resultan especialmente relevantes para el análisis de la estabilidad financiera y permiten una comparación consistente entre ligas a lo largo del tiempo.

En segundo lugar, para el estudio de los modelos de distribución de los derechos audiovisuales, se utilizan fuentes institucionales oficiales de LaLiga y de la Premier League. En el caso de LaLiga, se recurre a los informes de transparencia económica y a la documentación publicada por la propia organización sobre la gestión y el reparto de los derechos audiovisuales tras la introducción de la venta centralizada en 2015. Estos informes oficiales de Laliga para los

últimos 10 años permiten identificar los criterios de distribución y su evolución durante el periodo analizado.

Para la Premier League, se emplea información oficial publicada por la propia liga relativa al sistema de distribución de los ingresos audiovisuales, que detalla la combinación de componentes fijos y variables vinculados al rendimiento deportivo y a la exposición televisiva. Esta información es coherente con los análisis académicos que describen el modelo inglés como un referente en la comercialización centralizada de derechos audiovisuales (Premier League, 2025).

En tercer lugar, el trabajo se apoya en papers académicos que analizan la relación entre los derechos audiovisuales, la estructura económica de las ligas y el equilibrio competitivo en el fútbol profesional. Estos trabajos permiten contextualizar los resultados obtenidos y sirven de base para la formulación de las hipótesis y la elección de las variables de análisis. Entre las referencias utilizadas se encuentran estudios clásicos y recientes ampliamente citados en la literatura, como los de Fort y Quirk (2004), Peeters (2015), Rohde y Breuer (2016) y Plumley, Wilson y Ramchandani (2014).

Finalmente, para el análisis de la competitividad deportiva, se emplean datos históricos de resultados procedentes de los registros oficiales de clasificación final publicados por las propias ligas, lo que permite calcular indicadores de dispersión de puntos y concentración de títulos de manera consistente y verificable a lo largo del periodo de estudio. Para ello, se ha construido una base de datos con las clasificaciones finales de LaLiga y la Premier League para el periodo 2015–2025, lo que permite evaluar la evolución de la competitividad deportiva mediante indicadores de dispersión y concentración. A esta muestra, se han incorporado los datos oficiales de reparto audiovisual del periodo 2015-2025 y las métricas de sostenibilidad financiera correspondientes a la temporada 2024/25 para ambas competiciones, con el fin de analizar las diferencias estructurales en el modelo económico.

En la muestra, la unidad de análisis es el club-temporada para la dimensión deportiva y la liga-temporada para la dimensión financiera. Esta doble aproximación permite contrastar si las diferencias en el modelo de distribución de ingresos se traducen en patrones diferenciados de rendimiento competitivo.

En conjunto, el uso combinado de fuentes institucionales y académicas garantiza la solidez metodológica del análisis, la coherencia interna del trabajo y la fiablilidad de los resultados obtenidos y con los resultados obtenidos en la muestra de datos se confirmarán o rechazarán las hipótesis planteadas.

3.3 Variables e indicadores

3.3.1. Equidad de reparto

La equidad en el reparto de los derechos audiovisuales constituye una de las variables centrales de este trabajo, dado que permite medir el grado de desigualdad en la distribución de los ingresos entre los clubes de cada competición y comparar la estructura distributiva de LaLiga y la Premier League. Desde la literatura económica, una distribución más homogénea de los ingresos se ha asociado con una menor concentración de recursos y, potencialmente, con una mayor estabilidad competitiva y financiera (Fort & Quirk, 2004).

La variable base utilizada en este apartado es el ingreso audiovisual por club y temporada, medido a partir de los importes distribuidos por cada liga a los veinte clubes participantes en cada campaña. A partir de esta variable se construyen dos indicadores principales de equidad distributiva.

En primer lugar, se calcula el ratio entre el club con mayores ingresos audiovisuales y el club con menores ingresos audiovisuales dentro de cada liga y temporada. Su fórmula es la siguiente:

Ratio de desigualdad = Ingreso máximo / Ingreso mínimo

Este indicador se construye utilizando los valores máximo y mínimo de los ingresos audiovisuales de los veinte clubes en cada liga y temporada. Un valor más elevado indica una mayor brecha interna y, por tanto, menor equidad en el reparto.

En segundo lugar, se utiliza el índice de Gini, que permite captar el grado de desigualdad de toda la distribución y no solo de sus valores extremos. Este índice se calcula a partir de los ingresos audiovisuales de los veinte clubes de cada liga en cada temporada mediante la siguiente fórmula:

$$\textbf{Gini} = [\textstyle\sum_i \sum_j |x_i - x_j|] / (2 \cdot n^2 \cdot \mu)$$

donde x_i y x_j representan los ingresos audiovisuales de cada club, n es el número total de clubes de la liga en esa temporada (n = 20) y μ es el ingreso medio de los clubes. El índice toma valores entre 0 y 1, donde 0 representa una distribución perfectamente igualitaria y 1 una situación de máxima desigualdad.

El cálculo de este indicador se realiza a partir de los datos de ingresos audiovisuales por club recogidos en la base de datos del trabajo, aplicando la fórmula correspondiente en Excel para cada liga y temporada.

El uso conjunto del ratio máximo-mínimo y del índice de Gini permite aproximar de forma consistente el grado de equidad en el reparto audiovisual entre clubes y comparar su evolución entre LaLiga y la Premier League a lo largo del periodo 2015–2025. Esta variable se relaciona directamente con la hipótesis H1 y constituye el punto de partida para el análisis comparativo posterior.

3.3.2. Dependencia audiovisual

La dependencia audiovisual hace referencia al grado en que los clubes profesionales basan su estructura de ingresos en los derechos audiovisuales en relación con el total de ingresos operativos. Esta variable resulta especialmente relevante en el fútbol europeo actual, donde los ingresos por retransmisión se han consolidado como una de las principales fuentes de financiación de las grandes ligas, pero también como un posible foco de vulnerabilidad financiera en contextos de desaceleración del mercado o de shocks externos.

La variable base utilizada en este apartado es el peso relativo de los ingresos audiovisuales sobre los ingresos totales, medido a nivel agregado de liga. Este indicador permite evaluar hasta qué punto el modelo económico de cada competición depende de los ingresos procedentes de los derechos de retransmisión y se calcula mediante la siguiente expresión:

$$\textbf{Dependencia audiovisual (\%)} = (\textbf{Ingresos audiovisuales} / \textbf{Ingresos totales}) \times 100$$

En este trabajo, los ingresos audiovisuales corresponden a los ingresos por derechos de retransmisión distribuidos por cada liga, mientras que los ingresos totales incluyen el conjunto de ingresos operativos agregados (ingresos audiovisuales, comerciales y de matchday). Los datos utilizados para este cálculo proceden de fuentes institucionales y de mercado, principalmente informes de Deloitte y UEFA.

A diferencia de la variable de equidad distributiva, esta medida no se calcula para toda la serie temporal, sino que se estima únicamente para la temporada más reciente disponible, con el objetivo de ofrecer una fotografía actualizada del grado de dependencia audiovisual en cada liga. Esta aproximación permite comparar de forma directa la estructura de ingresos de LaLiga y la Premier League en el contexto más reciente, evitando posibles distorsiones derivadas de cambios metodológicos en las fuentes o de eventos extraordinarios como la pandemia de COVID-19.

Un valor más elevado de este indicador refleja una mayor concentración de los ingresos en la fuente audiovisual y, por tanto, una mayor exposición a posibles variaciones en el mercado de derechos de retransmisión. Por el contrario, valores más reducidos indican una estructura de ingresos más diversificada. Además, es importante tener en cuenta el volumen total de ingresos de cada liga, ya que esto afecta directamente a la vulnerabilidad financiera de cada liga.

Esta variable se relaciona directamente con la hipótesis H2 y proporciona un elemento complementario al análisis de equidad, permitiendo evaluar no solo cómo se distribuyen los ingresos audiovisuales, sino también el peso que estos tienen en el modelo económico de cada competición.

3.3.3. Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera hace referencia a la capacidad de los clubes para mantener su actividad deportiva de forma continuada sin incurrir en desequilibrios económicos que comprometan su viabilidad a medio y largo plazo. En el fútbol profesional europeo, este concepto se ha convertido en un eje central del análisis económico, especialmente a raíz del crecimiento de los ingresos audiovisuales, la introducción de mecanismos de control financiero y los efectos derivados de la pandemia de COVID-19.

Para analizar la sostenibilidad financiera de los clubes de LaLiga y la Premier League, se utilizan distintos indicadores construidos a partir de variables económicas observables a nivel de club y agregadas posteriormente a nivel de liga. Los datos proceden principalmente de informes de Deloitte y UEFA, que proporcionan información homogénea sobre ingresos, costes y resultados operativos.

En primer lugar, se emplea el ratio salarios/ingresos (wage-to-revenue ratio), que mide el peso de los costes de personal deportivo sobre los ingresos totales de los clubes. Se calcula mediante la siguiente expresión:

Wage-to-revenue ratio = Gastos salariales / Ingresos totales

Un valor más elevado indica una mayor presión de costes sobre los ingresos y, por tanto, una menor capacidad de ajuste financiero.

En segundo lugar, se analizan los márgenes operativos, que permiten evaluar la capacidad de los clubes para generar resultados positivos a partir de su actividad ordinaria. Este indicador se calcula como:

Margen operativo = Resultado operativo / Ingresos totales

Valores positivos indican una generación de beneficios operativos, mientras que valores negativos reflejan pérdidas recurrentes y una posible situación de desequilibrio financiero.

En tercer lugar, se considera el ratio de endeudamiento, medido como la relación entre la deuda financiera y los ingresos totales de los clubes:

Deuda / ingresos = Deuda financiera / Ingresos totales

Este indicador permite evaluar el nivel de apalancamiento y la capacidad de los clubes para hacer frente a sus obligaciones financieras en función de su generación de ingresos. Valores elevados indican una mayor exposición al riesgo financiero.

En este trabajo, estos indicadores se analizan principalmente a nivel agregado de liga, utilizando valores medios o representativos para cada competición en la temporada más reciente disponible, con el objetivo de ofrecer una comparación actualizada entre LaLiga y la Premier League. Esta aproximación permite captar diferencias estructurales en la sostenibilidad

financiera de ambas ligas sin introducir distorsiones derivadas de la heterogeneidad de datos a nivel individual de club.

El uso conjunto del ratio salarios/ingresos, los márgenes operativos y el ratio de endeudamiento permite construir una aproximación consistente a la sostenibilidad financiera de los clubes, facilitando la comparación entre competiciones y el contraste de la hipótesis H3. En particular, estos indicadores permiten analizar si un modelo de reparto audiovisual más equilibrado se asocia con una mayor estabilidad económica y una menor exposición al riesgo financiero.

3.3.4. Competitividad deportiva

La competitividad deportiva hace referencia al grado de igualdad en el rendimiento de los equipos que participan en una competición y constituye un elemento clave para el atractivo del fútbol profesional. Desde la perspectiva económica, una competición se considera más competitiva cuando los resultados son menos previsibles y no se concentran de forma sistemática en un número reducido de clubes, lo que favorece el interés de los aficionados y el valor comercial del producto futbolístico (Fort & Quirk, 2004).

Para analizar la competitividad deportiva en LaLiga y la Premier League, se utilizan indicadores construidos a partir de los resultados deportivos observados en cada temporada, permitiendo capturar tanto la dimensión de corto plazo como la de largo plazo.

En primer lugar, se emplea la desviación estándar de los puntos obtenidos por los clubes al final de cada temporada, como medida de dispersión del rendimiento dentro de la liga. Este indicador se calcula a partir de los puntos finales de los veinte clubes en cada temporada mediante la siguiente expresión:

$$\textbf{Desviación estándar} = \sqrt{[\ (1/n) \cdot \Sigma\ (x_i - \mu)^2\ ]}$$

donde x_i representa los puntos obtenidos por cada club, μ es la media de puntos de la liga en esa temporada y n es el número total de clubes (n = 20). Un valor más elevado indica una mayor dispersión de resultados y, por tanto, menor igualdad competitiva.

En segundo lugar, se analiza la concentración de títulos de liga a lo largo del periodo 2015–2025. Para ello, se contabiliza el número de campeonatos obtenidos por cada club durante el periodo de estudio y se evalúa el grado de concentración de estos títulos en un número reducido de equipos. Este indicador se construye a partir de los datos históricos de campeones de cada liga y permite captar la existencia de dinámicas de dominación sostenida en el tiempo.

Adicionalmente, se examina la distribución de las posiciones en la clasificación, prestando especial atención a la presencia de los clubes en las posiciones altas de la tabla (por ejemplo, top 4). Este análisis se realiza contabilizando la frecuencia con la que cada club ocupa posiciones de clasificación europea a lo largo del periodo analizado. Una mayor rotación de clubes en estas posiciones se interpreta como un indicador de mayor competitividad, mientras que una elevada persistencia de los mismos equipos refleja una estructura competitiva más concentrada.

Los datos utilizados para estos indicadores proceden de las clasificaciones oficiales de cada liga en cada temporada. El análisis se realiza de forma sistemática para el periodo 2015–2025, permitiendo comparar la evolución de la competitividad deportiva entre LaLiga y la Premier League.

El uso conjunto de la dispersión de puntos, la concentración de títulos y la rotación en posiciones altas permite aproximar de manera consistente el grado de competitividad deportiva de cada liga, facilitando el contraste de la hipótesis H4. Esta variable conecta el análisis económico con los resultados deportivos observados, permitiendo evaluar si las diferencias en los modelos de reparto de los derechos audiovisuales se traducen en estructuras competitivas distintas.

3.4. Técnicas de análisis

El análisis empírico de este trabajo se desarrolla a partir de un enfoque cuantitativo y comparativo, orientado a evaluar las diferencias estructurales entre LaLiga y la Premier League en relación con la distribución de los derechos audiovisuales, la sostenibilidad financiera de los clubes y la competitividad deportiva durante el periodo 2015–2025.

En primer lugar, se emplea estadística descriptiva para analizar la evolución temporal de las principales variables del estudio. Este análisis incluye el uso de medias, ratios y medidas de dispersión, como la desviación estándar, el coeficiente de variación y el índice de Gini, aplicadas a los ingresos audiovisuales por club en cada temporada. Estas herramientas permiten describir la distribución interna de los ingresos, identificar tendencias a lo largo del tiempo y detectar posibles cambios estructurales en el modelo de reparto de cada liga.

En segundo lugar, se realiza un análisis comparativo entre LaLiga y la Premier League, centrado en la comparación de los indicadores definidos en el apartado 3.3. Este análisis se lleva a cabo tanto desde una perspectiva temporal, observando la evolución de las variables de equidad y competitividad a lo largo del periodo 2015–2025, como desde una perspectiva estática, mediante la comparación de valores en la temporada más reciente disponible en el caso de la dependencia audiovisual y la sostenibilidad financiera.

Adicionalmente, el análisis se apoya en la representación gráfica de los resultados, mediante tablas y gráficos de evolución temporal, que permiten visualizar de forma clara las diferencias entre ambas competiciones y reforzar la interpretación de los indicadores cuantitativos.

Dado el carácter exploratorio y comparativo del trabajo, no se recurre a técnicas econométricas avanzadas, sino que se prioriza un enfoque descriptivo riguroso que permita establecer relaciones consistentes entre las variables analizadas. Este enfoque resulta adecuado para el objetivo del estudio, que no es estimar relaciones causales, sino identificar patrones estructurales en la distribución de ingresos y su posible asociación con la sostenibilidad financiera y la competitividad deportiva.

Finalmente, los resultados obtenidos a través de estas técnicas se presentan de forma integrada en el Capítulo IV, permitiendo conectar la evidencia empírica con el marco teórico desarrollado en capítulos anteriores y evaluar de manera coherente las hipótesis planteadas.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1. Resultados empíricos y análisis comparativo entre ligas

4.1.1. Equidad en el reparto audiovisual

El primer bloque del análisis empírico se centra en la equidad en el reparto de los ingresos audiovisuales entre clubes. Para ello, se construyó una base de datos club-temporada con los importes distribuidos por LaLiga y la Premier League a los veinte clubes participantes en cada campaña entre 2015/16 y 2024/25. En el caso de LaLiga, los datos proceden de los repartos oficiales publicados por la propia competición tras la implantación de la venta centralizada. En el caso de la Premier League, se utilizaron los pagos centrales distribuidos a los clubes en cada temporada. A partir de esta base se calcularon, para cada liga y temporada, dos indicadores de equidad distributiva: el ratio entre el club con mayores y menores ingresos y el índice de Gini.

Tabla 1: Equidad de reparto de ingresos audiovisuales en LaLiga y Premier League (2015-2025)

Tabla Equidad de Reparto de Ingresos Televisivos (2015-2025)				
	Ingreso TV Máximo	Ingreso TV Mínimo	Ratio Desigualdad	Indice de Gini
2015/16	**140**	**27,55**		
LaLiga	140	27,55	**5,08**	**0,28**
Premier League	100,95	66,62	**1,52**	**0,07**
2016/17	**150,811**	**39,3**		
LaLiga	146,2	39,3	**3,72**	**0,23**
Premier League	150,811	93,471	**1,61**	**0,09**
2017/18	**154**	**43,3**		
LaLiga	154	43,3	**3,56**	**0,22**
Premier League	149,767	94,666	**1,58**	**0,08**
2018/19	**166,5**	**44,2**		
LaLiga	166,5	44,2	**3,77**	**0,23**
Premier League	152,425	96,628	**1,58**	**0,08**
2019/20	**174,6**	**43,6**		
LaLiga	165	43,6	**3,78**	**0,23**
Premier League	174,6	94,5	**1,85**	**0,10**
2020/21	**165,6**	**46,8**		
LaLiga	165,6	46,8	**3,54**	**0,23**
Premier League	153,9	91	**1,69**	**0,09**
2021/22	**164**	**45,89**		
LaLiga	160,59	45,89	**3,50**	**0,23**
Premier League	164	98,6	**1,66**	**0,09**
2022/23	**170**	**45,04**		
LaLiga	155,79	45,04	**3,46**	**0,23**
Premier League	170	128,2	**1,33**	**0,05**
2023/24	**175,9**	**43,4**		
LaLiga	153,82	43,4	**3,54**	**0,23**
Premier League	175,9	109,7	**1,60**	**0,08**
2024/25	**174,9**	**39,93**		
LaLiga	157,92	39,93	**3,95**	**0,24**
Premier League	174,9	109,2	**1,60**	**0,08**
		Media LaLiga	**3,79**	**0,23**
		Media Premier League	**1,60**	**0,08**

Fuente: Elaboración Propia a partir de los datos oficiales de reparto publicados por ambas ligas.

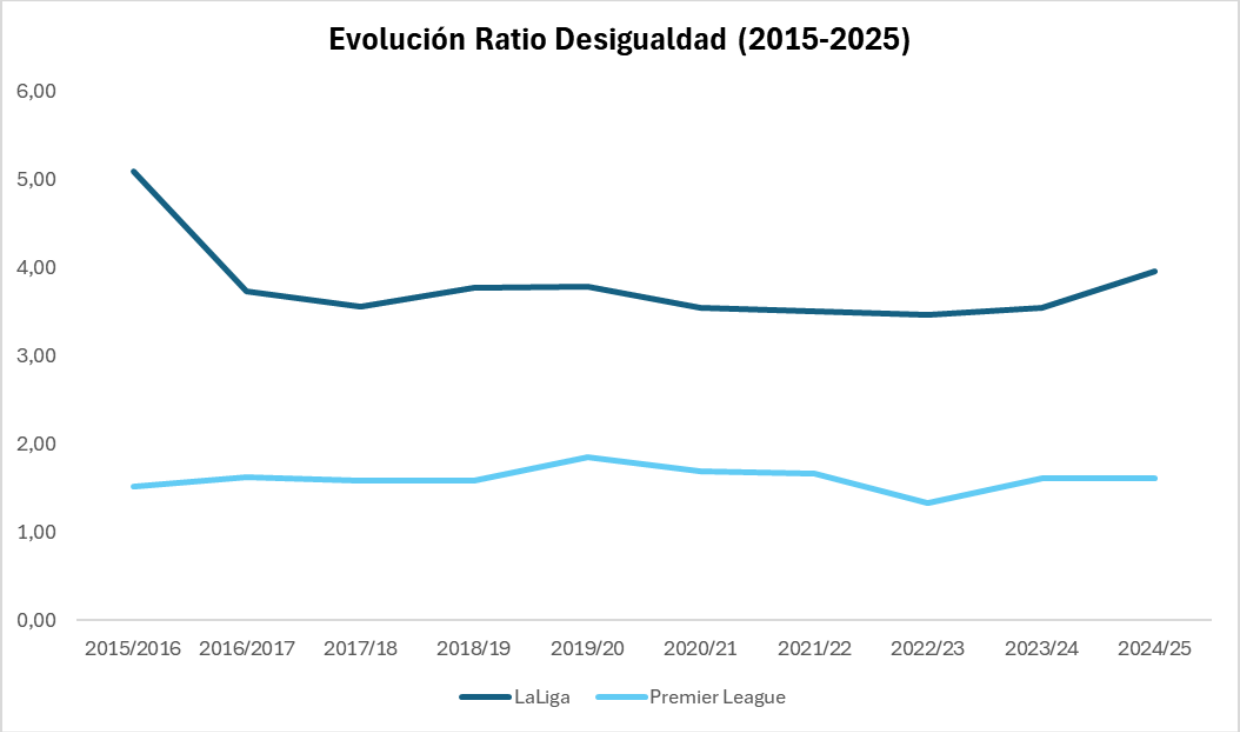
La Tabla 1 resume los resultados obtenidos para ambos indicadores. El ratio de desigualdad se ha construido dividiendo el ingreso audiovisual máximo entre el ingreso audiovisual mínimo en cada liga y temporada. Este indicador permite medir de forma directa la brecha entre los extremos de la distribución. Por su parte, el índice de Gini se calcula sobre el conjunto de los veinte clubes de cada competición en cada temporada y permite captar el grado de desigualdad de toda la distribución, no solo de sus valores extremos.

Los resultados muestran una diferencia estructural muy clara entre ambas ligas a lo largo de todo el periodo analizado. En LaLiga, el ratio de desigualdad se sitúa en valores sistemáticamente elevados, oscilando entre 3,46 y 5,08, con una media de 3,79 para el conjunto del periodo. En la Premier League, en cambio, este mismo indicador se mueve en un rango mucho más reducido, entre 1,33 y 1,85, con una media de 1,60. En términos prácticos, esto significa que en LaLiga el club que más ingresos audiovisuales recibe suele percibir entre tres veces y media y cinco veces más que el club que menos recibe, mientras que en la Premier League esa diferencia se mantiene cerca de una vez y media.

Esta misma conclusión se refuerza con el índice de Gini. En LaLiga, el valor medio del periodo es 0,23, mientras que en la Premier League se sitúa en 0,08. Dado que valores más próximos a cero indican una distribución más igualitaria, la diferencia entre ambas competiciones resulta especialmente significativa. Además, la estabilidad de estos valores a lo largo del tiempo sugiere que no se trata de un resultado puntual de una temporada concreta, sino de una diferencia estructural entre ambos modelos de reparto.

El Gráfico 1 permite visualizar esta evolución de forma más clara a través del ratio de desigualdad. En el caso de LaLiga, se observa una reducción muy notable entre 2015/16 y 2016/17, coincidiendo con la implantación del nuevo modelo de venta centralizada tras el Real Decreto-ley 5/2015. El ratio pasa de 5,08 a 3,72, lo que refleja una corrección inicial importante de las desigualdades extremas heredadas del sistema anterior. Sin embargo, a partir de ese momento la mejora se estabiliza y la desigualdad interna permanece en niveles relativamente altos durante el resto del periodo, moviéndose casi siempre en torno a valores cercanos a 3,5-3,8 y repuntando hasta 3,95 en 2024/25.

Gráfico 1 - Evolución del ratio de desigualdad en el reparto audiovisual (2015-2025)



Fuente: Elaboración Propia a partir de los datos oficiales de reparto publicados por ambas ligas.

En la Premier League, por el contrario, la evolución es mucho más estable. El ratio se mantiene durante prácticamente todo el periodo en niveles muy próximos a 1,5-1,7, con una única caída especialmente destacable en 2022/23, cuando alcanza 1,33. Esta estabilidad refleja la capacidad del sistema inglés para combinar elevados ingresos totales con una distribución muy homogénea entre clubes.

Desde un punto de vista comparativo, la evidencia obtenida permite afirmar que la Premier League presenta un modelo de reparto claramente más equitativo que LaLiga durante todo el periodo 2015/16-2024/25. Aunque la introducción de la venta centralizada en España redujo las desigualdades más extremas respecto al punto de partida, la estructura distributiva de LaLiga sigue mostrando una concentración de ingresos notablemente superior a la observada en Inglaterra. En consecuencia, tanto el ratio máximo-mínimo como el índice de Gini apuntan en la misma dirección y confirman que la mayor homogeneidad del modelo inglés no es un fenómeno puntual, sino una característica persistente de su sistema de reparto audiovisual.

4.1.2. Dependencia audiovisual

El segundo bloque del análisis se centra en la dependencia audiovisual, entendida como el peso que los ingresos por derechos de retransmisión tienen sobre el total de ingresos de cada competición. A diferencia de la variable de equidad distributiva, en este caso el análisis no se realiza para toda la serie temporal, sino únicamente para la temporada 2024/25, con el objetivo de ofrecer una fotografía actualizada de la estructura de ingresos de LaLiga y la Premier League.

Para ello, se construyó un indicador agregado de dependencia audiovisual a nivel de liga, calculado como el cociente entre los ingresos televisivos y los ingresos totales de cada competición. En concreto, los ingresos televisivos corresponden a los importes derivados de la comercialización de los derechos audiovisuales, mientras que los ingresos totales incluyen el conjunto de ingresos operativos (televisión, comercial y matchday). La Tabla 2 recoge los valores utilizados para este cálculo.

Tabla 2 – Dependencia Ingresos Televisivos en LaLiga y Premier League (2024-2025)

Tabla Dependencia Audiovisual (2024-2025)			
Liga	**Ingresos Totales**	**Ingresos Televisivos**	**Ingresos TV / Ingresos Totales**
Premier League	6,30	3,30	**52%**
LaLiga	3,80	1,80	**47%**

Fuente: Elaboración Propia datos oficiales de ingresos publicados por ambas ligas.

Los resultados muestran que en la temporada 2024/25 los ingresos audiovisuales representan aproximadamente el 52% de los ingresos totales de la Premier League, frente al 47% en el caso de LaLiga. Esto indica que, en términos relativos, el componente audiovisual tiene un peso ligeramente mayor en la estructura de ingresos de la liga inglesa.

No obstante, este resultado debe interpretarse teniendo en cuenta la distinta escala económica de ambas competiciones. La Premier League presenta un volumen total de ingresos significativamente superior, lo que implica que, aunque el peso relativo del componente audiovisual sea mayor, este se apoya sobre una base económica más amplia y diversificada en términos absolutos. Por el contrario, LaLiga presenta un peso ligeramente inferior de los ingresos televisivos, pero sobre un volumen total de ingresos más reducido.

En este sentido, el análisis de la dependencia audiovisual no solo refleja la importancia relativa de los derechos de retransmisión, sino también las diferencias en la estructura económica de ambas ligas. Mientras que en la Premier League el componente audiovisual se integra dentro

de un modelo de mayor escala y capacidad de generación de ingresos, en LaLiga se inserta en una estructura más limitada en cuanto a lo económico.

4.1.3. Sostenibilidad financiera

El tercer bloque del análisis se centra en la sostenibilidad financiera, entendida como la capacidad de una competición para sostener su actividad económica sin sufrir desequilibrios que comprometan su estabilidad. A diferencia de la equidad distributiva, en este caso la comparación se realiza a partir de indicadores agregados de liga para la temporada 2024/25, con el objetivo de ofrecer una visión actualizada de la solidez financiera de LaLiga y la Premier League.

Para ello, se construyó la Tabla 3 a partir de tres indicadores habitualmente utilizados en la literatura económica y en los informes institucionales sobre fútbol profesional: el ratio salarios/ingresos, el margen operativo y la relación entre deuda neta e ingresos. El primero mide la presión estructural de los costes salariales sobre la capacidad de generación de ingresos; el segundo capta la rentabilidad operativa de la competición; y el tercero permite aproximar el grado de apalancamiento financiero relativo.

Tabla 3 – Sostenibilidad Financiera en LaLiga y Premier League (2024-2025)

Tabla Sostenibilidad Financiera (2024-2025)			
Liga	**Salarios - Ingresos**	**Margen Operativo**	**Deuda Neta - Ingresos**
Premier League	0,64	0,08	**128%**
LaLiga	0,62	0,04	**125%**

Fuente: Elaboración Propia a partir de los datos del Annual Review of Foootball Finance de Deloitte, 2025.

El primer indicador, salarios sobre ingresos, no muestra una diferencia relevante entre ambas ligas. En la Premier League este ratio se sitúa en torno a 0,64, mientras que en LaLiga alcanza aproximadamente 0,62. Esto significa que, por cada unidad de ingreso generada, ambas ligas destinan una proporción similar al coste salarial. Desde el punto de vista financiero, esta diferencia no sugiere una mayor presión estructural sobre los ingresos en LaLiga.

El segundo indicador, el margen operativo, si favorece a la Premier League. La liga inglesa presenta un valor aproximado de 0,08, frente a 0,04 en LaLiga, el doble. Esta diferencia indica que la Premier League dispone de una mayor capacidad para transformar ingresos en resultado operativo positivo, mientras que en LaLiga la rentabilidad operativa es más reducida. En

términos económicos, ello sugiere una mayor holgura de gestión en la competición inglesa y una menor capacidad de absorción de shocks en el caso español.

El tercer indicador, deuda neta sobre ingresos, muestra valores relativamente próximos entre ambas ligas. En Inglaterra el ratio se sitúa en torno a 128%, mientras que en LaLiga alcanza aproximadamente 125% sobre los ingresos. Aunque la diferencia no es muy amplia, sí apunta a un nivel algo mayor de apalancamiento relativo en la liga inglesa. Esto implica que, en proporción a su capacidad de generación de ingresos, La Premier League presenta una exposición ligeramente superior al riesgo financiero.

Considerados de forma conjunta, estos tres indicadores permiten extraer una lectura más completa de la sostenibilidad financiera de ambas competiciones. La Premier League presenta una similar presión salarial, una mayor capacidad de generación de resultado operativo y un nivel de endeudamiento relativo algo superior. LaLiga, por el contrario, presenta una rentabilidad operativa más reducida y un apalancamiento relativo algo menor.

4.1.4. Dispersión de puntos, concentración en la parte alta y equilibrio competitivo

El cuarto bloque del análisis se centra en la competitividad deportiva, entendida como el grado de igualdad en el rendimiento de los equipos dentro de una competición. A diferencia de las variables anteriores, en este caso el análisis se realiza sobre los resultados deportivos observados en cada temporada, permitiendo evaluar tanto la igualdad competitiva dentro de cada liga como su evolución a lo largo del periodo 2015/16-2024/25.

Para ello, se construyó una base de datos con los puntos obtenidos por cada club al final de cada temporada en LaLiga y la Premier League. A partir de esta información se calcularon dos indicadores principales: la desviación estándar de puntos y la diferencia de puntos en posiciones altas de la clasificación (Top 4).

Tabla 4 – Competitividad deportiva (2015-2025)

Tabla Competitividad Deportiva (2015-2025)		
	Desvestp de puntos	Promedio de puntos
LaLiga	**17,41315879**	**52,00909091**
2015/16	17,8686877	52,1
2016/17	20,10342011	52,55
2017/18	17,76541584	52,7
2018/19	13,55544171	51,5
2019/20	15,72219768	51,75
2020/21	17,38814251	51,55
2021/22	14,85420816	51,45
2022/23	15,48055232	52,55
2023/24	19,85264466	51,65
2024/25	16,98234377	52
Premier League	**17,74503248**	**52,78636364**
2015/16	15,0475081	51,65
2016/17	19,34838495	52,8
2017/18	18,68548902	52,05
2018/19	20,47553418	53,45
2019/20	17,32454906	52,4
2020/21	16,45987546	52,85
2021/22	18,85576835	52,6
2022/23	17,72928369	52,65
2023/24	20,07510897	52,3
2024/25	13,64358824	55,55
Total general	**17,58417404**	**52,39772727**

Tabla 5 – Competitividad deportiva-TOP4 (2015-2025)

Tabla Competitividad Deportiva - TOP 4 (2015-2025)			
TOP 4	Máx. de Puntos	Mín. de Puntos	Diferencia
LaLiga	**95**	**61**	**34**
2015/16	91	64	27
2016/17	93	72	21
2017/18	93	73	20
2018/19	87	61	26
2019/20	87	70	17
2020/21	86	77	9
2021/22	86	70	16
2022/23	88	71	17
2023/24	95	76	19
2024/25	88	70	18
Premier League	**100**	**66**	**34**
2015/16	81	66	15
2016/17	93	76	17
2017/18	100	75	25
2018/19	98	71	27
2019/20	99	66	33
2020/21	86	67	19
2021/22	93	71	22
2022/23	89	71	18
2023/24	91	68	23
2024/25	84	69	15
Total general	**100**	**61**	**39**

Fuente: Elaboración Propia a partir de las clasificaciones oficiales de ambas ligas (2015-2025)

La Tabla 4 presenta la desviación estándar de los puntos para cada temporada y liga. Este indicador mide la dispersión de los resultados dentro de la competición, es decir, hasta qué punto los clubes obtienen puntuaciones similares o, por el contrario, existen diferencias significativas entre ellos. Valores más elevados indican una mayor desigualdad competitiva, mientras que valores más bajos reflejan una competición más equilibrada.

Los resultados muestran que ambas ligas presentan niveles de dispersión relativamente similares a lo largo del periodo analizado. La media de desviación estándar se sitúa en torno a 17,43 puntos en LaLiga y 17,75 puntos en la Premier League, lo que sugiere que, en términos agregados, el grado de igualdad competitiva dentro de cada temporada es comparable entre ambas competiciones.

No obstante, la evolución temporal revela ciertas diferencias. LaLiga muestra una tendencia relativamente estable, con valores que oscilan entre aproximadamente 13,5 y 20 puntos, mientras que la Premier League presenta una mayor variabilidad entre temporadas, con picos

más elevados en determinados años. Esto sugiere que, aunque el nivel medio de competitividad es similar, la liga inglesa puede experimentar fluctuaciones más intensas en la dispersión de resultados.

Para complementar este análisis, la Tabla 5 recoge la diferencia de puntos entre posiciones altas de la clasificación (Top 4), calculada como la diferencia entre el equipo con mayor puntuación dentro de ese grupo y el de menor puntuación. Este indicador permite analizar la competitividad en la parte alta de la tabla, donde se concentran los clubes más relevantes en términos deportivos y económicos.

Los resultados muestran que ambas ligas presentan niveles comparables de diferencia de puntos en el Top 4, con valores medios en torno a 18,8 puntos en LaLiga y 21 puntos en la Premier League. No obstante, la Premier League muestra una mayor variabilidad, con diferencias que alcanzan valores elevados en determinadas temporadas, lo que indica que incluso dentro de los clubes de mayor nivel pueden existir brechas significativas de rendimiento.

En conjunto, los resultados obtenidos sugieren que, desde el punto de vista estrictamente deportivo, las diferencias en competitividad entre LaLiga y la Premier League son menos acusadas que las observadas en el ámbito económico. Mientras que el análisis de equidad distributiva mostraba diferencias estructurales claras entre ambas ligas, los indicadores de competitividad deportiva apuntan a un nivel de igualdad relativamente similar en términos de resultados.

Este resultado resulta especialmente relevante, ya que sugiere que una mayor equidad en la distribución de ingresos no se traduce necesariamente en diferencias proporcionales en la competitividad deportiva, al menos en los indicadores analizados.

4.1.5. Integración de resultados

El análisis comparativo permite extraer una conclusión central. La Premier League presenta un modelo claramente más equitativo en la distribución de ingresos audiovisuales y mejores indicadores agregados de sostenibilidad financiera. Sin embargo, estas ventajas estructurales no se traducen de manera directa en una reducción sustancial de la desigualdad competitiva medida a través de la dispersión de puntos.

La competitividad deportiva parece depender no solo del reparto de ingresos, sino también de factores como la eficiencia en la gestión, la política salarial, la capacidad comercial y la estructura del mercado de talento. El vínculo entre equidad financiera y equilibrio competitivo es, por tanto, complejo y no lineal.

4.2. Verificación de hipótesis

El presente apartado contrasta las hipótesis formuladas en el marco teórico con los resultados empíricos obtenidos en el análisis comparativo entre LaLiga y la Premier League.

4.2.1. Hipótesis 1: La Premier League presenta un modelo de reparto audiovisual más equitativo que LaLiga

La evidencia empírica obtenida permite aceptar esta hipótesis de forma clara. Los indicadores de equidad distributiva calculados para el periodo 2015/16-2024/25 muestran de manera consistente que la Premier League presenta un reparto de ingresos audiovisuales notablemente más homogéneo que LaLiga.

En primer lugar, el ratio de desigualdad entre el club con mayores ingresos audiovisuales y el club con menores ingresos se sitúa, en promedio, en 1,60 en la Premier League, frente a 3,79 en LaLiga. Esta diferencia refleja que, mientras en la liga inglesa la distancia entre los extremos de la distribución se mantiene reducida y estable a lo largo del tiempo, en LaLiga la brecha entre clubes sigue siendo significativamente mayor.

En segundo lugar, el índice de Gini refuerza esta misma conclusión. Durante el periodo analizado, la Premier League presenta un valor medio de 0,08, frente a 0,23 en LaLiga. Dado que valores más próximos a cero indican una distribución más igualitaria, esta diferencia confirma que el modelo inglés no solo reduce la desigualdad extrema entre clubes, sino que también presenta una distribución más homogénea en el conjunto de la competición.

Además, la evolución temporal de ambos indicadores permite observar que, aunque LaLiga reduce de forma significativa las desigualdades iniciales tras la implantación del nuevo modelo de venta centralizada, no alcanza en ningún momento los niveles de homogeneidad observados

en la Premier League. La superior equidad del sistema inglés no responde, por tanto, a un resultado puntual de una temporada concreta, sino a una característica estructural de su modelo de reparto.

En consecuencia, la evidencia empírica permite aceptar la Hipótesis 1 y concluir que la Premier League presenta un modelo de distribución de ingresos audiovisuales más equitativo que LaLiga.

4.2.2. Hipótesis 2: La estructura de ingresos de la Premier League es más diversificada y menos vulnerable que la de LaLiga

La evidencia empírica no ofrece apoyo total a esta hipótesis, aunque con una matización importante se podría justificar. El análisis del peso relativo de los ingresos audiovisuales muestra que el componente de ingresos televisivos representa en torno al 52% del total en la Premier League y aproximadamente el 47% en LaLiga. En términos estrictamente porcentuales, esto implica que el peso relativo del componente audiovisual es incluso ligeramente superior en la liga inglesa.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que la Premier League opera con una escala económica sustancialmente superior (6,3 B), lo que le permite combinar ingresos televisivos elevados con una base comercial y de matchday más robusta. Además, el mercado internacional de la liga inglesa presenta una penetración significativamente mayor.

Por otra parte, LaLiga combina una menor escala agregada, de casi la mitad de la escala de la Premier League (3,8 B) con mayor concentración de ingresos en un número reducido de clubes, lo que puede generar mayor fragilidad estructural en el segmento medio de la competición.

Si bien ambas ligas presentan una elevada dependencia audiovisual propia del modelo de negocio del fútbol profesional, los resultados sugieren que la Premier League dispone de una estructura más resiliente. Por tanto, la Hipótesis 2 podría considerarse respaldada en cierto modo por la evidencia empírica, con los matices comentados.

4.2.3. Hipótesis 3: La Premier League muestra mayores niveles de sostenibilidad financiera agregada

Los indicadores financieros agregados permiten evaluar esta hipótesis desde tres dimensiones: presión salarial, rentabilidad operativa y apalancamiento.

El ratio salarios sobre ingresos se sitúa en torno al 64% en la Premier League, frente a aproximadamente el 62% en LaLiga. Este diferencial indica una presión estructural similar del gasto en ambas ligas, ya que LaLiga ha ido reduciendo esta presión en los últimos años.

Asimismo, el margen operativo agregado es algo superior en la Premier League, situándose en torno al 8%, mientras que en LaLiga se aproxima al 4%. Esta diferencia refleja una mayor capacidad de generación de resultado antes de intereses e impuestos.

En términos de deuda relativa, ambas ligas presentan ratios similares de deuda neta sobre ingresos, 128% en Inglaterra y en torno a 125% en España. No obstante, el mayor volumen de ingresos en la Premier League facilita la absorción del apalancamiento.

En conjunto, la evidencia respalda la Hipótesis 3, confirmando que el modelo inglés presenta mejores indicadores agregados de sostenibilidad financiera.

4.2.4. Hipótesis 4: Una mayor equidad en el reparto audiovisual se traduce en mayor equilibrio competitivo

Esta hipótesis constituye el núcleo analítico del trabajo y requiere una interpretación matizada. Aunque la Premier League presenta un modelo de distribución de ingresos audiovisuales significativamente más equitativo que LaLiga, los resultados obtenidos no permiten concluir que esta mayor equidad financiera se traduzca de forma automática en un mayor equilibrio competitivo.

En primer lugar, los indicadores de dispersión de puntos calculados para el periodo 2015/16-2024/25 no muestran diferencias estructurales suficientemente claras entre ambas ligas. La desviación estándar media de puntos es muy similar en los dos casos, lo que sugiere que el grado agregado de desigualdad competitiva dentro de cada temporada no difiere de forma sustancial entre LaLiga y la Premier League. Del mismo modo, la diferencia de puntos dentro

de las posiciones altas de la clasificación tampoco presenta una ventaja sistemática para la liga inglesa.

En segundo lugar, los resultados tampoco permiten afirmar que la mayor equidad distributiva de la Premier League reduzca de manera clara la desigualdad extrema dentro de la competición. En varias temporadas, los niveles de dispersión observados en Inglaterra son comparables a los de LaLiga, e incluso superiores en algunos casos.

No obstante, cuando el análisis se desplaza al largo plazo, sí emerge una diferencia cualitativa relevante. En LaLiga, la obtención del título se concentra casi exclusivamente en FC Barcelona y Real Madrid, con la excepción del Atlético de Madrid en una única temporada. En la Premier League, en cambio, aunque Manchester City ha ejercido un dominio claro durante buena parte del periodo, también aparecen como campeones Liverpool, Chelsea y el caso excepcional de Leicester City. A ello se añade una mayor rotación en las posiciones del Top 4, mientras que en LaLiga estas plazas han estado ocupadas de forma mucho más persistente por un núcleo muy reducido de clubes.

En consecuencia, los resultados sugieren que una mayor equidad en el reparto audiovisual puede estar asociada a una estructura competitiva algo más abierta en la parte alta de la clasificación y en la disputa del campeonato a largo plazo, pero no garantiza por sí sola una reducción clara y sistemática de la desigualdad deportiva agregada dentro de cada temporada. La relación entre equidad financiera y equilibrio competitivo aparece, por tanto, como una relación compleja y no lineal.

Por ello, la Hipótesis 4 no puede aceptarse de forma plena, sino únicamente de manera parcial y condicionada. La evidencia empírica obtenida se alinea más con interpretaciones como la de Peeters (2015), según la cual un sistema de reparto más equitativo puede influir sobre la estructura competitiva, pero no permite demostrar por sí mismo una mejora automática y generalizada del equilibrio deportivo.

CONCLUSIONES

Este trabajo ha comparado LaLiga y la Premier League para analizar hasta qué punto el reparto de los derechos audiovisuales se relaciona con la sostenibilidad financiera y con la competitividad deportiva.

La principal conclusión es que la Premier League presenta un modelo económico más sólido que LaLiga en los tres planos analizados. En primer lugar, el reparto audiovisual es claramente más homogéneo entre clubes, lo que reduce la concentración de ingresos y refuerza la cohesión económica interna de la competición. En segundo lugar, la liga inglesa muestra una posición financiera agregada más favorable, con similar presión salarial y mejores márgenes operativos. Por último, aunque las diferencias deportivas no son tan claras como las económicas, la Premier League sí ofrece una estructura competitiva algo más abierta en el largo plazo, especialmente en la rotación de campeones y en la presencia de distintos clubes en la parte alta de la clasificación.

Al mismo tiempo, el trabajo también permite extraer una conclusión importante: una mayor equidad en el reparto de ingresos no se traduce automáticamente en una mayor igualdad deportiva. La comparación entre ambas ligas muestra que la relación entre estructura económica y competitividad es más compleja de lo que podría parecer a primera vista. El reparto audiovisual importa, pero no explica por sí solo el comportamiento deportivo de una liga. La gestión de los clubes, la capacidad comercial, la inversión en talento y la propia dinámica competitiva siguen siendo factores decisivos.

En este sentido, el caso de LaLiga resulta especialmente relevante. La implantación de la venta centralizada mejoró la situación respecto al modelo anterior y corrigió parte de las desigualdades más extremas. Sin embargo, esa reforma no ha sido suficiente para acercar su estructura distributiva a la de la Premier League ni para alterar de forma profunda la concentración económica y deportiva que sigue caracterizando a la competición española.

Estas conclusiones deben leerse teniendo en cuenta algunas limitaciones. No todas las variables han podido analizarse con el mismo nivel de detalle temporal, y en algunos casos ha sido necesario trabajar con datos agregados de la temporada más reciente. Además, las fuentes disponibles para ambas ligas no siempre ofrecen una desagregación totalmente homogénea. A ello se suma que el enfoque del trabajo es principalmente descriptivo y comparativo, por lo que

permite identificar patrones con claridad, pero no demostrar relaciones causales de forma concluyente.

A partir de aquí, una posible línea futura de investigación sería ampliar la base de datos financiera a nivel de club y temporada para estudiar con más precisión la evolución de la sostenibilidad financiera. También sería interesante incorporar técnicas econométricas y extender la comparación a otras grandes ligas europeas. Del mismo modo, sería útil profundizar en otros factores que aquí solo se han tratado de forma indirecta, como la concentración del talento, la eficiencia del gasto deportivo o la estabilidad de las plantillas.

En definitiva, la comparación entre LaLiga y la Premier League muestra que el diseño del reparto audiovisual no es una cuestión meramente técnica, sino una pieza central en la organización económica del fútbol profesional. Su impacto va más allá de los ingresos que genera y afecta también a la estabilidad del sistema y a la concentración del poder dentro de la competición. En definitiva, la comparación entre LaLiga y la Premier League pone de manifiesto que el diseño del reparto audiovisual tiene implicaciones importantes, no solo sobre la distribución de ingresos, sino también sobre la solidez financiera del sistema y sobre la concentración del poder económico y deportivo. En ese sentido, este trabajo aporta una base útil para seguir reflexionando sobre la gobernanza económica del fútbol profesional europeo.

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

ADVERTENCIA: Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, José Juan Domínguez Cañamares, estudiante de E2 Analytics de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Derechos audiovisuales y sostenibilidad financiera en el mundo del fútbol. Análisis comparativo entre LaLiga y Premier League (2015-2025)", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
4. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
5. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
6. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
7. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
8. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.
Fecha: 25 de marzo de 2026
Firma: José Juan Domínguez Cañamares

BIBLIOGRAFÍA

Alabi, M., & Urquhart, A. (2023). Football finance and Covid-19. *Sports Economics Review, 4*, 100021. https://doi.org/10.1016/j.serev.2023.100021

Alcolea-Díaz, G., & García-Santamaría, J.-V. (2019). Los derechos audiovisuales del fútbol en España en la era digital: entre la televisión de pago y el streaming. *Revista Latina de Comunicación Social, 74*, 418–433. https://burjcdigital.urjc.es/items/cf31d9d6-54cc-4f21-ac7f-c98e1e8014c2

Andreff, W. (2024). Globalisation of professional sport finance. *Journal of Risk and Financial Management, 17*(5), 201. https://doi.org/10.3390/jrfm17050201

Deloitte. (2025). *Annual review of football finance 2025*. Deloitte Sports Business Group.

España. (2015). *Real Decreto-ley 5/2015, de 30 de abril, de medidas urgentes en relación con la comercialización de los derechos de explotación de contenidos audiovisuales de las competiciones de fútbol profesional*. Boletín Oficial del Estado, 104, 1 de mayo de 2015. https://www.boe.es/eli/es/rdl/2015/04/30/5

European Leagues. (2023). *The financial landscape of European football*. European Leagues Association.

Fort, R., & Quirk, J. (2004). Owner objectives and competitive balance. *Journal of Sports Economics, 5*(1), 20–32. https://doi.org/10.1177/1527002503257322

Heller, C.-P., Sudaric, S., & Winkler, A.-C. (2021). *The centralised sale of football media rights in Europe*. SSRN. https://ssrn.com/abstract=3918176

Humphreys, B. R. (2002). Alternative measures of competitive balance in sports leagues.

Journal of Sports Economics, 3(2), 133–148. https://doi.org/10.1177/152700250200300203

Hutchins, B., Li, B., & Rowe, D. (2019). Over-the-top sport: Live streaming services, changing coverage, and new consumption patterns. *Media, Culture & Society, 41*(8), 1140–1157.

Hüseyin, K., & Wagner, T. (2020). *The German Bundesliga internet broadcasting rights selling model: A historical study*. https://www.researchgate.net/publication/345497458_The_German_Bundesliga_Internet_Broadcasting_Rights_Selling_Model_-_Historical_Study

Jeanrenaud, C., & Késenne, S. (Eds.). (2006). *The economics of sport and the media*. Edward Elgar Publishing.

KPMG. (2023). *Football benchmark reports and insights*. KPMG Sports Advisory.

LaLiga. (2023). *Informe de transparencia económica 2022/2023*. LaLiga.

LaLiga. (2024). *Informe de transparencia económica 2023/2024*. LaLiga.

LaLiga. (2025). *Reparto de los derechos de TV*. https://www.laliga.com/transparencia/gestion-economica/derechos-audiovisuales

LaLiga. (s. f.). *¿Qué es LaLiga?* https://www.laliga.com/sala-de-prensa/que-es-laliga

Lega Serie A. (2023). *International media rights: General terms and conditions of the license agreement*. https://img.legaseriea.it/vimages/64ca8e48/INTERNATIONAL%20MEDIA%20RIGHTS_GENERAL%20TERMS%20AND%20CONDITIONS%20OF%20THE%20LICENSE%20AGREEMENT.pdf

Peeters, T. (2015). Broadcasting rights and competitive balance in European football. *International Journal of Sport Finance, 10*(1), 5–23.

Plumley, D., Wilson, R., & Ramchandani, G. (2014). Towards a model for measuring financial sustainability in professional football clubs. *Soccer & Society, 20*(1), 1–20.

Premier League. (2025). *Premier League central payments to clubs 2024/25*. https://www.premierleague.com/en/news/4037205

Premier League. (s. f.). *About the Premier League*. https://www.premierleague.com/en/about

Premier League. (s. f.). *Broadcast*. https://www.premierleague.com/en/about/contact-us/broadcast

Rohde, M., & Breuer, C. (2016). Europe's elite football: Financial growth, sporting success, transfer investment, and private majority investors. *International Journal of Financial Studies, 4*(2), 12. https://doi.org/10.3390/ijfs4020012

Scott, A., Bello, A., & Janice, J. (2023). *Market analysis of the English Premier League* [Unpublished MBA course paper]. MBA in Managerial Economics.

UEFA. (2024). *European club finance and investment landscape*. UEFA.