

TEMAS

# Fútbol: Aspectos actuales de Derecho y Gestión Deportiva

**Coordinador**

*Felipe Toranzo Serrano*

**Prologuistas**

*Vicente del Bosque*

*Santiago Iñiguez de Onzoño*

■ LA LEY

FUNDACIÓN  
LaLiga

 Wolters Kluwer



# Fútbol: Aspectos actuales de Derecho y Gestión Deportiva

**Coordinador**

*Felipe Toranzo Serrano*

**Prologuistas**

*Vicente del Bosque*

*Santiago Iñiguez de Onzoño*

© De los autores, 2021

© Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A.

**Wolters Kluwer Legal & Regulatory España**

C/ Collado Mediano, 9

28231 Las Rozas (Madrid)

**Tel:** 91 602 01 82

**e-mail:** clienteslaley@wolterskluwer.es

<http://www.wolterskluwer.es>

**Primera edición:** Noviembre 2021

**Depósito Legal:** M-26188-2021

**ISBN versión impresa:** 978-84-18662-50-8

**ISBN versión electrónica:** 978-84-18662-51-5

Diseño, Preimpresión e Impresión: Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A.

*Printed in Spain*

© **Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A.** Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Diríjase a **Cedro** (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

WOLTERS KLUWER LEGAL & REGULATORY ESPAÑA no será responsable de las opiniones vertidas por los autores de los contenidos, así como en foros, chats, u cualesquiera otras herramientas de participación. Igualmente, WOLTERS KLUWER LEGAL & REGULATORY ESPAÑA se exime de las posibles vulneraciones de derechos de propiedad intelectual y que sean imputables a dichos autores.

WOLTERS KLUWER LEGAL & REGULATORY ESPAÑA queda eximida de cualquier responsabilidad por los daños y perjuicios de toda naturaleza que puedan deberse a la falta de veracidad, exactitud, exhaustividad y/o actualidad de los contenidos transmitidos, difundidos, almacenados, puestos a disposición o recibidos, obtenidos o a los que se haya accedido a través de sus PRODUCTOS. Ni tampoco por los Contenidos prestados u ofertados por terceras personas o entidades.

WOLTERS KLUWER LEGAL & REGULATORY ESPAÑA se reserva el derecho de eliminación de aquellos contenidos que resulten inveraces, inexactos y contrarios a la ley, la moral, el orden público y las buenas costumbres.

**Nota de la Editorial:** El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de **Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A.**, es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendoj), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendoj es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

## EPÍLOGO

No ha sido fácil encontrar un autor adecuado para cada capítulo, pero con gran esfuerzo finalmente ha sido posible. Estoy especialmente contento por el hecho de que en este libro hayan colaborado 21 profesionales de máximo nivel, lo cual constituye un buen augurio para el futuro. ¡Muchas gracias por la colaboración! Juntos hemos intentado por una parte dar homenaje a la función que desempeña la industria del deporte en general y en particular los clubes de fútbol y por otra facilitar su conocimiento a través de casos reales y de éxito. A lo mejor incluso se trata de una aportación con futuro.

El sector del deporte es una palanca de crecimiento en España y así lo recoge el Termómetro<sup>(1)</sup> del Ecosistema del Deporte elaborado por la firma Price Waterhouse Coopers y la fundación España Activa que fue presentado a finales de noviembre 2020 y que concluía con que el efecto multiplicador del sector del deporte es de un euro y medio por cada euro generado, aportando más de 39.000 millones de euros y contribuyendo con un 3,3% al PIB en España.

### **El impacto de la industria del deporte**

En millones de euros.

Impacto directo	15.768
Impacto indirecto	16.432
Impacto inducido	6.917
<b>Total</b>	<b>39.117</b>

*Fuente: Termómetro del ecosistema del deporte en España.*

(1) <https://www.pwc.es/es/entretenimiento-medios/assets/informe-termometro-ecosistema-deporte-espana.pdf>, consultado el 24 de enero de 2021.

ción deportiva y el *Modus operandi* de los agentes de manipulación deportiva.

Dedica un punto concreto al tratamiento jurídico del fenómeno de la manipulación deportiva y realiza un breve apunte del *status questionis* en el ámbito del Derecho administrativo-sancionador español. Pone en cuestión dicho marco legal y por último sitúa la manipulación deportiva en el Código penal.

El fuerte crecimiento de los eSports es abordado en el capítulo doce por Marlen Estévez que desde su posición de socia en Roca Junyent y presidenta de la sección de Esports del ICAM nos explica cómo se están adentrando los Esports en los clubes de fútbol. Y cómo a causa de la pandemia nos hemos acostumbrado, en parte por la influencia de los llamados *streamers* e *influencers* del videojuego, a encontrar más tiempo para consumir entretenimiento.

Auguramos unos más que esperanzadores años venideros, tal y como reflejan datos del informe *Let's Play 2020 The European esports market*<sup>(4)</sup>, sobre el mercado europeo de los esports publicado por Deloitte y que hablan de que el consumo en España de este sector ha aumentado un 40% desde la introducción de restricciones sanitarias. La tendencia apunta claramente a un aumento de la popularidad y al aumento de la audiencia como el motor de crecimiento más poderoso del ecosistema.

La tan demandada inclusión de la mujer en diferentes ámbitos es ya una realidad en el fútbol femenino que ha conseguido atraer la atención de medios, marcas y aficionados, generando un amplio abanico de oportunidades, y precisamente hemos querido hablar de ello en el capítulo trece. Un capítulo que trata sobre las estrategias internacionales de fútbol femenino en FIFA y sus confederaciones y que ha sido escrito por Reyes Bellver, como abogada y socia directora de una firma especialista en derecho deportivo.

Finalmente, y como colofón conseguimos reunir en el capítulo catorce un ramillete de actores importantes en seis «Casos de éxito».

El primer Caso es una entrevista que le hago a Enrique Cerezo como presidente del club Atlético de Madrid, en la que habla sobre el éxito de su Gestión en el Club, la construcción del nuevo estadio, de la ciudad deportiva, las operaciones de compra y de venta con el grupo Wanda y con Quantum

---

(4) [https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/emea63568-lets-play-2020/DI\\_Lets-Play-2020.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/emea63568-lets-play-2020/DI_Lets-Play-2020.pdf), consultado el día 29/4/21.

---

Pacific, de la ampliación de capital del club e incluso de los siguientes pasos para reforzar la idea de club.

El segundo Caso de éxito lo protagonizan Ronaldo Luís Nazário de Lima y David Espinar que nos escriben sobre la Compra y Gestión del RC Valladolid, ambos presidente y director de gabinete de presidencia relatan su experiencia desde que Ronaldo comprara el Club y se convirtiera en su presidente llevándolo a primera división.

El tercer Caso recoge todo el proceso de financiación, conversión y potencial salida a cotización en Bolsa del primer Club de fútbol en España, el Talavera CF. Un proyecto contado de primera mano por los socios directores de Fellow Funders, Mariano Colmenar y Raimundo Martín responsables de llevarlo a cabo.

El cuarto, un Caso de derecho deportivo, en concreto un litigio laboral entre un entrenador portugués y un Club omaní. Afortunadamente se convirtió para su autor Nicolás Senderowicz, abogado de la firma Andersen España en un caso de éxito.

El quinto caso de éxito trata la defensa de los agentes deportivos en reclamaciones civiles, un caso escrito por Paola Vallarino Chen como abogada de la firma Andersen España.

El sexto y último caso, ha sido también el último en incorporarse por haberse conocido la sentencia del TAS durante la maquetación de esta obra. Lo escribe Rosalía Ortega Pradillo, socia de derecho deportivo de Andersen España y trata de derecho disciplinario sancionador, y en el contexto del amaño de partidos.

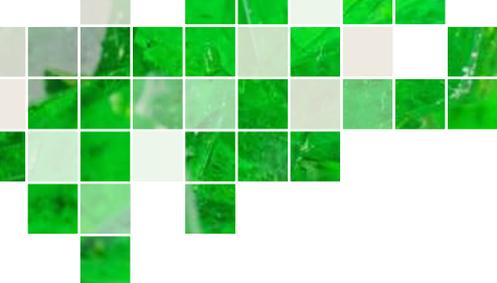
Y para finalizar, una entrevista a un director deportivo del fútbol español. Monchi actualmente es el director general deportivo del Sevilla FC. Tras las entrevistas Juan Carlos Cubeiro y Jorge Carretero animan al lector a comparar la actitud del director deportivo con las fortalezas de carácter de autores como Martin Seligman, el padre de la psicología positiva con la finalidad de que el lector extraiga las cualidades principales del director deportivo.

Este libro en definitiva constituye una guía en procesos de compraventa, en procesos de valoración, en gestión de clubes, en modelos de liderazgo de presidentes de clubes y de directores deportivos. Es también una buena guía en hipótesis de revalorizaciones sustanciales en el mercado de jugadores, en el empleo de métodos como el DCF o el NAV. Y que nos cuenta en primera persona cómo poder llevar a un club a cotizar en Bolsa o crear su propia

división de Esports. Pero además es un libro que pone en valor la importante labor que llevan a cabo La Liga y el Consejo Superior de Deportes al establecer procesos de control económico por los que un club solo puede gastar lo que genera y que un club no puede invertir y endeudarse sin un plan de negocio solvente y garantizado.

Cerrando la maquetación de esta obra conocemos la última operación corporativa que afecta directamente a los clubes de fútbol en España, se trata de la irrupción del fondo de private equity británico CVC Capital Partners en el capital de La Liga a través de la compra de un 10% del accionariado a cambio de 2.700 millones de euros. La transacción valora LaLiga en 24.300 millones e implica una valoración que equivale a 15,1 veces el EBITDA en la última temporada. Cifra que rebasa ampliamente la que se ha barajado en proyectos similares, con múltiplos muy superiores a los alcanzados en operaciones comparables, y sitúa a LaLiga como séptima empresa del Ibex.





**E**n este libro se han querido recoger cuestiones jurídicas, económicas y de gestión que afectan de manera relevante a los clubes de fútbol. Se analizan los clubes como entidades deportivas a fin de poder identificar su configuración y delimitar todo el tejido económico que los rodea. La obra rinde también tributo a la función social que desempeñan estas entidades.

Se pone en valor la importancia que tienen los clubes de fútbol no solo desde un punto de vista económico sino también como palanca impulsora de todos aquellos valores intrínsecos que simboliza el deporte.

Partiendo de la especialización de cada uno de sus autores, el libro se divide en 14 capítulos centrados en el derecho deportivo, la gestión humana y la visión económica de los clubes de fútbol.

En el último capítulo se incluyen, seis casos de éxito que desarrollan de forma práctica:

- La gestión de los presidentes de dos clubes de La Liga como Enrique Cerezo y Ronaldo Nazário de Lima.
- Los procesos de transformación de un club para poder entrar a cotizar en Bolsa.
- La defensa internacional de entrenadores y jugadores.
- El amaño de partidos con resoluciones del TAS.

Y por último, una entrevista que destaca las fortalezas y las cualidades principales de la figura del director deportivo.

