

Pagar por ser mascota: el otro negocio de la Premier League

La polémica se ha desatado en el fútbol británico al conocerse que los clubes pueden llegar a cobrar más de 600 euros por la opción de que un niño acompañe a los jugadores al terreno de juego.

Palco23
2 ene 2019 - 15:19

Pagar por ser mascota: el otro negocio de la Premier League

Ser una *mascota* de un equipo de la Premier League ya no es una cuestión de aptitudes o suerte. La polémica se ha desatado esta semana al desvelarse un estudio que habría convertido en elitista la posibilidad de acompañar a los futbolistas al terreno de juego. El coste puede superar incluso los 600 euros si el aficionado es del West Ham, razón por la que los colectivos de aficionados denuncian que esta práctica supone “excluir a las familias de familias más pobres”.

La práctica de cobrar por esta posibilidad se extiende a once equipos de la competición, muchos de los cuales han transitado por la Segunda inglesa durante la última década. Entre los equipos implicados en la polémica están Queens Park Rangers (QPR), Newcastle, Swansea, West Ham, Tottenham, Leicester City, Crystal Palace, Stoke City, Burnley, West Bromwich Albion y Hull City.

De todos estos, sólo Tottenham, QPR y Newcastle reservan varias plazas gratuitas que se sortean mediante concursos u organizaciones benéficas. Otros no cobran nada y basta con apuntarse, como con Arsenal, Aston Villa, Chelsea, Everton, Liverpool, Manchester City, Manchester United, Southampton y Sunderland.

Clive Efford, parlamentario laborista, ha criticado que “los clubes que obtienen tanto dinero de los derechos televisivos excluyan a los niños de entornos más pobres al imponer una tarifa. Esto significa que cierta clase de niños nunca podrán ser la mascota de un equipo, y eso no parece justo cuando sus clubes ganan tanto dinero”, ha señalado a *The Guardian*.

La mayoría de los paquetes de mascotas incluyen asientos en las zonas de hospitalidad en el partido designado, una camiseta gratuita, balones de fútbol firmados, fotos del día, entradas para el partido y otros beneficios. Algunos clubes, entre ellos Swansea y Stoke, describen las ofertas como “una gran relación calidad-precio” y dicen que hay largas listas de espera.