# Los precios de las entradas en la Premier y en la Laliga EA

El estudio de cómo afecta el precio de las entradas a la asistencia en los estadios en general y de fútbol en particular, ha sido, desde hace ya años, objeto de numerosos estudios y artículos. Ya en 2012, Jaume García y Plácido Rodríguez en su artículo “The

determinants of football match attendance in Spanish football: an empirical analysis?” (1) identificaban seis grandes bloques de variables como determinantes de la demanda:

1) Económicas (precio de la entrada e ingresos per cápita)

2) Amplitud del mercado

3) Variables de calidad “histórica” del club

4) Variables de calidad actual

5) Incertidumbre en el resultado

6) Otras (factores climatológicos, si el partido se retransmite, horario,…etc)

En las presentes notas nos centraremos en el análisis del precio de las entradas de la temporada 2023-2024 de los clubes de la Premier League y los compararemos con los de la Liga EA, veremos también los niveles globales de ocupación de los estadios y finalizaremos con algunas reflexiones y/o preguntas que dicha información objetiva nos genera.

**Los precios de las entradas en la Premier League**

El 24 de agosto de 2023, el periodista Joey D’Urso publicó en TheAthletic un interesante artículo con el título “How much does a Premier League ticket cost? Highs of £240, lows of £9” (2). En este artículo, el autor analiza los precios de oferta de las entradas que los clubes de la liga inglesa aplican en su competición doméstica. No es fácil hacer una comparativa cuando cada club aplica diferentes opciones pero, en cualquier caso, en el artículo deja claro que el análisis se ha realizado para aquellas entradas que se ofrecen para adultos, sólo para la competición de liga, que no incorporan ningún elemento de hospitalidad y para los partidos que se disputan como local.

Los precios más bajos y más altos, en euros* de la oferta de entradas por club y para esta temporada 23/24 son los siguientes:

TABLA 1: Los precios de entradas de los clubes de la Premier en su competición doméstica. Temporada 2023-2024

| | Menor | Mayor | Ratio: Mayor / menor | Membership prices |
|---|---|---|---|---|
| Liverpool | 10,5 | 70,2 | 6,7 | 43 |
| Chelsea | 29,3 | 280,8 | 9,6 | 41 |
| Burnley | 29,3 | 70,2 | 2,4 | 41 |
| Bournemouth | 32,8 | 62,0 | 1,9 | NO |
| Arsenal | 33,3 | 120,5 | 3,6 | 40 |
| West Ham United | 35,1 | 117,0 | 3,3 | 47 |
| Brighton And Hove Albion | 35,1 | 84,2 | 2,4 | 42 |
| Brentford | 35,1 | 76,1 | 2,2 | 47 |
| Sheffield United | 35,1 | 53,8 | 1,5 | 53 |
| Fulham | 41,0 | 122,9 | 3,0 | 59 |
| Wolverhampton Wanderers | 41,0 | 74,3 | 1,8 | 47 |
| Manchester United | 42,1 | 81,9 | 1,9 | 41 |
| Tottenham Hotspur | 43,3 | 120,5 | 2,8 | 53 |
| Nottingham Forest | 44,5 | 60,8 | 1,4 | 41 |
| Aston Villa | 47,4 | 93,6 | 2,0 | 47 |
| Crystal Palace | 49,1 | 81,9 | 1,7 | 70 |
| Manchester City | 51,5 | 87,8 | 1,7 | 41 |
| Newcastle United | 51,5 | 86,6 | 1,7 | 43 |
| Everton | 64,4 | 64,4 | 1,0 | 41 |
| **Dato medio** | **40** | **95** | **2,8** | **46** |

• Fuente: Joey D'Urso. Publicada en "The Athletic" el 24 de agosto de 2023

• El cambio de libras a euros se ha realizado a 1,17 euros por Libra

El autor comenta en la publicación **que los clubes cobran muy por debajo del precio más alto que el mercado podría soportar** y añade que los aficionados son altamente sensibles a esta variable. Por ello, los clubes tampoco utilizan un modelo dinámico de fijación de precios (estilo líneas aéreas) donde los precios fluctúan en función de la oferta y demanda.

Los clubes de la Premier League utilizan una estrategia de fijación de precios que se caracteriza por los siguientes aspectos:

Los diferentes partidos se "categorizan", en función de los rivales y la oferta de precios. Cuando el equipo se enfrenta a "grandes oponentes" y, a priori, aspirantes a títulos, suele fijar precios más caros que con enfrentamientos con los clubes que acaban de ascender.

• Para comprar entradas es requisito indispensable ser miembro de su programa de membresía.

• Los precios de entradas en los fondos son más asequibles que en los laterales.

• Se ponen a la venta las entradas con aproximadamente un mes de antelación al partido. Algunos de los clubes, los más grandes, ofertan las entradas todas a la vez al inicio de temporada, para facilitar la venta a sus simpatizantes que deben viajar desde lejos.

La estrategia de precios se complementa con otras acciones propias del marketing mix como, por ejemplo, la comunicación y comercialización de la oferta que hace que, en definitiva, exista un exceso de demanda en elación con la oferta traducida en número de localidades puestas a la venta en los partidos de la máxima competición futbolística inglesa.

Para ilustrar este fenómeno podemos estudiar los datos de asistencia en los estadios de los clubes durante la temporada pasada y tomando como referencia exclusivamente la competición doméstica.

A continuación, se muestran algunos datos sobre la asistencia a los estadios durante la temporada 2022-2023

TABLA 2: Oferta y asistencia en los estadios de los clubes de la Premier League y LaLiga EA de la temporada 2022-2023 de la respectiva competición doméstica

| Temporada 22/23 | Oferta * | Espectadores | % ocupación |
|---|---|---|---|
| Premier | 15,5 MM | 15,3 MM | 98% |
| Laliga - Primera División - | 14,5 MM | 11,2 MM | 77% |

• Entendemos como oferta a la suma del aforo de cada uno de los clubes multiplicado por 19 (las veces que compiten en casa durante la competición doméstica)

• Fuente: https://www.transfermarkt.com/

Según datos obtenidos en transfermarkt.es (3) en la temporada pasada, la 22/23, los 20 clubes que participaron en la Premier lograron atraer a cerca de 15,3 millones de espectadores, superando el 98% de la oferta de sus estadios (15,5 millones, considerando los 20 clubes y las 19 jornadas que cada uno ofrece como local en la liga doméstica). Datos francamente impresionantes

En la Primera División española los datos de asistencia en los estadios durante la misma temporada 22/23, considerando la misma fuente transfermarkt.es, fueron de 11,2 millones de personas, que significa un 77% de ocupación.

El resultado de esta comparativa mostrada en la tabla 2 es:

• La oferta de la Primera División española es inferior en 1 millón de “asientos” por temporada en relación a la Premier.

• La asistencia en los clubes ingleses de la Premier supera en 4,1 millones de espectadores a la de los clubes españoles de la Primera División.

• Ello deriva en que los ingleses superan en más de 20 puntos porcentuales a los españoles en cuanto a porcentaje de ocupación.

**Los precios de las entradas en LaLiga EA**

Para obtener una visión del comportamiento y/o estrategia de los clubes españoles en cuanto a la venta de entradas y, a los efectos de que nos sirva de base comparativa con los de la Premier, vamos a utilizar para LaLiga un planteamiento similar al de Joey D’Urso

con la Premier, en el sentido de estudiar:

• Los precios de venta de entradas (el menor y mayor por cada club)

• sólo para adultos,

• sólo para la competición de liga,

• que no incorporen ningún elemento de hospitalidad y

• para los partidos que se disputan como local.

Asimismo, incorporaremos una nueva variable y es que, para tener una imagen homogénea con la de D'Urso, debemos considerar un partido que no sea contra un equipo campeón de liga en las últimas 5 temporadas, ni que sea un tradicional de Champions, ni que sea un derbi.

El resultado es la tabla siguiente:

TABLA 3: Los precios de entradas de los clubes de LaLiga EA en su competición doméstica. Temporada 2023-2024

| | Menor | Mayor | Ratio | Membresia | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Rayo Vallecano** | 15,0 | 45,0 | 3,0 | | |
| **Villarreal CF** | 22,5 | 150,0 | 6,7 | | |
| **Real Sociedad** | 25,0 | 40,0 | 1,6 | 40 | 60 |
| **Valencia CF** | 25,0 | 75,0 | 3,0 | 50 | 50 |
| **RC Celta** | 25,0 | 70,0 | 2,8 | | |
| **UD Las Palmas** | 25,0 | 70,0 | 2,8 | 15 | 15 |
| **Deportivo Alavés** | 28,0 | 64,0 | 2,3 | | |
| **Atlético de Madrid** | 30,0 | 120,0 | 4,0 | 32 | 64 |
| **UD Almería** | 30,0 | 60,0 | 2,0 | | |
| **Girona FC** | 32,5 | 70,0 | 2,2 | 10 | 50 |
| **Sevilla FC** | 35,0 | 85,0 | 2,4 | 25 | 89 |
| **FC Barcelona** | 39,0 | 139,0 | 3,6 | 40 | 70 |
| **Getafe CF** | 40,0 | 80,0 | 2,0 | | |
| **Granada CF** | 40,0 | 80,0 | 2,0 | | |
| **RCD Mallorca** | 40,0 | 60,0 | 1,5 | | |
| **CA Osasuna** | 50,0 | 90,0 | 1,8 | | |
| **Real Madrid** | 60,0 | 165,0 | 2,8 | 20 | 35 |
| **Cádiz CF** | 60,0 | 120,0 | 2,0 | | |
| **Real Betis** | 90,0 | 140,0 | 1,6 | 40 | 40 |
| **Dato medio** | **37** | **91** | **2,6** | | |

• Fuente: Elaboración propia

Del resultado mostrado en la tabla 3, podemos extraer algunas reflexiones acerca de la estrategia que siguen los clubes de LaLiga EA, en términos genéricos, y en comparación con los de la Premier. De esta forma, la fijación de precios de los clubes de la Liga EA se

caracteriza por los siguientes aspectos:

• Se categorizan claramente los precios en función de los rivales.

• Cualquier persona puede comprar entradas. No hace falta tener un carné de membresía o similar.

• Algunos clubes tienen oferta de membresía. No se ha estudiado en profundidad este tipo de oferta, aunque se constata que las ventajas que ofrecen son básicamente descuentos en tiendas, contenido digital, lista de espera para hacerse abonado, algunos de los clubes sí ofrecen prioridad para la compra de entradas.

• Los precios de entradas en los fondos son más asequibles que en los laterales.

• Se ponen a la venta las entradas con aproximadamente algo menos de un mes de antelación al partido. Normalmente después de la publicación de los horarios definitivos por parte de Laliga. No se aprecia que ningún club oferte la venta de las entradas de todos los partidos a la vez al inicio de temporada, probablemente se deba a que los horarios no están confirmados.

Observando los datos promedio de las Tablas 1 y 3 se aprecia que los resultados de LaLiga EA y los de la Premier no son significativamente diferentes. Los precios promedio de las entradas de la Premier están algo por encima de los de LaLiga EA. La ratio nos da una ligera idea sobre la “dispersión” que existe entre el precio más bajo y el más alto de cada una de las ligas, lo que nos indica que la Premier tiene un rango de oferta algo mayor que la española, aunque no parece un dato muy significativo.

TABLA 4: Comparativa de los datos promedios de los precios de venta de entradas entre LaLiga y la Premier de la temporada 2023-2024

| Temporada 23/24 | Menor | Mayor | Ratio |
|---|---|---|---|
| Premier | 40 € | 95 € | 2,8 |
| Laliga - Primera División - | 37 € | 91 € | 2,6 |

• Fuente: Elaboración propia

Los precios promedio de las entradas de la Premier están algo por encima de los de LaLiga EA. Y la ratio nos da una ligera idea sobre la “dispersión” que existe entre el precio más bajo y el más alto de cada una de las ligas, lo que nos indica que la Premier tiene un rango de oferta algo mayor que la española, pero, me atrevería a afirmar, que no parece un dato muy significativo.

**Conclusiones**

A tenor de los datos mostrados hasta el momento, podemos concluir que, durante la temporada 2022-2023:

• El nivel de asistencia en los estadios (tanto en términos relativos como absolutos) de los equipos que disputan la Premier League, en su competición doméstica, es muy superior al de los equipos de LaLiga EA

• El rango de precios de las entradas no es, en cambio, significativamente diferente

Cabe entonces hacerse algunas reflexiones / preguntas para impulsar un cierto debate con el objetivo que ayude a mejorar nuestra competición nacional

• ¿No debería ser uno de los objetivos principales para cada club en particular y también para Laliga en su conjunto el mejorar la asistencia a los estadios? Un porcentaje del 77% es claramente mejorable y recortar la diferencia de 20 puntos respecto al líder debería de significar un estímulo de mejora para los clubes españoles.

• Aunque no es la única, es evidente que la variable precio es una de las principales en la gestión de la venta de entradas. ¿Deberían los clubes españoles ofertar precios algo más populares para mejorar su asistencia? ¿Podrían combinarlo con un mayor rango de precios para segmentar más y mejor?

• A nivel estructural, parece lógico que Laliga podría ayudar a mejorar las ratios de asistencia si los horarios se publicaran con mayor antelación, pues permitiría a los clubes trabajar con más tiempo. Sabemos que esto genera problemas a las plataformas televisivas y que, con toda seguridad, es un tema complejo, pero ¿no debería ser posible mejorar la planificación y dar mayor tiempo a los clubes para trabajar en estrategias de venta de entradas? Algunas ligas han mejorado en este aspecto como, por ejemplo, en la @ligaendesa.

Gerard Freixa

Consultant Sport Organizations

Bibliografía

(1) ‘The Determinants of Football Match Attendance in Spanish Football: An Empirical Analysis’, en P. Rodríguez, S. Késenne y J. García (eds.), The Econometrics of Sport, Edward Elgar Publishing, 154-166, 2013 (con P. Rodríguez)

(2) Joey D’Urso “How much does a Premier League ticket cost? Highs of £240, lows of £9”. Artículo publicado en la publicación “The Athletic” https://theathletic.com/4767935/2023/08/24/premier-league-ticket-prices/

(3) Transfermarkt.es es una publicación online especializada en datos vinculados al fútbol

**Link to Original article**: https://www.seed-deporte.es/noticias/los-precios-de-las-entradas-en-la-premier-y-en-la-laliga-ea?elem=315326