

Proyecto Nou Mestalla: Un Análisis Financiero del Crecimiento de Ingresos Futuros para el Valencia CF

Resumen Ejecutivo

Este informe presenta un análisis financiero exhaustivo sobre el potencial de crecimiento de ingresos para el Valencia Club de Fútbol (CF) derivado de la inauguración de su nuevo estadio, el Nou Mestalla, prevista para 2027. El proyecto representa el catalizador económico más significativo para la entidad en décadas, diseñado para reestructurar fundamentalmente su perfil de ingresos y mejorar su sostenibilidad y competitividad a largo plazo.

El análisis se basa en cuatro pilares de ingresos clave: venta de entradas y abonos (*matchday*), asientos *premium* y *hospitality*, explotación comercial del recinto (eventos no deportivos) y los derechos de nombre del estadio (*naming rights*). Mediante la evaluación de estos pilares y la comparación con los precedentes de éxito del Atlético de Madrid y el Athletic Club, se han modelado tres escenarios de crecimiento: Pesimista, Intermedio y Optimista.

El escenario Intermedio, considerado el más probable con una probabilidad del 55%, proyecta un **incremento de los ingresos anuales del estadio de 44.7 millones de euros**, lo que representa un **aumento del 274%** sobre la base actual de 16.3 millones de euros. Este crecimiento transformador elevaría los ingresos totales del estadio a 61 millones de euros. Los escenarios Pesimista y Optimista proyectan incrementos de 26.7 millones de euros (164%) y 68.7 millones de euros (421%), respectivamente.

Tabla de Resumen de Proyecciones de Crecimiento de Ingresos Anuales (en millones de €)

Flujo de Ingresos	Ingresos Base (2024)	E1: Proyección Pesimista	E2: Proyección Intermedia	E3: Proyección Optimista
-------------------	----------------------	--------------------------	---------------------------	--------------------------

<i>Matchday</i> (Entradas)	16.3	25.0	30.0	35.0
<i>Hospitality y</i> <i>Asientos</i> <i>Premium</i>	0.0	12.0	20.0	30.0
Comercial y Eventos	0.0	2.0	5.0	8.0
<i>Naming Rights</i>	0.0	4.0	6.0	12.0
Total Ingresos Estadio	16.3	43.0	61.0	85.0
Incremento Incremental (€)	-	26.7	44.7	68.7
Incremento Incremental (%)	-	164%	274%	421%
Probabilidad de Ocurrencia	-	20%	55%	25%

En conclusión, el Nou Mestalla está posicionado para ser un motor económico que redefinirá la capacidad financiera del Valencia CF. El éxito del proyecto depende de una ejecución operativa disciplinada, una gestión comercial estratégica y, fundamentalmente, de la capacidad del club para traducir el aumento de ingresos en un rendimiento deportivo estable y competitivo que genere un ciclo virtuoso de crecimiento.

I. Introducción: Una Nueva Era Económica para el Valencia CF

Contexto Estratégico

El proyecto Nou Mestalla trasciende la mera construcción de un nuevo recinto deportivo; se erige como un activo estratégico fundamental diseñado para resolver las limitaciones financieras históricas del Valencia CF y desbloquear flujos de ingresos sostenibles a largo plazo.¹ La dirección del club ha articulado explícitamente esta visión, calificando el estadio como un "pilar clave para la generación de ingresos" y un "nuevo motor económico" que impulsará el crecimiento en las próximas décadas.¹

Descripción del Proyecto

El nuevo estadio presenta unas características que suponen un salto cualitativo y cuantitativo respecto al actual Camp de Mestalla:

- **Capacidad:** El aforo se ampliará a 70,044 asientos, un incremento sustancial frente a los aproximadamente 45,000 de Mestalla.⁵
- **Inauguración:** La apertura está programada para el año 2027.³
- **Financiación:** Se ha asegurado un complejo paquete de financiación de 322 millones de euros, con Goldman Sachs como agente estructurador principal. La estructura se divide en una emisión de bonos de 237 millones de euros con un vencimiento a 28 años y un préstamo de 85 millones de euros a 5 años.¹ Es crucial destacar que el préstamo a corto plazo está diseñado para ser reembolsado con los ingresos de la venta de los terrenos del antiguo Mestalla, mitigando una parte significativa del riesgo financiero del proyecto.¹

La estructura de financiación es un elemento tan importante como la propia construcción física. El vencimiento a largo plazo de 28 años para el tramo principal de la deuda (237 millones de euros) es una decisión financiera estratégica. Esta estructura diluye la carga anual del servicio de la deuda a lo largo de casi tres décadas. En consecuencia, los nuevos ingresos generados por el estadio no serán consumidos en su totalidad por el pago de la deuda. En su lugar, se espera que cubran cómodamente las obligaciones financieras y, además, generen un excedente anual significativo. Este superávit es el que permitirá al club, como se ha declarado, "atender las necesidades corporativas y el crecimiento estructural de la entidad".¹ Esta ingeniería financiera es la que habilita el potencial transformador del proyecto, asegurando que los beneficios económicos se traduzcan en capacidad de inversión para el club.

II. Desglose de las Nuevas Fuentes de Ingresos del Estadio

El Nou Mestalla está diseñado para diversificar y multiplicar las fuentes de ingresos del Valencia CF, transformándolo de un club dependiente de los derechos de televisión y la venta de jugadores a uno con una base de ingresos de estadio sólida y recurrente.

A. Ingresos de Matchday: Venta de Entradas y Asistencia

La base de ingresos actual del Valencia CF por *matchday* (días de partido) se situó en 16.3 millones de euros en la temporada 2023-24, cifra que incluye 16.2 millones de euros por abonos.⁸ Durante esa temporada, la asistencia media en LaLiga fue de 43,420 espectadores, lo que representa una tasa de ocupación extraordinariamente alta, cercana al 96% de la capacidad de Mestalla.¹⁰

Este elevado índice de ocupación es un indicador clave de una demanda latente no satisfecha. El club está operando al límite de su capacidad física, lo que sugiere que existe un número significativo de aficionados potenciales que no pueden adquirir entradas debido a las restricciones de aforo. Por lo tanto, el aumento de capacidad a más de 70,000 asientos no es una apuesta especulativa, sino una respuesta directa a una demanda demostrada. Este hecho reduce considerablemente el riesgo asociado a llenar un estadio más grande y respalda proyecciones de asistencia robustas en los escenarios intermedio y optimista. El incremento del 55.6% en el número de asientos disponibles representa una oportunidad clara y cuantificable para capitalizar esta demanda existente.

B. Asientos Premium y Hospitality: La Oportunidad de Alto Margen

El Nou Mestalla marcará la entrada del Valencia CF en el lucrativo mercado del *hospitality*. El estadio contará con aproximadamente un 10% de sus más de 70,000 asientos dedicados a esta área, lo que se traduce en una oferta de entre 6,500 y 7,000 asientos *premium*.¹ Esta será la principal palanca de crecimiento de ingresos.

Para asegurar el éxito en este segmento, el club ha formalizado una alianza estratégica con Legends, una compañía global líder en la gestión de experiencias *premium* en recintos deportivos.¹² Legends, que cuenta con experiencia probada en proyectos para clubes como el FC Barcelona y el Manchester City, diseñará, comercializará y gestionará la oferta de

hospitality del Nou Mestalla, que incluirá nueve conceptos diferentes, desde palcos privados hasta asientos de club con servicios exclusivos.¹²

Esta asociación es una decisión estratégica que mitiga de forma significativa el riesgo de ejecución. En lugar de desarrollar una capacidad comercial interna desde cero, el Valencia CF está "importando" una experiencia de clase mundial. La venta de productos de *hospitality* requiere redes corporativas, un marketing sofisticado y un equipo de ventas especializado, competencias que no son necesariamente el núcleo de un club de fútbol. Al delegar esta función en un líder del sector, el club aumenta drásticamente la credibilidad de sus proyecciones de ingresos para este segmento, señalando al mercado una apuesta por la máxima profesionalización en la explotación del nuevo activo.

C. Explotación Comercial: Un Recinto para los 365 Días del Año

La visión del club es convertir el Nou Mestalla en un "recinto de entretenimiento durante todo el año" y un "epicentro del deporte, el ocio y el entretenimiento".¹ Esto implica generar ingresos más allá de los aproximadamente 25 días de partido anuales. Las fuentes de ingresos incluirán conciertos, eventos corporativos, giras por el estadio, el museo del club y una oferta mejorada de restauración y venta al por menor.¹³

El caso del Cívitas Metropolitano del Atlético de Madrid sirve como un claro precedente: en sus dos primeros años, albergó conciertos de artistas internacionales como Ed Sheeran y The Rolling Stones, y más de 500 eventos de empresa, demostrando el potencial de un estadio moderno para convertirse en un centro de actividad constante.¹⁵ La infraestructura del Nou Mestalla, con sus salones, cocinas y conectividad, es el habilitador directo de estas nuevas líneas de negocio, que eran inviables en las instalaciones del antiguo Mestalla.

D. Naming Rights del Estadio: Valorando la Marca Nou Mestalla

El mercado de los derechos de nombre de estadios en LaLiga está consolidado, aunque no saturado, ofreciendo una oportunidad de ingresos significativa y estable.¹⁷ El análisis de

mercado ofrece varias referencias clave:

- **Atlético de Madrid:** Sus acuerdos con Wanda y posteriormente con Cívitas se valoraron en aproximadamente 10 millones de euros anuales.¹⁹
- **UD Almería:** Un club de menor envergadura, firmó un acuerdo con Power Horse por 4 millones de euros en dos años (2 millones de euros anuales).²³
- **FC Barcelona:** El acuerdo con Spotify es un patrocinio integral que incluye la camiseta y se estima en 280 millones de euros por cuatro temporadas, lo que dificulta aislar el valor exclusivo del estadio.²⁴
- **Athletic Club:** Representa la excepción, al no comercializar el nombre de San Mamés por su profundo significado histórico y cultural, renunciando a una fuente de ingresos en favor de la tradición.²⁵

El valor que el Valencia CF pueda obtener por los *naming rights* del Nou Mestalla no es una cifra estática. Estará directamente correlacionado con el rendimiento deportivo del equipo y su visibilidad en competiciones europeas. Un Valencia que compita regularmente en la UEFA Champions League podrá aspirar a una cifra cercana a la del Atlético de Madrid. Por el contrario, un equipo de media tabla deberá conformarse con una valoración considerablemente inferior. Esto crea un ciclo de retroalimentación: el éxito en el campo impulsa los ingresos comerciales, que a su vez pueden reinvertirse para mantener dicho éxito. Esta interdependencia es una variable crítica en la modelización de los escenarios.

III. Análisis Comparativo: Lecciones de los Precedentes de LaLiga

La viabilidad de las proyecciones para el Nou Mestalla se sustenta en los resultados empíricos obtenidos por otros clubes de LaLiga que han emprendido proyectos similares recientemente. Los casos del Atlético de Madrid y el Athletic Club son las referencias más directas y fiables.

A. Caso de Estudio: El Salto del Atlético de Madrid con el Metropolitano

El traslado del Atlético de Madrid del Vicente Calderón al Wanda Metropolitano (ahora Cívitas Metropolitano) es el ejemplo más claro del impacto financiero transformador de un estadio moderno.

- **Ingresos Pre-Traslado:** En el Vicente Calderón, los ingresos de *matchday* del club eran de 28 millones de euros.²⁷
- **Impacto Post-Traslado:** En la temporada 2018-19, la primera completa en el nuevo estadio, los ingresos de *matchday* se dispararon a 59 millones de euros, un **incremento de 31 millones de euros o un 110%.**²⁷ Otros informes corroboran que el negocio total del estadio (incluyendo *naming rights*, eventos, etc.) se consolidó rápidamente en cifras que oscilan entre los 60 y los 100 millones de euros anuales.¹⁶
- **Lección Clave:** El caso del Atlético de Madrid establece un precedente de "mejor escenario" que demuestra cómo un estadio moderno, con una oferta de *hospitality* robusta y un acuerdo de *naming rights* asegurado, puede más que duplicar los ingresos de esta línea de negocio en un corto período de tiempo.

B. Caso de Estudio: El Éxito del Athletic Club con San Mamés

El Athletic Club ofrece una perspectiva diferente pero igualmente valiosa, ya que su crecimiento se ha basado exclusivamente en la mejora de las instalaciones y la experiencia del aficionado, sin comercializar el nombre del estadio.

- **Ingresos Post-Traslado:** En su informe financiero de la temporada 2023-24, el club reportó ingresos por "Taquilla" de **40.4 millones de euros.**²⁹ Aunque las cifras comparables del antiguo San Mamés son menos precisas, los análisis sugieren que los ingresos por socios y *matchday* se situaban en un rango de 20-25 millones de euros, lo que implica un aumento de entre el 60% y el 80%.³⁰ El club ha confirmado ingresos récord procedentes del área VIP de San Mamés, la venta de entradas y la organización de eventos.³¹
- **Lección Clave:** El éxito del Athletic Club demuestra que se puede lograr un aumento muy significativo de los ingresos de *matchday* únicamente a través de la modernización de las instalaciones, la mejora de la experiencia del aficionado y la introducción de asientos *premium*. Este caso establece una base sólida para las proyecciones del Valencia CF, ya que valida el potencial de crecimiento incluso antes de considerar los ingresos adicionales por *naming rights*.

La siguiente tabla resume y cuantifica el salto financiero de ambos clubes, proporcionando una justificación empírica para el rango de resultados proyectados para el Valencia CF.

Tabla de Análisis Comparativo – Impacto de Ingresos por Nuevo Estadio

Club	Estadio Antiguo (Capacidad)	Ingresos <i>Matchday</i> y Pre-Traslado (€)	Estadio Nuevo (Capacidad)	Ingresos <i>Matchday</i> y Post-Traslado (€)	Incremento (%)	Ingresos <i>Naming Rights</i> (€/año)
Atlético de Madrid	Vicente Calderón (~55,000)	28M ²⁷	Cívitas Metropolitano (~70,000)	59M ²⁷	110%	~10M ²⁰
Athletic Club	San Mamés (~40,000)	~22-25M (est.) ³⁰	San Mamés Barria (53,289)	40.4M ²⁹	~60-80%	0M ²⁵

IV. Proyecciones Financieras: Tres Escenarios de Crecimiento de Ingresos

A partir de la base de ingresos actual del Valencia CF relacionada con el estadio, que se establece en **16.3 millones de euros** para la temporada 2023-24 ⁹, se han modelado tres escenarios de crecimiento. Cada escenario proyecta los ingresos para los cuatro flujos principales (Entradas,

Hospitality, Comercial/Eventos y *Naming Rights*) bajo diferentes supuestos de rendimiento deportivo, condiciones económicas y ejecución operativa.

E1: Escenario Pesimista (Probabilidad: 20%)

- **Supuestos:** Este escenario contempla un rendimiento deportivo inconsistente, con el equipo situado en la mitad de la tabla de LaLiga y sin participación europea regular. Se asume un entorno económico débil que modera la demanda corporativa de paquetes de *hospitality* y un acuerdo de *naming rights* de valor inferior al de los competidores directos. La asistencia media se proyecta en torno al 70-75% del nuevo aforo.

- **Proyección:** El incremento total de ingresos sería de **26.7 millones de euros**, elevando el total a 43 millones de euros anuales.
- **Justificación:** Este escenario incorpora las preocupaciones expresadas por expertos externos sobre posibles sobrecostes en la construcción y deficiencias técnicas del proyecto ³², lo que podría presionar las finanzas del club y afectar negativamente a la inversión en la plantilla.

E2: Escenario Intermedio (Probabilidad: 55%)

- **Supuestos:** Es el escenario más probable. Se basa en un rendimiento deportivo sólido, con clasificaciones regulares para la UEFA Europa League y una lucha constante por los puestos de Champions League. Las condiciones económicas se mantienen estables, permitiendo a Legends comercializar con éxito la mayoría del inventario de *hospitality*. Se consigue un acuerdo de *naming rights* en línea con el del Atlético de Madrid. La asistencia media se sitúa en el 80-85%.
- **Proyección:** El incremento total de ingresos sería de **44.7 millones de euros**, para un total de 61 millones de euros anuales.
- **Justificación:** Este modelo equilibra el claro potencial demostrado por los precedentes de Atlético y Athletic con la volatilidad deportiva reciente del Valencia. La profesionalidad que aporta la asociación con Legends ¹² respalda firmemente el cumplimiento de los objetivos de ingresos por *hospitality*, anclando este escenario como el más realista.

E3: Escenario Optimista (Probabilidad: 25%)

- **Supuestos:** Este escenario asume un éxito deportivo sostenido, con participación regular en la UEFA Champions League. Un entorno económico boyante impulsa una fuerte demanda corporativa, llevando a la venta casi total de los productos de *hospitality* a precios *premium*. El acuerdo de *naming rights* supera las referencias del mercado gracias a la alta visibilidad internacional del club. La asistencia media supera el 90%.
- **Proyección:** El incremento total de ingresos alcanzaría los **68.7 millones de euros**, llevando el total a 85 millones de euros anuales.
- **Justificación:** Este escenario refleja el efecto transformador observado en el Atlético de Madrid, donde el éxito deportivo y el nuevo estadio crearon un poderoso ciclo virtuoso.¹⁶ Se alinea con la ambición declarada por la propiedad del club, que espera que los ingresos del Nou Mestalla puedan "más que triplicar los ingresos actuales".⁵

V. Factores de Riesgo y Recomendaciones Estratégicas

A pesar del enorme potencial del Nou Mestalla, existen riesgos significativos que deben ser gestionados para asegurar el éxito del proyecto.

Identificación de Riesgos

- **Volatilidad Deportiva:** Es el riesgo más crítico. Un mal rendimiento en el campo impacta negativamente en la venta de entradas, la renovación de abonos, el valor de los *naming rights* y la demanda de *hospitality*. La historia reciente del club demuestra esta volatilidad.¹⁰
- **Ejecución y Coste del Proyecto:** Existen advertencias de expertos independientes sobre la posibilidad de que el coste final de la obra supere los 322 millones de euros financiados, pudiendo alcanzar los 400 millones.³² Un sobrecoste de esta magnitud aumentaría la carga de la deuda y reduciría el excedente neto generado por el estadio.
- **Entorno Macroeconómico:** Una recesión económica podría reducir el gasto de las empresas en paquetes de *hospitality* de alto coste y limitar la capacidad de los aficionados para adquirir entradas y abonos, afectando a los flujos de ingresos.
- **Relación con la Afición:** Aunque las cifras de asistencia actuales son muy positivas¹¹, la históricamente tensa relación entre la propiedad y la masa social podría afectar al entusiasmo inicial y a la adopción de nuevos productos si no se gestiona adecuadamente.

Recomendaciones Estratégicas

1. **Inversión en el Rendimiento Deportivo:** Es imperativo que una parte del excedente de ingresos generado por el estadio se reinvierta de forma estratégica en la plantilla para crear el ciclo virtuoso de éxito deportivo y crecimiento comercial.
2. **Estrategia de Precios Dinámica:** Implementar un modelo de precios basado en datos para las entradas y los paquetes de *hospitality*, que se ajuste según la demanda, el rival y la competición para maximizar los ingresos por asiento.

3. **Desarrollo Proactivo del Negocio de Eventos:** Planificar y asegurar con antelación un calendario de eventos no deportivos (conciertos, ferias, etc.) para garantizar un flujo de ingresos constante desde el primer año de operación.
4. **Gestión Transparente del Proyecto:** Mantener una comunicación fluida y transparente con los aficionados y las partes interesadas sobre los plazos y el presupuesto del proyecto para gestionar las expectativas y fortalecer la confianza.

VI. Conclusión: El Potencial Transformador del Nou Mestalla

El proyecto Nou Mestalla representa mucho más que una simple mudanza de estadio; es una reingeniería completa del modelo de negocio del Valencia CF. La transición de un recinto histórico pero obsoleto a una infraestructura moderna y multifuncional está diseñada para catapultar al club a una nueva dimensión de estabilidad financiera y potencial competitivo.

El análisis de los flujos de ingresos y los precedentes de LaLiga indica, con un alto grado de confianza, que el club está en posición de, como mínimo, triplicar sus ingresos relacionados con el estadio. Según el escenario Intermedio, el más probable, el Valencia CF puede esperar un aumento de casi 45 millones de euros anuales, una cifra que alteraría drásticamente su cuenta de resultados y le proporcionaría los recursos necesarios para competir de manera más consistente en la élite del fútbol español y europeo.

Sin embargo, la materialización de este potencial no está exenta de desafíos. El éxito final del Nou Mestalla dependerá de la capacidad de la dirección del club para ejecutar una gestión operativa impecable del nuevo activo y, de forma crucial, para entender y fomentar la relación simbiótica que existe entre la inversión en el rendimiento deportivo y el crecimiento de los ingresos comerciales. Si se gestiona con visión estratégica, el Nou Mestalla no será solo la nueva casa del valencianismo, sino el motor que impulse su futuro.

Obras citadas

1. Valencia CF successfully completes €322 million financing for New ..., fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.valenciacf.com/valencia-cf-successfully-completes-322-million-financing-for-new-stadium-nou-mestalla-will-be-one-of-the-largest-stadiums-in-europe>
2. El Valencia CF hace oficial la financiación del Nou Mestalla - Tribuna Deportiva, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://tribunadeportivavalencia.com/el-valencia-cf-hace-oficial-la-financiacion-del-nou-mestalla/>

3. El Valencia CF se asegura 322 millones de euros de nueva financiación para terminar el Nou Mestalla - 2Playbook, fecha de acceso: agosto 21, 2025, https://www.2playbook.com/clubes/valencia-cf-asegura-322-millones-euros-financiacion-terminar-nou-mestalla_19386_102.html
4. EL VALENCIA CF CULMINA CON ÉXITO LA FINANCIACIÓN DE 322 MILLONES DE EUROS PARA EL NOU MESTALLA, QUE SERÁ UNO DE LOS ESTADIOS MÁS GRANDES DE EUROPA | OneFootball, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://onefootball.com/en/news/el-valencia-cf-culmina-con-exito-la-financiacion-de-322-millones-de-euros-para-el-nou-mestalla-que-sera-uno-de-los-estadios-mas-grandes-de-europa-41294668>
5. Valencia owner Peter Lim in for long haul as club secure \$478m financing for new, bigger stadium | The Straits Times, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.straitstimes.com/sport/football/valencia-owner-peter-lim-in-for-long-haul-as-club-secure-478m-financing-for-new-bigger-stadium>
6. Lim eleva a 241 millones el coste de Nou Mestalla: 70.044 sillas y cubierta de 40.000 metros - El Confidencial, fecha de acceso: agosto 21, 2025, https://www.elconfidencial.com/espana/comunidad-valenciana/2024-10-17/lim-coste-nuevo-mestalla-202-millones-proyecto_3985122/
7. El Valencia CF culmina con éxito la financiación de 322 millones de euros para el Nou Mestalla, que será uno de los estadios más grandes de Europa, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.valenciacf.com/el-valencia-cf-culmina-con-exito-la-financiacion-de-322-millones-de-euros-para-el-nou-mestalla-que-sera-uno-de-los-estadios-mas-grandes-de-europa1>
8. El Valencia CF anuncia la JGA y presenta cuentas oficiales - Tribuna Deportiva, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://tribunadeportivavalencia.com/el-valencia-cf-anuncia-la-jga-y-presenta-cuentas-oficiales/>
9. Valencia CF | Rocketfan, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://rocketfan.com/brand/VCF>
10. 2023–24 Valencia CF season - Wikipedia, fecha de acceso: agosto 21, 2025, https://en.wikipedia.org/wiki/2023%E2%80%9324_Valencia_CF_season
11. Valencia CF - Change in attendance figures - Transfermarkt, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.transfermarkt.com/fc-valencia/besucherzahlenentwicklung/verein/1049>
12. PRESS RELEASE: Valencia CF Partners with Legends to Set the ..., fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.legends.net/press-release-valencia-cf-partners-with-legends-to-set-the-new-standard-for-the-experience-at-the-nou-mestalla-new-hospitality-areas/>
13. Las claves de las cuentas del Valencia CF 2023-2024 - Plaza Deportiva, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://plazadeportiva.valenciaplaza.com/plazadeportiva/las-claves-de-las-cuentas-del-valencia-cf-2023-2024>

14. Maximizing stadium potential: Strategies to optimize matchday revenue, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
<https://footballbenchmark.com/w/maximizing-stadium-potential-strategies-to-optimize-matchday-revenue>
15. Metropolitano Stadium - Wikipedia, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
https://en.wikipedia.org/wiki/Metropolitano_Stadium
16. El Wanda Metropolitano duplicará esta temporada los ingresos del Calderón - Eurosport, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
https://www.eurosport.es/futbol/el-wanda-metropolitano-duplicara-esta-temporada-los-ingresos-del-calderon_sto7446485/story.shtml
17. Atletico-PR movimentando mercado de naming rights em estádios brasileiros - LANCE!, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
<https://www.lance.com.br/lancebiz/athletico-pr-movimenta-mercado-de-naming-rights-em-estadios-brasileiros-compare-valores.html>
18. LaLiga se 'americaniza': así es el crecimiento de los 'naming rights' en los estadios de fútbol, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
<https://www.eleconomista.es/actualidad/noticias/12014846/10/22/LaLiga-se-americaniza-asi-es-el-crecimiento-de-los-naming-rights-en-los-estadios-de-futbol.html>
19. Atletico Madrid Lands Rights Deal Reportedly Worth \$100M, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
<https://frontofficesports.com/atletico-madrid-lands-rights-deal-reportedly-worth-100m/>
20. Atletico Madrid confirm '€10m per year' Civitas Metropolitano naming rights deal - SportsPro, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
<https://www.sportspro.com/news/atletico-madrid-civitas-metropolitano-wanda-naming-rightsworth/>
21. Atletico replace Wanda with Civitas as stadium naming rights partner - Sportcal, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
<https://www.sportcal.com/sponsorship/atletico-replace-wanda-with-civitas-as-stadium-naming-rights-partner/>
22. Atletico Madrid to rename stadium Civitas Metropolitano under new ..., fecha de acceso: agosto 21, 2025,
<https://www.sportsbusinessjournal.com/Daily/Issues/2022/07/19/Facilities/Atletico-Madrid/>
23. Spain: Almeria's stadium changes name, but not for long - StadiumDB.com, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
https://stadiumdb.com/news/2024/08/spain_almerias_stadium_changes_name_but_not_for_long
24. Barcelona agree Spotify sponsorship deal including Camp Nou rebrand - The Guardian, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
<https://www.theguardian.com/football/2022/mar/15/barcelona-agree-spotify-sponsorship-deal-including-camp-nou-rebrand>
25. Athletic Bilbao - Wikipedia, fecha de acceso: agosto 21, 2025,
https://en.wikipedia.org/wiki/Athletic_Bilbao

26. Why is San Mames Stadium called the cathedral of football? - Athletic Club, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://sanmames.athletic-club.eus/en/blog/san-mames-stadium-bilbao-called-cathedral-of-football/>
27. Where Is Atlético Madrid's MONEY Coming From?! | Explained - YouTube, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=uSuEgvy45KE>
28. El Atleti dispara un 38% sus ingresos entre el Calderón y el Wanda Metropolitano | Palco23, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.mundodeportivo.com/palco23/clubes/el-wanda-metropolitano-un-negocio-que-ya-ronda-los-60-millones-de-euros-al-ano>
29. Transparencia | Athletic Club Website Oficial, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.athletic-club.eus/club/datos-institucionales/transparencia>
30. VALORACION DEL ATHLETIC CLUB DE BILBAO - Repositorio.comillas.edu., fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/410389/retrieve>
31. Cierre del ejercicio 2023/24 y presupuesto del 2024/25 | Athletic Club Website Oficial, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.athletic-club.eus/noticias/2024/09/27/cierre-del-ejercicio-2023-24-y-presupuesto-del-2024-25/>
32. Los expertos aseguran que rehabilitar Mestalla costaría 113 millones, la mitad que acabar el nuevo estadio del Valencia CF - elDiario.es, fecha de acceso: agosto 21, 2025, https://www.eldiario.es/comunitat-valenciana/valencia/expertos-aseguran-rehabilitar-mestalla-costaria-113-millones-mitad-acabar-nuevo-estadio-valencia-cf_1_1869152.html
33. Expertos advierten de que el proyecto del Nou Mestalla es "provisional" y tiene "indefiniciones y deficiencias técnicas" - Europa Press, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.europapress.es/comunitat-valenciana/noticia-expertos-advierten-proyecto-nou-mestalla-provisional-tiene-indefiniciones-deficiencias-tecnicas-20241202203400.html>
34. Expertos advierten de que el proyecto del Nou Mestalla es "provisional" y tiene "indefiniciones y deficiencias técnicas" - La Vanguardia, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://www.lavanguardia.com/local/valencia/20241202/10163873/expertos-advienten-proyecto-nou-mestalla-provisional-indefiniciones-deficiencias-tecnicas-agenciaslv20241202.html>
35. El Valencia deja atrás las pérdidas en 23-24 tras bajar la masa salarial a niveles de hace diez años - 2Playbook, fecha de acceso: agosto 21, 2025, https://www.2playbook.com/clubes/valencia-deja-atras-perdidas-en-23-24-bajar-masa-salarial-niveles-hace-diez-anos_17179_102.html
36. Expertos advierten de que el proyecto del Nou Mestalla es "provisional" y tiene "indefiniciones y deficiencias técnicas" - Actualidad Valencia, fecha de acceso: agosto 21, 2025, <https://actualidadvalencia.com/expertos-advienten-proyecto-noy-mestalla-provis>

[ional/](#)

37. More than 800,000 fans attended Mestalla during the 2024/25 season - Valencia CF, fecha de acceso: agosto 21, 2025,

<https://www.valenciacf.com/en/17494508990167980>