

UN MUTUO DISENSO CISMÁTICO PARA EL FÚTBOL FRANCÉS

Diego Fierro Rodríguez

El fútbol francés, cuna de leyendas y epicentro de una pasión que trasciende fronteras, se encuentra en un momento de ruptura que amenaza con alterar su esencia misma. La decisión de DAZN, la plataforma de *streaming* que prometía revolucionar la difusión del deporte rey, de poner fin a su contrato con la Ligue de Football Professionnel (en adelante, LFP) para la retransmisión de la Ligue 1 ha desatado una crisis que no tiene precedentes en la historia reciente del país. Este episodio, que puede calificarse jurídicamente como un "mutuo disenso" –término técnico que describe la resolución consensual de un contrato por ambas partes–, no es solo una disputa comercial, sino un reflejo de las profundas tensiones que atraviesan la industria del fútbol en la era digital. Ello me sugiere que estamos ante un momento crítico que podría redefinir no solo el panorama económico del fútbol francés, sino también su lugar en el imaginario colectivo de una nación.

La rescisión del contrato, formalizada el 2 de mayo de 2025 tras meses de negociaciones, incluye una indemnización de 100 millones de euros por parte de DAZN, además del pago de las últimas mensualidades pendientes por un total de 100 millones de euros (70 y 30 millones respectivamente). Sin embargo, esta solución, aunque evita un litigio prolongado, no logra mitigar el impacto devastador que la pérdida de ingresos por derechos televisivos tendrá en los clubes de la Ligue 1, muchos de los cuales dependen de estos fondos para su supervivencia. La incertidumbre sobre quién asumirá la retransmisión de los partidos a partir de la temporada 2025-2026 agrava la situación, dejando a los clubes, los aficionados y la propia LFP en un estado de ansiedad colectiva. Asumo que esta crisis no es un fenómeno aislado, sino un síntoma de los desafíos estructurales que enfrenta el fútbol en un mundo donde la tecnología, la economía y la cultura convergen de manera impredecible.

El contrato entre DAZN y la LFP, firmado en agosto de 2024, representaba una apuesta ambiciosa por modernizar la difusión del fútbol francés. Con un valor de 400 millones de euros anuales, el acuerdo otorgaba a DAZN los derechos para retransmitir ocho de los nueve partidos por jornada de la Ligue 1 durante cinco temporadas, complementado por un contrato con beIN Sports para el noveno partido por 100 millones de euros al año. La elección de DAZN como socio principal no fue casual: la plataforma, conocida por su enfoque innovador y su presencia en mercados como Reino Unido, Alemania y Japón, prometía llevar la Ligue 1 a una audiencia global, aprovechando el auge del *streaming* y la creciente demanda de contenido deportivo en línea.

Sin embargo, las expectativas iniciales se toparon con una realidad mucho más compleja. DAZN proyectaba superar el millón de suscriptores en Francia, pero a finales de la temporada 2024-2025 apenas había alcanzado los 500.000, según informó *L'Équipe*. Esta cifra, insuficiente para sostener los costes del contrato, se tradujo en pérdidas financieras estimadas entre 200 y 250 millones de euros. Además, DAZN acusó a la LFP de no tomar medidas efectivas contra la piratería, un problema endémico que reduce los ingresos de las plataformas de *streaming*, y de proporcionar datos inflados sobre el potencial del mercado francés, basándose en el contrato anterior con Canal Plus y Amazon Prime. Entiendo que estas acusaciones reflejan no solo problemas operativos, sino también una falta de confianza mutua que socavó la relación desde sus inicios.

La LFP, por su parte, enfrentó críticas internas por su gestión del proceso de licitación. El acuerdo con DAZN se firmó bajo presión, tras negociaciones fallidas con operadores tradicionales como Canal Plus, que se retiró de la puja al considerar los costes excesivos, y Amazon Prime, que optó por un enfoque más conservador. La premura por cerrar un contrato lucrativo llevó a la LFP a subestimar los riesgos asociados con un socio cuya viabilidad dependía de un crecimiento agresivo en suscriptores. Lo anterior me obliga a deducir que la LFP, en su afán por maximizar los ingresos a corto plazo, pudo haber comprometido la estabilidad financiera de los clubes a largo plazo, un error que ahora amenaza con tener consecuencias catastróficas.

El término "mutuo disenso", consagrado en el derecho contractual francés bajo el artículo 1193 del Código Civil, describe la situación en la que las partes de un contrato acuerdan voluntariamente poner fin a sus obligaciones mutuas. Precisamente, este precepto dispone que "*les contrats ne peuvent être modifiés ou révoqués que du consentement mutuel des parties, ou pour les causes que la loi autorise*", es decir, "los contratos sólo podrán ser modificados o revocados por mutuo consentimiento de las partes, o a los efectos de la causas que la ley autoriza".

En el caso de DAZN y la LFP, este concepto encapsula con precisión la resolución del contrato, que no fue el resultado de un incumplimiento unilateral, sino de un acuerdo negociado tras meses de tensiones. Desde enero de 2025, ambas partes mantenían un contencioso debido a discrepancias sobre los términos del contrato, incluyendo el retraso de pagos por parte de DAZN, como una cuota de 35 millones de euros en febrero, que la plataforma utilizó como palanca para presionar a la LFP.

La escalada de tensiones llevó a la LFP a iniciar acciones legales contra DAZN, según reportó *The Athletic*, acusando a la plataforma de incumplimiento contractual. Sin embargo, la perspectiva de un litigio prolongado, que podría haber paralizado los pagos y agravado la crisis financiera de los clubes, llevó a ambas partes a buscar una solución negociada. En marzo de 2025, una mediación inicial no logró resolver las diferencias, pero la presión de los presidentes de los clubes de la Ligue 1, que votaron

mayoritariamente a favor de la rescisión en abril, aceleró el proceso. El acuerdo final, ratificado el 2 de mayo, incluyó una indemnización de 100 millones de euros por parte de DAZN, además del pago de las mensualidades pendientes, lo que permitió a la LFP evitar un colapso inmediato.

Considero que el recurso al mutuo disenso, aunque pragmático, refleja la debilidad de ambas partes en la negociación. Para DAZN, la indemnización representó un coste significativo, pero menor en comparación con las pérdidas proyectadas si continuaba con el contrato. Para la LFP, el acuerdo aseguró una inyección de liquidez inmediata, pero no resolvió el problema fundamental: la falta de un operador dispuesto a asumir los derechos de retransmisión a partir de la próxima temporada. Ello me sugiere que el mutuo disenso, aunque evitó un conflicto legal, no aborda las causas estructurales de la crisis, dejando a la Ligue 1 en una posición de vulnerabilidad extrema.

La rescisión del contrato con DAZN tiene consecuencias devastadoras para los clubes de la Ligue 1, que dependen en gran medida de los ingresos por derechos televisivos para financiar sus operaciones. Según The Guardian, la crisis actual podría llevar a varios equipos al borde de la quiebra, especialmente aquellos con presupuestos limitados que no cuentan con ingresos significativos por patrocinios o taquilla. El caso de Bordeaux, que en 2024 fue declarado en bancarrota y descendido al cuarto nivel tras una crisis financiera, sirve como un recordatorio sombrío de las consecuencias de la inestabilidad económica en el fútbol francés.

Los clubes de la Ligue 1, desde los gigantes como el Paris Saint-Germain hasta los equipos más modestos como el Clermont Foot, enfrentan ahora un futuro incierto. La pérdida de los 400 millones de euros anuales de DAZN, combinada con la obligación de destinar el 13% de los ingresos ordinarios por derechos televisivos al fondo de inversión CVC, reduce significativamente los fondos disponibles para salarios, fichajes y operaciones diarias. Además, la incertidumbre sobre el próximo contrato de retransmisión –ya sea a través de un canal propio, un acuerdo con operadores tradicionales como Canal Plus o BeIN Sports, o una nueva plataforma– plantea el riesgo de una disminución permanente de los ingresos, lo que podría debilitar la competitividad de la Ligue 1 en el panorama europeo.

La situación es particularmente grave para los clubes medianos y pequeños, que carecen de la capacidad de generar ingresos alternativos a través de *merchandising* o acuerdos internacionales. Por ejemplo, equipos como el Angers o el Brest, que han logrado mantenerse en la Ligue 1 gracias a una gestión austera, podrían verse obligados a reducir drásticamente sus plantillas o incluso a enfrentarse a la insolvencia. Asumo que la crisis no solo afectará a los clubes individualmente, sino que también tendrá un impacto en la calidad general de la liga, reduciendo su atractivo para los aficionados y los patrocinadores.

Ante la falta de un operador dispuesto a asumir los derechos de retransmisión, la LFP ha propuesto la creación de un canal propio gestionado por LFP Media, una iniciativa que busca otorgar a la liga mayor control sobre la distribución de los partidos y los ingresos generados. Según footboom1.com, DAZN ha expresado interés en colaborar en este proyecto, ofreciendo una inversión de 50 millones de euros por temporada durante las dos primeras temporadas. Sin embargo, la viabilidad de esta propuesta es incierta, y los riesgos asociados son considerables.

La creación de un canal propio requiere una inversión inicial significativa en infraestructura, producción y marketing, además de la capacidad de atraer a un número suficiente de suscriptores en un mercado saturado. La experiencia de DAZN, que no logró alcanzar sus objetivos de suscripción a pesar de una agresiva campaña de promoción, sirve como una advertencia sobre los desafíos de este modelo. Además, la LFP debe negociar con un operador para la distribución del canal, lo que podría limitar los ingresos en comparación con un contrato tradicional con una plataforma establecida. Considero que la LFP está apostando por una solución a largo plazo, pero el riesgo de fracaso es elevado, especialmente en un contexto de urgencia financiera.

Ha de reseñarse que la idea de un canal propio no es nueva. En 2020, la LFP exploró esta opción tras el colapso del acuerdo con Mediapro, pero la falta de infraestructura y la resistencia de los operadores tradicionales la llevaron a descartarla. La decisión de retomar esta propuesta en 2025 refleja la desesperación de la liga por encontrar una alternativa viable, pero también su limitada capacidad para competir en un mercado dominado por gigantes como Canal Plus y plataformas globales como Amazon Prime. Lo anterior me obliga a deducir que el éxito del canal propio dependerá no solo de la calidad de la producción, sino también de la capacidad de la LFP para movilizar a los aficionados y generar un modelo de suscripción atractivo.

Desde un punto de vista jurídico, el caso de DAZN y la LFP es un ejemplo paradigmático de cómo los contratos privados pueden tener un impacto significativo en el interés público. El concepto de mutuo disenso, regulado en el artículo 1193 del Código Civil francés, permite a las partes de un contrato poner fin a sus obligaciones de manera consensuada, evitando los costes y la incertidumbre de un litigio. En este caso, el acuerdo alcanzado el 2 de mayo de 2025 refleja una solución pragmática que beneficia a ambas partes: DAZN evita pérdidas adicionales y la LFP asegura una compensación financiera inmediata.

Sin embargo, el mutuo disenso no resuelve las cuestiones subyacentes que llevaron a la crisis. La LFP, al aceptar la rescisión, renunció a la posibilidad de exigir el cumplimiento del contrato original, que garantizaba 400 millones de euros anuales hasta 2029. Esta decisión, aunque comprensible en el contexto de la presión financiera, plantea interrogantes sobre la responsabilidad de la LFP en la protección de los intereses de los

clubes y los aficionados. Además, la falta de un mecanismo claro para sancionar el incumplimiento de contratos de esta magnitud pone de manifiesto las limitaciones del marco jurídico actual en el ámbito de los derechos mediáticos deportivos.

La mediación, que comenzó en marzo de 2025, desempeñó un papel crucial en la resolución del conflicto. Aunque no logró un acuerdo inicial, permitió a las partes identificar puntos de convergencia y evitar un enfrentamiento legal que habría prolongado la incertidumbre. Este enfoque refleja una tendencia creciente hacia la resolución extrajudicial de disputas en contratos de gran magnitud, especialmente en sectores como el deporte, donde la estabilidad económica es esencial. Entiendo que el mutuo disenso, aunque efectivo en este caso, no debe convertirse en un precedente que incentive la rescisión prematura de contratos, ya que ello podría debilitar la confianza en el mercado de los derechos televisivos.

El fútbol, en Francia, es mucho más que un deporte: es un vehículo de cohesión social, un símbolo de identidad nacional y una fuente de orgullo colectivo. La crisis desatada por el mutuo disenso entre DAZN y la LFP pone en riesgo esta dimensión cultural, al generar incertidumbre sobre el acceso de los aficionados a los partidos y la sostenibilidad de los clubes que representan a sus comunidades. La posibilidad de que los partidos de la Ligue 1 no sean retransmitidos en la temporada 2025-2026, o de que lo sean a través de un canal con una audiencia limitada, podría alejar a los aficionados y reducir el impacto cultural del fútbol en la sociedad francesa.

La reacción de los aficionados, aunque no detallada en las fuentes disponibles, probablemente oscila entre la frustración y la preocupación. En un país donde el fútbol ha sido un espacio de unidad en momentos de división, como durante los atentados de 2015 o las protestas sociales de los últimos años, la crisis actual amenaza con erosionar esta función simbólica. Además, la dependencia de los clubes de los ingresos por derechos televisivos refleja una tendencia más amplia hacia la comercialización del fútbol, que a menudo prioriza los intereses económicos sobre los valores deportivos y culturales. Ello me sugiere que la resolución de esta crisis no solo debe centrarse en los aspectos financieros, sino también en la preservación del fútbol como un bien público.

La crisis también tiene implicaciones para los jugadores, muchos de los cuales podrían enfrentar retrasos en el pago de salarios o la necesidad de buscar nuevos clubes en ligas extranjeras. La Ligue 1, conocida por su capacidad para desarrollar talentos como Kylian Mbappé o Zinedine Zidane, podría perder su atractivo para los jóvenes futbolistas si los clubes no pueden ofrecer contratos competitivos. Este fenómeno, a su vez, podría debilitar la posición de Francia en el fútbol internacional, afectando tanto a los clubes como a la selección nacional.

Ciertamente, la crisis en Francia no es un caso aislado, sino parte de una tendencia global que afecta a las principales ligas de fútbol. La transición de la televisión tradicional a las

plataformas de *streaming* ha transformado el mercado de los derechos mediáticos, ofreciendo nuevas oportunidades pero también nuevos riesgos. En 2020, la LFP enfrentó una crisis similar tras el colapso del acuerdo con Mediapro, que dejó a los clubes en una situación financiera precaria. La experiencia de Mediapro, que prometió 800 millones de euros anuales pero incumplió sus pagos tras solo cuatro meses, sirvió como una advertencia sobre los peligros de depender de operadores con modelos de negocio no probados.

La crisis también pone de manifiesto los riesgos de la dependencia excesiva de los derechos televisivos. En Inglaterra, la Premier League ha logrado mitigar este riesgo gracias a una combinación de ingresos por taquilla, patrocinios y acuerdos internacionales, pero en Francia, donde el mercado doméstico es más pequeño, los clubes son más vulnerables a las fluctuaciones en los contratos de retransmisión. Lo anterior me obliga a deducir que la resolución de la crisis en Francia requerirá un enfoque holístico que aborde no solo los aspectos financieros, sino también las políticas públicas y las estrategias de marketing.

Debe tenerse presente que la LFP enfrenta ahora el desafío de encontrar un nuevo modelo de retransmisión que garantice la estabilidad financiera de los clubes y el acceso de los aficionados a los partidos. Además del canal propio, la liga podría negociar con operadores tradicionales como Canal Plus o BeIN Sports, que tienen una base de suscriptores establecida pero probablemente ofrecerán sumas menores a las del contrato con DAZN. Otra opción es explorar acuerdos con plataformas globales como Amazon Prime o Apple TV, que han mostrado interés en el mercado deportivo pero podrían exigir condiciones estrictas.

La colaboración con DAZN en el proyecto del canal propio, aunque tentadora, plantea interrogantes sobre la viabilidad a largo plazo. La oferta de DAZN de invertir 50 millones de euros por temporada durante dos años es un gesto de buena voluntad, pero no compensa la pérdida de los 400 millones de euros anuales del contrato original. Además, la relación entre DAZN y la LFP, marcada por la desconfianza mutua, podría complicar la implementación de este proyecto. Considero que la LFP debe abordar estas negociaciones con cautela, asegurándose de que cualquier acuerdo proteja los intereses de los clubes y los aficionados.

A largo plazo, la crisis ofrece una oportunidad para repensar el modelo económico del fútbol francés. La creación de un fondo de emergencia para apoyar a los clubes en tiempos de crisis, la promoción de ingresos alternativos a través de patrocinios y merchandising, y la inversión en la formación de jugadores jóvenes podrían reducir la dependencia de los derechos televisivos. Sin embargo, estas medidas requieren tiempo y recursos, dos elementos de los que la LFP carece en este momento. Ello me sugiere que la liga debe priorizar soluciones a corto plazo, como la negociación de un contrato

puente con un operador establecido, mientras trabaja en una estrategia más ambiciosa para el futuro.

El mutuo disenso entre DAZN y la LFP, lejos de ser una simple transacción contractual, es un punto de inflexión para el fútbol francés. La crisis actual, aunque dolorosa, ofrece una oportunidad para reevaluar las prioridades de la Ligue 1 y construir un modelo más resiliente que equilibre la innovación tecnológica con la sostenibilidad económica. El desafío no es solo financiero, sino también cultural: el fútbol, como pilar de la identidad francesa, debe seguir siendo accesible para los aficionados y viable para los clubes que lo sustentan.

EDITA: IUSPORT

Mayo 2025