

Los Diez Esenciales de Aranzadi

7

Políticas sectoriales y nuevas realidades

REGULACIÓN DEL CONTROL ECONÓMICO Y DERECHO DE LA COMPETENCIA EN LAS LIGAS PROFESIONALES

ALBERTO PALOMAR OLMEDA
DIRECTOR

FRANCISCO FRESNO LLOPIS
AUTOR



Índice General

Página

Prólogo	25
Abreviaturas	31
Nota introductoria	38
 Capítulo 1. Régimen jurídico y estructuras de control económico en las ligas profesionales: modelos comparados y perspectivas de sostenibilidad	43
<i>1.1. Introducción</i>	47
<i>1.2. Los modelos de organización del deporte profesional</i>	49
1.2.1. Notas previas	49
1.2.2. El modelo americano del Deporte	50
1.2.2.1. Características principales	50
1.2.2.2. Retos del modelo americano	53
1.2.3. El modelo europeo del deporte	54
1.2.3.1. Reseña histórica	54
1.2.3.2. Características fundamentales	59
1.2.4. Recapitulación conclusiva	65
<i>1.3. Las ligas profesionales norteamericanas y los sistemas de control económico</i>	68

1.3.1. Estructuras de las Grandes Ligas: NBA, NHL y NFL	68
1.3.1.1. Naturaleza jurídica de las Ligas profesionales americanas.	68
1.3.1.2. Estructura de liga cerrada.	73
1.3.1.3. Sistema de franquicias	74
1.3.1.4. Reparto equitativo de ingresos.	76
1.3.1.5. Tope salarial	79
1.3.1.6. Impuesto de lujo (luxury tax)	81
1.3.1.7. El draft de novatos	83
1.3.1.8. Gestión centralizada	85
1.3.1.9. Temporada regular y playoffs.	87
1.3.2. Sistemas de control económico y presupuestario en las Ligas norteamericanas.	88
1.3.3. Estudio de caso: estructura de entidad única de la <i>Major League Soccer</i>	97
1.3.3.1. Principales características	98
1.3.3.2. Sistema de control económico en la MLS	102
1.3.3.3. Tope salarial (Salary Cap).	102
1.3.3.4. Regla del jugador franquicia. Caso Lionel Messi	102
1.3.3.5. Asignación de dinero objetivo (Targeted Allocation Money - TAM).	103
1.3.3.6. Mecanismo de adquisición de jugadores	104
1.4. <i>El modelo jurídico y económico de las ligas profesionales en Europa</i>	105
1.4.1. Introducción	105

1.4.2. Francia.	106
1.4.2.1. El sistema francés. El deporte profesional como fuente de financiación para el desarrollo deportivo general.	106
a) Solidaridad económica y financiera entre el deporte amateur y el profesional y Mecanismos de redistribución financiera del deporte profesional al amateur.	107
b) Impuesto del 5% sobre derechos audiovisuales destinado al Agencia Nacional del Deporte (ANS)	109
1.4.2.2. Marco legal y regulatorio (código del deporte). Las ligas profesionales y las federaciones deportivas	110
a) Tipos de ligas profesionales (internas a la federación o con personalidad jurídica propia).	113
b) Atribuciones y competencias de las ligas profesionales	115
c) Relación entre ligas profesionales y federaciones deportivas. La delegación de competencias de las federaciones a las ligas.	116
d) Convenios entre federaciones y ligas.	117
e) Control de las federaciones sobre las ligas	118
f) Estructura organizativa	119
g) Órganos de gobierno	120

h) Competencias en la organización de competiciones.	120
1.4.2.3. Gestión económica y comercial de las ligas profesionales en Francia.	121
a) Explotación y comercialización centralizada de derechos.	121
b) Distribución de ingresos entre clubes.	122
1.4.2.4. Control económico de los clubes.	123
a) Sistemas de licencias.	123
b) Organismos de control financiero (DNCG).	124
c) Sanciones por incumplimientos.	128
1.4.2.5. La Asociación Nacional de Ligas Deportivas Profesionales (ANLSP).	130
a) Objetivos y funciones.	131
1.4.3. Alemania.	132
1.4.3.1. Autorregulación en el fútbol alemán. ...	132
1.4.3.2. Forma jurídica de los participantes en las ligas profesionales.	134
a) <i>Verein</i> (asociación).	135
b) <i>Aktiengesellschaft</i> (AG - sociedad anónima).	135
c) <i>Kommanditgesellschaft auf Aktien</i> (KGaA - sociedad comanditaria por acciones).	136
d) <i>Gesellschaft mit beschränkter Haftung</i> (GmbH - sociedad de responsabilidad limitada).	136

1.4.3.3. Análisis de las cuatro principales ligas profesionales alemanas	137
1.4.3.4. Sistema de Control económico del deporte alemán. Especial referencia a la Bundesliga y la Bundesliga 2	139
1.4.4. Italia.	142
1.4.4.1. El régimen asociativo condicionado italiano	142
a) Marco legal.	142
b) Forma jurídica de los clubes	142
c) Reforma del Decreto Legislativo n.º 36 del 28 de febrero de 2021	144
d) Autonomía organizativa de la Serie A	145
e) Cotización en bolsa.	145
1.4.4.2. Control económico-financiero.	146
1.4.5. Inglaterra.	148
1.4.5.1. La importancia de Inglaterra en el nacimiento y evolución del deporte mundial	148
1.4.5.2. Naturaleza jurídica de las Ligas profesionales y de las entidades deportivas ..	152
1.4.5.3. Reglas de «Rentabilidad y Sostenibilidad» en Inglaterra (Premier League)...	155
1.4.5.4. Nuevo sistema de control económico en la Premier la Premier	161
1.5. <i>El fair play financiero de la UEFA: mecanismo de control económico en el fútbol europeo.</i>	164
1.5.1. Antecedentes y valoraciones doctrinales iniciales	165

1.5.2. Ámbito de aplicación del <i>Financial Fair Play</i> ...	169
1.5.3. Regulaciones del <i>Fair Play</i> financiero de la UEFA .	169
1.5.3.1. Control de gastos	170
1.5.3.2. Obligaciones financieras	171
1.5.3.3. Equilibrio presupuestario	171
1.5.3.4. Implementación e impacto en la gestión financiera de los clubes.....	172
a) Mejora de la rentabilidad	172
b) Evolución dispar del gasto en sala- rios	172
c) Cambios en el endeudamiento.	172
d) Concentración del éxito deportivo .	173
1.5.4. Modificaciones legales posteriores al <i>Financial Fair Play</i> desde 2011 hasta la actualidad.....	173
1.5.5. Valoraciones críticas sobre el <i>Financial Fair Play</i>	176
1.6. <i>Sistemas de gobernanza alternativos en el deporte profe- sional</i>	180
1.6.1. Estructuras de las Ligas Deportivas en Austra- lia.....	180
1.6.1.1. Especial referencia a la Australian Foot- ball League (AFL)	180
1.6.1.2. Otras ligas profesionales australiana. Especial referencia a la A-League Men .	185
1.6.2. Gobernanza de los deportes profesionales en distintos ámbitos nacionales	188
1.6.2.1. Referencia a la Canadian Premier Lea- gue (CPL)	188

1.6.3. Ligas deportivas profesionales en Asia	190
1.6.3.1. Japón. Referencia a la J. League, o Liga Profesional de Fútbol de Japón	190
1.6.3.2. India. La Indian Premier League (IPL)	193
1.6.3.3. Breve referencia a la situación económica del futbol en China	196
1.6.3.4. La Superliga de Arabia Saudí: una aparición disruptiva en el ecosistema del fútbol global	199
1.7. <i>Sostenibilidad y control económico en deportes indoor. Especial referencia al caso de la Euroliga</i>	201
1.7.1. La Euroliga de Baloncesto	203
1.7.1.1. Introducción histórica	203
1.7.1.2. Naturaleza jurídica de la Euroliga y de los clubes. Estructura	205
1.7.1.3. Sistema de control económico de la Euroliga	206
1.8. <i>Un apunte comparativo sobre las ligas analizadas</i>	208
1.8.1. Análisis comparativo de diversas estructuras jurídicas	208
1.8.2. Implicaciones para la gobernanza y el control económico	209
1.8.3. Cuadros comparativos	212
Capítulo 2. Control económico y regulación jurídica de las ligas profesionales en España	223
2.1. <i>Introducción</i>	225
2.2. <i>La insolvencia estructural generalizada del fútbol español en el periodo 1980-2010</i>	226

2.2.1. Los planes de saneamiento	229
2.2.1.1. Primer Plan de Saneamiento. Convenio de la Liga y CSD de 11 de junio de 1986	231
2.2.1.2. Segundo Plan de Saneamiento	237
2.2.2. Balance de los Planes de Saneamiento y de las medidas implementadas	242
2.2.3. La sociedad anónima deportiva y su marco nor- mativo en la Ley 10/1990	244
2.2.4. Valoración crítica de sociedad anónima deporti- va	246
2.2.5. Las crisis económicas de los clubes de fútbol y la legislación concursal	248
2.2.5.1. La Ley Concursal y el artículo 192 del Reglamento de la RFEF	250
2.2.5.2. Las reformas posteriores y la legislación vigente	254
2.3. <i>Control económico financiero de las entidades deportivas y su regulación jurídica en España</i>	257
2.3.1. Consideraciones generales e introducción	257
2.3.2. Las Ligas Profesionales en España	261
2.3.2.1. Un apunte previo sobre su regulación ..	261
2.3.2.2. Criterios para calificar una liga como profesional	268
2.3.3. Convenios Liga-Federación	270
2.3.4. Referencia a las normas de control económico ..	273
2.3.5. Control económico y sostenibilidad financiera en la Ley 39/2022. Doble sistema de control	275
2.4. <i>El sistema de control económico y el límite de coste de plantilla deportiva en LaLiga</i>	280

2.4.1. Antecedentes históricos en España.	280
2.4.2. Normativa y regulación jurídica de este sistema	285
2.4.3. Principios fundamentales.	287
2.4.4. Normas de elaboración de presupuestos de clubes y SAD.	295
2.4.5. Explicación práctica del proceso control económico.	301
2.4.6. Especial referencia al límite de coste de plantilla deportiva (LCPD).	303
2.4.7. Evolución y perfeccionamiento del control económico.	305
2.4.8. Valoración de la doctrina del sistema de control económico de LaLiga.	308
2.5. <i>Normas de elaboración de presupuestos de los clubes de fútbol y sociedades anónimas deportivas en materia de control, supervisión económica en las competiciones de ámbito estatal y carácter no profesional.</i>	311
2.5.1. Introducción.	311
2.5.2. Circular 99 de la temporada 2019/2020 de la RFEF.	312
2.5.3. Normas de control económico contenidas en Normas Reguladoras y Bases de Competición de Primera Federación para la temporada 2023/2024.	320
2.5.4. Normas de control económico contenidas en Normas Reguladoras y Bases de Competición de Primera Federación para la temporada 2024/2025. Circular 3.	330
2.5.5. Valoración del Sistema de Control Económico de los clubes no profesionales y el problema competencial de la RFEF. Últimas sentencias ..	337

2.5.6. Normas Reguladoras y Bases de Competición de la Primera Federación en la temporada 2025/2026 y Circular 115	342
2.6. <i>Normas y obligaciones económicas y técnicas de los clubes en la ACB.</i>	343
2.6.1. Antecedentes	343
2.6.2. Normativa y Sistema de control económico en la ACB.	346
2.6.3. Normas de participación en competiciones oficiales de la ACB para la temporada 2024/2025 ..	350
2.7. <i>Las nuevas competiciones profesionales en España y las normas de control económico y presupuestario de las mismas.</i>	354
2.7.1. La Liga Asobal Normas de Control Económico .	354
2.7.2. La Liga Profesional de Fútbol Femenina	360
Capítulo 3. El derecho de la competencia y el control económico en las ligas profesionales. El caso de la Superliga y otras ligas	365
3.1. <i>Introducción.</i>	369
3.2. <i>Derecho de la competencia y deporte profesional</i>	370
3.2.1. Consideraciones generales	370
3.2.1.1. Introducción.	370
3.2.1.2. Regulación Normativa en España.	371
3.2.1.3. Perspectiva comunitaria	373
3.2.2. Particularidades del concepto de competencia deportiva	375
3.2.3. Particularidades de la gobernanza en el deporte	376

3.2.4. Singularidades territoriales del derecho de la competencia	378
3.2.4.1. Unión Europea.....	378
3.2.4.2. Norteamérica.....	379
3.2.4.3. América Latina	381
3.2.5. Consideraciones sobre el monopolio en las ligas profesionales.....	382
3.2.6. Consideraciones sobre los problemas de competencia en la retransmisiones deportivas y mercados laborales del deporte	385
3.3. <i>El derecho de la competencia y el deporte en la Unión Europea a raíz de las últimas resoluciones del TJUE...</i>	389
3.3.1. El Derecho de la Unión Europea.....	389
3.3.2. Las competencias en Deporte de la Unión Europea.....	392
3.3.2.1. Desarrollo normativo	394
3.3.2.2. La jurisprudencia del TJUE	395
3.3.3. Derecho de la competencia y modelo europeo deportivo tradicional.....	399
3.3.4. La especificidad del Deporte en la UE	400
3.4. <i>Especial referencia al caso de la Superliga y otras competiciones profesionales</i>	402
3.4.1. El Caso de la Superliga europea	402
3.4.1.1. Introducción.....	402
3.4.1.2. Antecedentes del caso	404
a) Creación de la European Super League Company (ESLC) y su modelo competitivo.....	404

b) Reacciones iniciales: oposición de FIFA, UEFA y actores políticos relevantes.....	404
c) Judicialización del conflicto y demanda ante el Juzgado de lo Mercantil n.º 17 de Madrid.....	405
3.4.1.3. Cuestiones prejudiciales.....	406
3.4.1.4. El Abogado General Rantos	408
3.4.1.5. Análisis jurídico de la sentencia del TJUE respecto a la Superliga	410
3.4.1.6. Repercusiones en el derecho de la competencia tras la STJUE sobre la Superliga	414
a) Modificaciones necesarias en las normativas deportivas	414
b) Revisión en el sistema de autorización previa	414
c) Proporcionalidad en las sanciones..	415
d) Separación entre funciones regulatorias y comerciales	415
e) La transparencia, la objetividad y la proporcionalidad como requisitos fundamentales	415
f) Implicaciones para otras competiciones deportivas Posible apertura a nuevos proyectos deportivos.....	416
3.4.1.7. Reglas de Autorización para las competiciones internacionales de clubes de Junio de 2024.....	417
3.4.1.8. Impacto en el modelo deportivo europeo tras la STJUE sobre la Superliga	419

3.4.2. Otros casos de ligas de nueva creación	421
3.4.2.1. La Euroliga. Breves apuntes	422
3.4.2.2. El pádel y los conflictos de competencia entre organizaciones	424
3.5. <i>Las ligas profesionales en España y el derecho de la com- petencia</i>	426
3.5.1. Consideraciones generales	426
3.5.2. Normativa legal y posible colisión con el Dere- cho de la Competencia	432
3.5.3. El art. 4 de la LDC y su evolución jurispuden- cial	436
3.5.4. Análisis jurisprudencial en el deporte profesio- nal sobre las normas de Las ligas profesionales y la restricción de la competencia	438
3.5.4.1. Caso Pedro León	438
a) Antecedentes fácticos	438
b) Auto sobre medidas cautelares pre- vias a demanda en el caso Pedro León contra La Liga del Juzgado de lo Mercantil n.º 8 de Madrid (17 de noviembre de 2014)	440
c) Auto de 10 de julio de 2015 dictado por La Audiencia Provincial de Ma- drid	443
d) Sentencia del Tribunal Superior de Justicia («TSJ») de Madrid, fechada el 28 de marzo de 2016	444
e) Sentencia del Juzgado de lo Mer- cantil n.º 8 de Madrid, de fecha 16 de marzo de 2017, sobre el jugador conocido como «Pedro León»	446

f) Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, del 15 de febrero de 2019	448
3.5.4.2. Caso Real Murcia C. F.....	449
a) Antecedentes	449
b) Auto de 12 de agosto de 2014, el Juzgado de lo Mercantil n.º 7 de Madrid.....	450
c) Auto dictado el 21 de agosto de 2014 por el Juzgado de lo Mercantil número 7 de Madrid.....	451
d) Recursos posteriores en el caso del Real Murcia C. F.....	453
3.5.4.3. Caso Elche C. F.	453
a) Antecedentes	453
b) Decisión del Juez de Disciplina Social de la Liga de Fútbol Profesional (5 de junio de 2015)	454
c) Resolución del Tribunal Administrativo del Deporte (TAD) de 3 de julio de 2015	455
d) Resolución del Juzgado Central de lo Contencioso-Administrativo número 9 del 26 de mayo de 2017....	457
e) Sentencia la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional del 7 de septiembre de 2020 .	458
3.5.4.4. Caso Gavi.	459
3.5.4.5. Caso Dani Olmo-Pau Víctor	460

a) Auto n.º 1026/2024 del Juzgado de lo Mercantil n.º 10 de Barcelona, de fecha 23 de diciembre de 2024	460
b) Auto del Juzgado de Primera Instancia n.º 47 de Barcelona, de fecha 30 de diciembre de 2024	462
c) Resolución del Consejo Superior de Deportes (CSD) de 8 de enero de 2025	463
d) Actuaciones posteriores de LaLiga y valoración crítica	464
3.5.5. La ACB y el Derecho de la Competencia	466
3.5.5.1. Consideraciones generales	466
3.5.5.2. Caso Obradoiro. Sentencia del Tribunal Supremo (STS) 7605/2007: ejecución de sentencia	467
3.5.5.3. El caso del Bilbao Basket y sus implicaciones con el Derecho de la competencia y la ACB	468
3.5.5.4. Caso Ourense-Auto del Tribunal Supremo 515/2018 de Admisión a Casación y la Sentencia del Tribunal Supremo 488/2020.	469
3.5.5.5. Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 26 de junio de 2023 n.º 866/2023 Caso condiciones de acceso y su relación con el de la Competencia	472
3.6. <i>Ayudas de Estado y derecho de la competencia</i>	475
3.6.1. Consideraciones generales	475
3.6.2. Conceptos y regulación de las ayudas públicas en Derecho español y en Derecho europeo	476

3.6.3. Casos relevantes en el fútbol español	479
3.6.3.1. Beneficios fiscales a clubes históricos . .	479
3.6.3.2. Ayudas de estado y competencia fiscal .	481
3.6.3.3. Operaciones inmobiliarias y préstamos garantizados	482
3.6.3.4. Casos de ayudas estatales a Valencia C. F., Hércules C. F. y Elche C. F. Préstamos garantizados	483
a) Caso del Valencia C. F.	483
b) Caso del Hércules C. F.	484
c) Caso del Elche C. F.	485
d) Subvenciones al fútbol femenino. . .	485
3.7. <i>La nueva Ley del Deporte 39/2020 y el Derecho de com- petencia</i>	487
Bibliografía	489
Referencias legislativas	516
Referencias jurisprudenciales	523

de límite de coste de plantilla en LaLiga. Asimismo, se examinan las normas de control económico impuestas en otras disciplinas y ligas profesionales como la ACB o la nueva Liga Asobal, detallando los requisitos de solvencia, obligaciones presupuestarias y la intervención de órganos supervisores. Este recorrido normativo y práctico deja claro hasta qué punto el contexto español se alinea (o diverge) respecto al resto de los modelos europeos y cómo los avances en transparencia y control financiero responden a imperativos tanto internos como comunitarios.

El tercer capítulo integra y conecta los aspectos previos a través de la perspectiva del Derecho de la Competencia, profundizando en los retos y tensiones entre las lógicas regulatorias de la sostenibilidad económica y los principios de libre competencia. Se analizan los problemas derivados de la posición singular de las ligas y federaciones, los conflictos jurisdiccionales, el impacto de regulaciones como la Ley de Defensa de la Competencia o los tratados de la Unión Europea, y casos emblemáticos como la Superliga europea, el tratamiento jurisprudencial del monopolio deportivo y las ayudas de Estado. Esta sección no solo aplica los conceptos a la realidad nacional, sino que enlaza el debate doctrinal europeo con ejemplos de gobernanza, competencia y litigiosidad en el deporte español actual, permitiendo comprender la especificidad del sector deportivo y su evolución ante las resoluciones más recientes del TJUE y el TS.

De este modo, la obra pretende ofrecer al especialista, gestor o académico no solo un conocimiento técnico preciso, sino también una base reflexiva y comparada para afrontar los desafíos actuales en la regulación, gobernanza y sostenibilidad económica de las sociedades deportivas profesionales. El análisis integral de los modelos comparados, la concreción en el caso español y la perspectiva de derecho de la competencia, permiten al lector situar las respuestas regulatorias en un contexto global de cambio, donde la adaptación y el equilibrio entre intereses económicos, institucionales y competitivos será cada vez más relevante para la viabilidad del sector.

CAPÍTULO 1.

RÉGIMEN JURÍDICO Y ESTRUCTURAS DE CONTROL ECONÓMICO EN LAS LIGAS PROFESIONALES: MODELOS COMPARADOS Y PERSPECTIVAS DE SOSTENIBILIDAD

SUMARIO: 1.1. INTRODUCCIÓN. 1.2. LOS MODELOS DE ORGANIZACIÓN DEL DEPORTE PROFESIONAL. 1.2.1. *Notas previas.* 1.2.2. *El modelo americano del Deporte.* 1.2.2.1. Características principales. 1.2.2.2. Retos del modelo americano. 1.2.3. *El modelo europeo del deporte.* 1.2.3.1. Reseña histórica. 1.2.3.2. Características fundamentales. 1.2.4. *Recapitulación conclusiva.* 1.3. LAS LIGAS PROFESIONALES NORTEAMERICANAS Y LOS SISTEMAS DE CONTROL ECONÓMICO. 1.3.1. *Estructuras de las Grandes Ligas: NBA, NHL y NFL.* 1.3.1.1. Naturaleza jurídica de las Ligas profesionales americanas. 1.3.1.2. Estructura de liga cerrada. 1.3.1.3. Sistema de franquicias. 1.3.1.4. Reparto equitativo de ingresos. 1.3.1.5. Tope salarial. 1.3.1.6. Impuesto de lujo (luxury tax). 1.3.1.7. El draft de novatos. 1.3.1.8. Gestión centralizada. 1.3.1.9. Temporada regular y playoffs. 1.3.2. *Sistemas de control económico y presupuestario en las Ligas norteamericanas.* 1.3.3. *Estudio de caso: estructura de entidad única de la Major League Soccer.* 1.3.3.1. Principales características. 1.3.3.2. Sistema de control económico en la MLS. 1.3.3.3. Tope salarial (Salary Cap). 1.3.3.4. Regla del jugador franquicia. Caso Lionel Messi. 1.3.3.5. Asignación de dinero objetivo (Targeted Allocation Money - TAM). 1.3.3.6. Mecanismo de adquisición de jugadores. 1.4. EL MODELO JURÍDICO Y ECONÓMICO DE LAS LIGAS PROFESIONALES

EN EUROPA. 1.4.1. *Introducción*. 1.4.2. *Francia*. 1.4.2.1. El sistema francés. El deporte profesional como fuente de financiación para el desarrollo deportivo general. a) Solidaridad económica y financiera entre el deporte amateur y el profesional y Mecanismos de redistribución financiera del deporte profesional al amateur. b) Impuesto del 5% sobre derechos audiovisuales destinado al Agencia Nacional del Deporte (ANS). 1.4.2.2. Marco legal y regulatorio (código del deporte). Las ligas profesionales y las federaciones deportivas. a) Tipos de ligas profesionales (internas a la federación o con personalidad jurídica propia). b) Atribuciones y competencias de las ligas profesionales. c) Relación entre ligas profesionales y federaciones deportivas. La delegación de competencias de las federaciones a las ligas. d) Convenios entre federaciones y ligas. e) Control de las federaciones sobre las ligas. f) Estructura organizativa. g) Órganos de gobierno. h) Competencias en la organización de competiciones. 1.4.2.3. Gestión económica y comercial de las ligas profesionales en Francia. a) Explotación y comercialización centralizada de derechos. b) Distribución de ingresos entre clubes. 1.4.2.4. Control económico de los clubes. a) Sistemas de licencias. b) Organismos de control financiero (DNCG). c) Sanciones por incumplimientos. 1.4.2.5. La Asociación Nacional de Ligas Deportivas Profesionales (ANLSP). a) Objetivos y funciones. 1.4.3. *Alemania*. 1.4.3.1. Autorregulación en el fútbol alemán. 1.4.3.2. Forma jurídica de los participantes en las ligas profesionales. a) *Verein* (asociación). b) *Aktiengesellschaft* (AG - sociedad anónima). c) *Kommanditgesellschaft auf Aktien* (KGaA - sociedad comanditaria por acciones). d) *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* (GmbH - sociedad de responsabilidad limitada). 1.4.3.3. Análisis de las cuatro principales ligas profesionales alemanas. 1.4.3.4. Sistema de Control económico del deporte alemán. Especial referencia a la Bundesliga y la Bundesliga 2. 1.4.4. *Italia*. 1.4.4.1. El régimen asociativo condicionado italiano. a) Marco legal. b) Forma jurídica de los clubes. c) Reforma del Decreto Legislativo n.º 36 del 28 de febrero de 2021. d) Autonomía organizativa de la Serie A. e) Cotización en bolsa. 1.4.4.2. Control económico-financiero. 1.4.5. *Inglaterra*. 1.4.5.1. La importancia de Inglaterra en el

nacimiento y evolución del deporte mundial. 1.4.5.2. Naturaleza jurídica de las Ligas profesionales y de las entidades deportivas. 1.4.5.3. Reglas de «Rentabilidad y Sostenibilidad» en Inglaterra (Premier League). 1.4.5.4. Nuevo sistema de control económico en la Premier la Premier. 1.5. EL FAIR PLAY FINANCIERO DE LA UEFA: MECANISMO DE CONTROL ECONÓMICO EN EL FÚTBOL EUROPEO. 1.5.1. *Antecedentes y valoraciones doctrinales iniciales.* 1.5.2. *Ámbito de aplicación del Financial Fair Play.* 1.5.3. *Regulaciones del Fair Play financiero de la UEFA.* 1.5.3.1. Control de gastos. 1.5.3.2. Obligaciones financieras. 1.5.3.3. Equilibrio presupuestario. 1.5.3.4. Implementación e impacto en la gestión financiera de los clubes. a) Mejora de la rentabilidad. b) Evolución dispar del gasto en salarios. c) Cambios en el endeudamiento. d) Concentración del éxito deportivo. 1.5.4. *Modificaciones legales posteriores al Financial Fair Play desde 2011 hasta la actualidad.* 1.5.5. *Valoraciones críticas sobre el Financial Fair Play.* 1.6. SISTEMAS DE GOBERNANZA ALTERNATIVOS EN EL DEPORTE PROFESIONAL. 1.6.1. *Estructuras de las Ligas Deportivas en Australia.* 1.6.1.1. Especial referencia a la Australian Football League (AFL). 1.6.1.2. Otras ligas profesionales australiana. Especial referencia a la A-League Men. 1.6.2. *Gobernanza de los deportes profesionales en distintos ámbitos nacionales.* 1.6.2.1. Referencia a la Canadian Premier League (CPL). 1.6.3. *Ligas deportivas profesionales en Asia.* 1.6.3.1. Japón. Referencia a la J. League, o Liga Profesional de Fútbol de Japón. 1.6.3.2. India. La Indian Premier League (IPL). 1.6.3.3. Breve referencia a la situación económica del fútbol en China. 1.6.3.4. La Superliga de Arabia Saudí: una aparición disruptiva en el ecosistema del fútbol global. 1.7. SOSTENIBILIDAD Y CONTROL ECONÓMICO EN DEPORTES INDOOR. ESPECIAL REFERENCIA AL CASO DE LA EUROLIGA. 1.7.1. *La Euroliga de Baloncesto.* 1.7.1.1. Introducción histórica. 1.7.1.2. Naturaleza jurídica de la Euroliga y de los clubes. Estructura. 1.7.1.3. Sistema de control económico de la Euroliga. 1.8. UN APUNTE COMPARATIVO SOBRE LAS LIGAS ANALIZADAS. 1.8.1. *Análisis comparativo de diversas estructuras jurídicas.* 1.8.2. *Implicaciones para la gobernanza y el control económico.* 1.8.3. *Cuadros comparativos.*

1.1. INTRODUCCIÓN

Procedemos a abordar en este capítulo un tema que consideramos esencial en cualquier trabajo relacionado con el estudio del deporte profesional en la actualidad y es la regulación jurídica y el control económico de las empresas o entidades deportivas, para ello analizaremos con un estudio comparativo de los modelos y los sistemas empleados a lo largo del mundo en las principales ligas y competiciones profesionales.

La estructura del capítulo recoge una metodología que aborda, de lo general a lo particular; así, se empieza presentando el modelo de franquicias norteamericano, considerado como el modelo de referencia de la comercialización/profesionalización del deporte, con sus ligas cerradas y una fuerte vocación actuarial/capitalista. Este modelo de la franquicia es una auténtica referencia en el propio fenómeno del deporte profesional. El análisis de las estructuras de las grandes ligas, como la NBA, la NHL, la NFL, y los controles económicos y presupuestarios nos permiten tener claro el análisis del deporte profesional.

El capítulo continúa analizando modelos corporativos alternativos en otros ámbitos territoriales y culturales, como Australia y Canadá y en determinados países de Asia, como Japón, India, entre otros; es decir, consideramos que existen múltiples formas de gestionar la organización del deporte profesional, lo que da muestra de las particularidades de la historia, la legislación y la cultura de cada uno de estos países.

En concreto, hacemos especial énfasis en el modelo europeo continental de ligas profesionales, y especialmente el de los sistemas francés, alemán e italiano. En este sentido, consideramos que este apartado del capítulo es uno de los cuales más nos pueden ayudar a entender las diferencias esenciales entre el modelo europeo y el

modelo norteamericano, en especial, el de las competiciones y el modelo de gobernanza de las ligas, así como la relación entre el deporte profesional y el desarrollo de la actividad deportiva en general. fundamental en el estudio del deporte profesional contemporáneo.

También estudiaremos los sistemas de control económico en el panorama del fútbol europeo, centrándonos específicamente en el análisis de las disposiciones normativas establecidas por la UEFA en relación con el *Fair Play* Financiero, el cual resulta ser un tema especialmente importante para el estudio y comprensión del desarrollo económico de los clubes de fútbol y la búsqueda de los modelos económicos más sostenibles especialmente en el modelo europeo del deporte profesional.

Por último, analizaremos algún caso práctico concerniente a los sistemas económicos de otras ligas deportivas profesionales, distintas al fútbol, como el caso del baloncesto o del balonmano profesional europeo, ofreciendo así una ilustración más concreta y pormenorizada de las reglas y sistemas de control económico en un ámbito circunscrito a determinadas prácticas deportiva.

En conclusión, el capítulo ofrece una visión global e integradora de la regulación jurídica y del control económico en el auge del deporte profesional. En este sentido, a través del contraste de los distintos modelos y sistemas de control que existen a nivel mundial, ofrece un análisis en el que no solo se le da valor a la parte descriptiva del mismo, sino que también se establecen las bases para una discusión en la que se pone de manifiesto, por un lado, la cercanía de la cuestión de la eficacia y sostenibilidad de los modelos y sistemas económicos vinculados al deporte; y, a su vez, la cuestión del equilibrio de los mismos con el derecho de la competencia que será analizado en un capítulo más avanzado. Este análisis resulta ser una cuestión importante para entender los problemas que se presentan actualmente en la gestión y regulación del deporte profesional y también para ofrecer a las personas que les interese la cuestión, un espacio de mejora y de adaptación en un sector deportivo y en un marco económico del que se ven a experimentar constantes cambios.

1.2. LOS MODELOS DE ORGANIZACIÓN DEL DEPORTE PROFESIONAL

1.2.1. Notas previas

En el sector del deporte profesional coexisten dos modelos básicos que han dado forma a la configuración y desarrollo de las competiciones deportivas, uno de los cuales es el modelo europeo y el otro el modelo americano, siendo el primero caracterizado por un sistema de ligas (con ascensos-descensos, por lo que la estructura de las competiciones se realiza jerárquicamente y en función de la posición obtenidas dentro de la liga, por la competencia entre los clubes) y que deriva en una fuerte competitividad y en el desarrollo de los talentos locales, pero podría provocar también la pequeña inestabilidad económica de los clubes que a menudo ven cambios en su división, y el segundo modelo o modelo americano en el que se desarrolla en un sistema de ligas cerradas donde no existen descensos y, por tanto, el que se fundamenta en la estabilidad económica de los clubes profesionales. Así pues, en este último las franquicias tienen garantizada una distribución equitativa de los ingresos y una posibilidad de planificación a largo y medio plazo.

La elección de uno u otro modelo tiene mucho que ver con los factores económicos, culturales y sociales característicos de las regiones en las que se desarrollan. Los sistemas de control económico tienen unas diferencias muy acusadas entre el modelo europeo y el modelo estadounidense, que pueden reflejar incluso las diferencias de carácter estructural y cultural.

El modelo europeo basa sus mecanismos de control económico en regulaciones como el denominado *Fair Play* Financiero (*Financial Fair Play*) promulgado por la UEFA, que pretende la sostenibilidad económica de los clubes establecidos en la competición puesto que debe evitar que más de lo que se ingresó se gaste o, en contraposición, debe promover la estabilidad económica a medio y largo plazo. Las medidas consisten en la supervisión de los ingresos y los gastos (especialmente en lo que respecta a sueldos y transferencias) a fin de evitar el exceso de las deudas y el desarrollo de una actividad sostenible, y si las ligas nacionales, como es el caso de la Liga de Fútbol Profesional (LFP) de España, han establecido controles para garantizar la transparencia de lo económico y el cumplimiento de todas las normativas

económicas; por otro lado, en el modelo americano, que desarrolla un modelo de ligas cerradas, como es el caso de la NFL o la NBA, el planteamiento es distinto.

En el modelo americano, los sistemas de control económico incluyen topes salariales y repartos equitativos de ingresos por derechos de televisión. Estos mecanismos están diseñados para mantener la competitividad entre los equipos y asegurar la viabilidad financiera de todas las franquicias. A diferencia del modelo europeo, donde los clubes pueden enfrentar el descenso, el modelo americano prioriza la estabilidad financiera y la igualdad de oportunidades dentro de la liga. Ambos sistemas reflejan enfoques distintos hacia la gestión económica en el deporte profesional, cada uno con sus propias ventajas y desafíos, por lo resulta esencial en este estudio al menos analizar las características principales de ambos modelos.

1.2.2.El modelo americano del Deporte

El modelo americano del deporte profesional se distingue por su enfoque en ligas cerradas y una orientación marcadamente comercial. SZYMANSKI argumenta que «este sistema prioriza la estabilidad financiera y la competitividad equilibrada entre los equipos, reflejando los valores del capitalismo estadounidense»¹. Sobre las grandes ligas profesionales americanas y el modelo americano del deporte, TEROL destaca como nota distintiva «la organización privada de la misma, materializando un sistema liberal como principio de actuación de los poderes públicos»².

1.2.2.1. Características principales

Ligas cerradas

A diferencia del modelo europeo, no existe un sistema de promoción y descenso. La participación en las ligas principales se basa en criterios económicos y de mercado. FORT y QUIRK explican que «este sistema cerrado proporciona estabilidad a los propietarios de los

1. SZYMANSKI, S. (2003). "The Economic Design of Sporting Contests. *Journal of Economic Literature* ", 41(4), pp. 1137-1187.
2. TEROL GÓMEZ, R. (1998). *Las Ligas Profesionales*. Thomson Reuters Aranzadi, pp. 36-39.

equipos, permitiéndoles realizar inversiones a largo plazo sin el riesgo de descenso»³. Este sistema proporciona una estabilidad financiera a largo plazo que permite planificar con mayor certidumbre. La ausencia de la amenaza de descenso facilita la inversión en infraestructuras, desarrollo de talento y estrategias de marketing a largo plazo.

Sin embargo, esta misma característica puede reducir la intensidad competitiva, especialmente en la parte baja de la clasificación. La falta de consecuencias deportivas significativas para los equipos con peor desempeño puede llevar a situaciones donde algunos equipos «se rindan» hacia el final de la temporada, potencialmente afectando la integridad de la competición y el interés de los aficionados.

Sistema de franquicias

Los equipos operan con el sistema de franquicias dentro de la liga, reubicando geográficamente los equipos según las variables de mercado que les interesen. VROOMAN dice que «el sistema de franquicias permite a las ligas controlar el número de franquicias que pueden llegar a tener, la expansión y la ubicación de las franquicias, que, a su vez, se encargan de optimizar la cobertura geográfica y los mercados potenciales»⁴. Esto permite gestionar mejor el ámbito del deporte, facilita que las ligas puedan ir creciendo controladamente y al mismo tiempo favorecer la optimización de los mercados. La posibilidad de reubicar las franquicias da la opción a las ligas de realizar una modificación en función de algún tipo de cambio demográfico o económico. Pero, por otro lado, esta posibilidad de suponer debilitar considerablemente el vínculo entre los equipos y sus ciudades de origen. Las franquicias se pueden llegar a trasladar geográficamente pero no suelen ser un hecho frecuente ya puede suponer un hecho traumático para las comunidades locales, las lealtades de los aficionados quedan puestas a prueba entre lo que supone el deporte como un negocio y el deporte como una institución cultural.

3. FORT, R. y QUIRK, J. (1995). «Cross-subsidization, Incentives, and Outcomes in Professional Team Sports Leagues». *Journal of Economic Literature*, 33(3), pp. 1265-1299.
4. VROOMAN, J. (2000). «The Economics of American Sports Leagues». *Scottish Journal of Political Economy*, 47(4), pp. 364-398.

Mecanismos de equilibrio competitivo

Se establecen sistemas como el draft de jugadores y los topes salariales para garantizar la paridad competitiva y mantener el interés del consumidor. KÉSENNE, en este sentido, sostiene que «las restricciones son imprescindibles para mantener la incertidumbre en los resultados, pues constituye la clave del atractivo del producto deportivo»⁵. Los sistemas pretenden conservar la paridad competitiva y la superioridad de los equipos más productivos a largo plazo. La idea es que este tipo de sistemas aumente la incertidumbre respecto de los resultados y mantenga el interés de los aficionados en diferentes mercados, aunque pueda tal vez entenderse que son limitativos de la continuidad del mérito deportivo y de la libertad de los clubes para invertir de acuerdo con sus posibilidades. A la vez, el debate sobre la efectividad de los sistemas que se utilizan para introducir la incertidumbre es considerar si ciertos equipos pueden continuar siendo dominantes debido a determinadas ventajas de mercado.

Negociación colectiva

Las relaciones laborales en el deporte profesional estadounidense se articulan mediante convenios colectivos entre las ligas y las asociaciones de jugadores, y constituyen un elemento fundamental en la gobernanza de esta actividad del deporte. Tal y como sostienen STAUDOHAR, «los convenios colectivos son decisivos para definir adecuadamente lo que tiene que ver con las condiciones laborales, los salarios mínimos y la introducción de la distribución de ingresos entre los propietarios y los jugadores»⁶. Este modelo ha propiciado una relación más organizada y equilibrada entre jugadores y propietarios en la definición de unas condiciones de salario, laborales y de reparto de ingresos muy establecidas. El convenio colectivo ha determinado la consecución de los deseos que tradicionalmente han sido los de las organizaciones de los jugadores con respecto al progreso de los derechos y el bienestar de los atletas profesionales. Sin embargo, a su vez, ha permitido la aparición de importantes conflictos laborales, como huel-

5. KÉSENNE, S. (2000). «Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports». *Journal of Sports Economics*, 1(1), 56-65.

6. STAUDOHAR, P. D. (1999). «Labor relations in basketball: the lockout of 1998-99». *Monthly Labor Review*, 122(4), pp. 3-9. 95.

gas y cierres patronales, los cuales han podido interrumpir la competición y la relación con el público. La complejidad de los convenios y la previsión de la renegociación periódica convierten la gestión a largo plazo de las ligas en un elemento de incertidumbre.

Orientación comercial

En lo que se refiere a la rentabilidad y al espectáculo, la comercialización y el marketing están presentes a niveles muy altos, tal como lo argumenta MASON al afirmar que «las ligas americanas han sido pioneras a la hora de comercializar el deporte como producto de entretenimiento, maximizando los ingresos a través de los derechos de televisión, *merchandising* y experiencias para los aficionados»⁷, y también ANDREFF y STAUDOHAR subrayan el hecho de que «el modelo americano ha demostrado ser muy efectivo en términos de estabilidad económica y del éxito global de sus principales ligas (la NBA, la NFL, las MLB y la NHL)»⁸. No obstante, críticos como HOEHN y SZYMANSKI afirman que este sistema reduce la movilidad de los equipos y presenta una relación más débil con deporte amateur⁹.

1.2.2.2. Retos del modelo americano

El modelo americano ha potenciado tanto los beneficios económicos como la proyección mediática del deporte profesional, que ha convertido a las ligas en verdaderas marcas globales. Los avances en áreas como la retransmisión, el marketing online o la experiencia del espectador han dado lugar a un cambio radical en la forma de consumir el deporte. La combinación de técnicas como el *streaming*, las redes y las aplicaciones móviles ha permitido conectar de manera más directa y personalizada con los aficionados y la conexión y el *engagement* de las marcas deportivas han aumentado considerablemente.

-
7. MASON, D. S. (1999). «What is the sports product and who buys it? The marketing of professional sports leagues» *European Journal of Marketing*, 33(3/4), pp. 402-419.
 8. ANDREFF, W. y STAUDOHAR, P. D. (2000). «The Evolving European Model of Professional Sports Finance». *Journal of Sports Economics*, 1(3), pp. 257-276.
 9. HOEHN, T. y SZYMANSKI, S. (1999). «The Americanization of European football». *Economic Policy*, 14(28), pp. 204-240.

La priorización de los intereses comerciales ante los puramente deportivos puede provocar desafección por parte de determinados colectivos de seguidores y, a su vez, dilemas éticos sobre la integridad de las competiciones. Por ejemplo, el auge del mundo de las apuestas deportivas, la modificación de los formatos competitivos para priorizar evidencias más espectaculares, o bien la concentración de recursos en un reducido grupo de clubes «de élite», son cuestiones que han suscitado polémica sobre el rumbo que se toma en el deporte profesional.

Por lo tanto, el reto de los gestores deportivos radica en buscar el equilibrio entre la explotación comercial necesaria para el crecimiento y la sostenibilidad económica y mantener aquellos valores que hacen del deporte algo tan singular desde el punto de vista cultural y social. Esto nos lleva a poner en marcha no solo estrategias que persigan generar el máximo beneficio económico, sino que se sigan consolidando los lazos emocionales con los aficionados y, además, sirvan de algo positivo para la sociedad en su conjunto.

En este sentido, el reto para los gestores deportivos consiste en encontrar la manera de mantener un equilibrio entre la explotación comercial que se requiere para crecer y ser sostenibles financieramente, y la necesidad de defender los valores que hacen que el deporte se trate de un fenómeno cultural y social singular. Es decir, será necesario poner en marcha estrategias que al mismo tiempo permitan maximizar el beneficio económico, manteniendo la vinculación emocional con los aficionados y que beneficien a la sociedad en su conjunto.

1.2.3. El modelo europeo del deporte

1.2.3.1. Reseña histórica

El término «modelo deportivo europeo» fue acuñado en particular por la Comisión de la Unión Europea(UE), que publicó varios documentos sobre la situación, la función y el papel del deporte en Europa en los años del cambio de milenio. El 1 de diciembre de 2009 entró en vigor el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) con la integración del deporte entre las competencias de la UE por primera

vez con los artículos 6 y 165¹⁰. Esta integración, solicitada desde hace muchos años por el movimiento deportivo europeo, invita en particular a las instituciones europeas a tener en cuenta las especificidades del deporte, a promover la equidad y la apertura de las competiciones deportivas, pero también a desarrollar la dimensión europea del deporte.

El 16 de septiembre de 2010, el título del Consejo de Educación, Juventud y Cultura se modificó para tomar el título de «Consejo de Educación, Juventud, Cultura, incluidos los Asuntos Audiovisuales, y Deporte». La inclusión del deporte en el título oficial del Consejo confirma la intención de implementar esta nueva competencia europea¹¹.

El 18 de enero de 2011, la Comisión Europea adoptó una Comunicación sobre el desarrollo de la dimensión europea del deporte con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, que hace hincapié en el papel social y las dimensiones económicas del deporte, así como en la orga-

10. Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), Artículos 6 y 165: «Art. 6. 1. La Unión reconoce los derechos, libertades y principios enunciados en la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea de 7 de diciembre de 2000, tal como fue adaptada el 12 de diciembre de 2007 en Estrasburgo, la cual tendrá el mismo valor jurídico que los Tratados».

«Art. 165 1. La Unión contribuirá al desarrollo de una educación de calidad fomentando la cooperación entre los Estados miembros y, si fuere necesario, apoyando y completando la acción de estos en el pleno respeto de sus responsabilidades en cuanto a los contenidos de la enseñanza y a la organización del sistema educativo, así como de su diversidad cultural y lingüística. La Unión contribuirá a fomentar los aspectos europeos del deporte, teniendo en cuenta sus características específicas, sus estructuras basadas en el voluntariado y su función social y educativa. 2. La acción de la Unión se encaminará a: desarrollar la dimensión europea del deporte, promoviendo la equidad y la apertura en las competiciones deportivas y la cooperación entre los organismos responsables del deporte, y protegiendo la integridad física y moral de los deportistas, especialmente la de los más jóvenes. 3. La Unión y los Estados miembros favorecerán la cooperación con terceros países y con las organizaciones internacionales competentes en materia de educación y de deporte y, en particular, con el Consejo de Europa».

11. Consejo de Educación, Juventud y Cultura (2010, 16 de septiembre). *Consejo de Educación, Juventud, Cultura, incluidos los Asuntos Audiovisuales, y Deporte*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX%3A02009D0878-20100916&from=IT> (última consulta: 15 de enero de 2025).

nización de este último¹². Los esfuerzos constantes de las autoridades europeas y del movimiento deportivo han sido recompensados al integrar en el Derecho y las políticas comunitarias la necesidad de proteger el deporte de los excesos que pueden surgir de una desregulación excesiva. La jurisprudencia más significativa del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)¹³, el informe de Helsinki sobre el deporte de 1999, la Declaración de Niza de 2000 sobre la especificidad del deporte, el estudio independiente sobre el deporte europeo realizado por ARNAUT en 2006, el informe del Parlamento Europeo sobre el futuro del fútbol profesional en Europa, el Libro Blanco sobre el deporte de la Comisión Europea de 2007 y la resolución del Parlamento Europeo de 2008 sobre este último documento, han destacado hasta el Tratado de Lisboa y la Comunicación de la Comisión Europea sobre el desarrollo de la dimensión europea del deporte, la creciente consideración de los organismos comunitarios hacia el deporte. Estos documentos subrayan la importancia de la consulta con el movimiento deportivo y reconocen que las especificidades de esta actividad no pueden ser gobernadas únicamente por las reglas del mercado¹⁴.

Durante mucho tiempo, las instituciones comunitarias y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) abordaron las cuestiones deportivas principalmente desde una perspectiva económica, alineándose con los Tratados europeos que se centraban en las libertades fundamentales del mercado común, como la libertad de circulación de trabajadores, servicios, capital, y las normas de competencia. Sin embargo, tratar el deporte meramente como una actividad económica podría perjudicar sus valores sociales, educativos y culturales, así

12. Comisión Europea (2011, 18 de enero). Comunicación sobre el desarrollo de la dimensión europea del deporte. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX%3A02009D0878-20100916&from=IT> (última consulta: 15 de enero de 2025).
13. Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJUE), Informe de Helsinki sobre el deporte de 1999, Declaración de Niza de 2000 sobre la especificidad del deporte, Estudio independiente sobre el deporte europeo de José Luis Arnaut, Informe del Parlamento Europeo sobre el futuro del fútbol profesional en Europa, Libro Blanco sobre el deporte de la Comisión Europea de 11 de julio de 2007, Resolución del Parlamento Europeo de 8 de mayo de 2008.
14. Tratados Europeos (s. f.). *Libertades fundamentales del mercado común: libertad de circulación de trabajadores, servicios, capital, libertad de establecimiento, normas de competencia*.

como comprometer la equidad y apertura de las competiciones. La inclusión del deporte en el Tratado Europeo busca fortalecer la línea comunitaria establecida con el Libro Blanco sobre el deporte de la Comisión Europea en 2007. Según esta línea, el deporte está sujeto al Derecho europeo cuando se trata de una actividad económica, pero se permite una aplicación particular del Derecho de la Unión Europea cuando se trata de la especificidad del deporte, siempre que las medidas adoptadas sean «proporcionadas a los objetivos perseguidos», conforme a la jurisprudencia europea¹⁵.

Ejemplo de ello lo constituye el hecho de que las ligas deportivas profesionales en Francia siempre han creído que el movimiento deportivo debe colaborar con el Parlamento Europeo, la Comisión Europea, el Consejo de Europa y los Estados miembros para desarrollar un marco legal que permita la coexistencia de la actividad deportiva profesional y el Derecho de la Unión Europea.

Durante la Presidencia francesa de la Unión Europea en el segundo semestre de 2008, se desplegó un esfuerzo significativo en temas cruciales como establecer una transparencia financiera uniforme entre los clubes europeos y proteger la formación y los menores, lo que ayudó a colocar estos temas en el centro de la agenda política europea¹⁶.

La necesidad de promover una dimensión social, ética y cultural del deporte y, en particular, la protección de la formación y los jóvenes deportistas, la preparación de su reciclaje, el control financiero uniforme para todos los clubes disciplina por disciplina, la centralización de la gestión de los derechos comerciales por parte de los organizadores de eventos deportivos, el respeto de los derechos de propiedad de los titulares de los derechos deportivos o el desarrollo de sistemas de acreditación para los clubes constituyen desafíos importantes para todos los deportes europeos en la actualidad.

Las respuestas a las cuestiones deportivas europeas se enmarcan en dos enfoques complementarios: el primero, relativo a las solicitudes de reflexión y acción que se esperan de las autoridades comunitarias,

15. Comisión Europea (2007, julio). Libro Blanco sobre el deporte [COM(2007) 391 final].

16. Presidencia Francesa de la Unión Europea (2008, segundo semestre).

y el segundo, relativo a las medidas que incumben a las organizaciones deportivas y que deben ser acompañadas y apoyadas por la Comisión Europea en el marco de una aplicación del Derecho europeo que tenga en cuenta la especificidad del deporte.

Hay que destacar que después de las recientes sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en diciembre de 2023¹⁷ —caso de la Superliga, caso ISU y caso del *Royal Antwerp Football Club*— podemos observar que se avecinan un nuevo panorama de cambio en el modelo del deporte europeo señalado anteriormente, como analiza acertadamente PALOMAR¹⁸ al producirse una clara colisión entre el ordenamiento privado deportivo y el Derecho de la UE, destacándose la idea en estas últimas resoluciones de que las federaciones deportivas ya no pueden quedar al margen de las reglas económicas y de competencia, cuestionándose el monopolio federativo y su compatibilidad con las libertades comunitarias. El TJUE, por un lado, ha reducido el concepto a un impulso coordinador, transmisión de valores y fomento de la práctica deportiva amateur, requiriéndose una nueva definición del encaje entre el modelo deportivo y el ámbito económico.

Otro aspecto importante para resaltar es que las federaciones deportivas son consideradas como agentes económicos sujetos a las normas de competencia y se cuestiona la legitimidad de las federaciones para prohibir competiciones alternativas.

En otro orden de cosas, sobre el impacto en la solidaridad y el trasvase interterritorial se destaca la necesidad de mayor inversión estatal en el fomento de la práctica deportiva y el riesgo de que la práctica deportiva quede limitada a quien pueda financiarla.

17. Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2023, 21 de diciembre). Sentencia en el asunto C-333/21 European Superleague Company, Sentencia en el asunto C-124/21 P International Skating Union contra Comisión Europea. Sentencia en el asunto C-680/21 Royal Antwerp Football Club.

18. PALOMAR OLMEDA, A., TEROL GÓMEZ, R. y PÉREZ GONZÁLEZ, C. (2024). *Un cambio en el modelo de relación entre el derecho de la UE y el deporte a propósito de las sentencias del tribunal de justicia de diciembre de 2023 en los asuntos Superliga, ISU y Real Amberes C. F.* (1.ª ed.). Dykinson.

En conclusión, el modelo deportivo europeo se encuentra en un punto de inflexión, donde la especificidad del deporte y su autonomía se ven desafiadas por las reglas del mercado y la competencia económica. El TJUE ha establecido que las federaciones deportivas deben operar dentro del marco del Derecho de la UE, lo que podría llevar a una transformación significativa en la organización y gobernanza del deporte europeo, produciéndose un claro desafío al monopolio federativo con la proliferación de competiciones privadas con enfoque mercantil que amenazan el principio monopolístico del movimiento deportivo, planteándose un nuevo panorama para la organización y explotación de actividades deportivas.

No obstante, las consideraciones anteriores, pasamos a analizar las características tradicionales del modelo europeo del deporte.

1.2.3.2. Características fundamentales

El modelo europeo del deporte se caracteriza por una estructura piramidal y un sistema de promoción y descenso entre divisiones, reflejando la evolución histórica y cultural del deporte en el continente. Este modelo, según PALOMAR, se fundamenta en la idea de que el deporte es un elemento de cohesión social y un vehículo de valores que trascienden la mera práctica deportiva¹⁹. A nuestro juicio es importante resaltar en este apartado las Conclusiones del Abogado General Athanasios RANTOS, presentadas el 15 de diciembre de 2022 en el Asunto C-333/21 *European Superleague Company*, al que nos referiremos más adelante en este trabajo.

A continuación, vamos a reseñar sin ánimo de ser exhaustivos, lo que consideramos las principales características del modelo europeo de deporte.

Estructura piramidal

La configuración de la organización deportiva europea va desde una base amateur hasta la élite profesional, es decir, a través de clubes locales, de clubes regionales hasta llegar al club nacional en una estruc-

19. PALOMAR OLMEDA, A. (Coord.) (2002). *El modelo europeo del Deporte*. Ed Bosch.

tura escalonada. Esta estructura permite la conexión entre el deporte de base y el deporte de élite, a la vez que permite la detección de talentos desde niveles inferiores. WEATHERILL afirma que «dicha estructura piramidal no solo representa la organización del deporte, sino también la manera en que se distribuye el poder y los recursos del sistema europeo»²⁰. La estructura piramidal fomenta la posibilidad de conectar el deporte de base con el deporte profesional. La escalera deportiva permite mantener «el sueño deportivo» para los clubs pequeños que ven su propia inversión en el desarrollo de los talentos aplicados a los deportes locales.

Ahora bien, la misma estructura de la pirámide volverá a presionar a los clubs locales de pequeño tamaño que buscan el triunfo en las competiciones mayores. Con la ambición de llegar a la élite y de permanecer en ella, los clubes pueden tomar riesgos financieros que pueden acabar en crisis si no se concretan los objetivos deportivos.

Sistema de promoción y descenso

Este mecanismo de promoción de categorías resulta ser también una de las características más significativas del modelo europeo, ya que permite a los equipos la movilidad vertical basada en sus méritos deportivos, contribuyendo, de este modo, a la competitividad y cambio de las ligas, ya que, tal y como sostiene PARRISH, «el sistema de promoción y descenso es indispensable para mantener el interés de los aficionados y la integridad competitiva de toda la pirámide deportiva»²¹. Además, este sistema ayuda a mantener la integridad competitiva en todos los niveles de la pirámide deportiva. Los equipos en las categorías inferiores tienen un incentivo constante para aspirar a ascender, mientras que los equipos en las categorías superiores deben mantenerse competitivos para evitar el descenso.

20. WEATHERILL, S. (2017). *Principles and Practice in EU Sports Law*. Oxford University Press. p. 45. Este libro es un examen exhaustivo del derecho deportivo de la Unión Europea. Probablemente cubre principios clave y aplicaciones prácticas del derecho de la UE en el ámbito deportivo.

21. PARRISH, R. (2003). *Sports law and policy in the European Union*. Manchester University Press, p. 37.

Este sistema dinámico, en nuestra opinión genera un considerable grado de emoción y de competitividad en todas las categorías de la competición porque cada uno de los partidos puede incidir decisivamente en el futuro del club. La tensión permanente por evitar la pérdida de la categoría o por lograr el ascenso a otra bien distinta mantiene el interés de los aficionados durante toda la campaña. Sin embargo, esta característica puede ocasionar en muchas ocasiones la inestabilidad financiera permanente de los clubes que deben cambiar muchas veces de categoría. Los ingresos y los gastos pueden variar significativamente dependiendo de los ascensos o los descensos, con lo que es muy difícil la planificación de una política a largo plazo, ya que se pone el riesgo a la sostenibilidad económica del propio club.

Función social

Nos hemos de referir a que los clubes mantienen un contacto intenso con sus comunidades locales, lo que pone de manifiesto que su papel va más allá de lo estrictamente deportivo. FOSTER señala con acierto que, «por ejemplo en el caso del fútbol, los clubes europeos son más que entidades deportivas; son instituciones sociales integradas en la identidad local y regional»²².

Esta característica hace aún más fuerte el vínculo entre el club y la comunidad, convirtiendo a los equipos deportivos en auténticos símbolos de la identidad local o regional. Y, por tanto, los clubes tienden a intervenir activamente en las iniciativas sociales, en las actividades de la comunidad, en el mundo, más allá de lo evidentemente deportivo. No obstante, esta acción social puede entrar en conflicto con las crecientes presiones económicas y con la necesidad de competir a nivel internacional. La globalización del deporte y la búsqueda de nuevos mercados pueden hacer diluir esa relación de proximidad, al tiempo que genera un estado de tensión entre la tradición y la modernización. Muchos clubes históricos, con fuertes raíces locales, se han convertido en marcas globales en busca de nuevos mercados y aficionados internacionales. Por ejemplo, equipos como el Manchester

22. FOSTER, K. (2000). «European Law and Football: Who's in Charge?» *Soccer & Society*, 1(1), pp. 39-51.

United o el Real Madrid han expandido significativamente su base de seguidores en Asia y América.

Marco regulatorio mixto

La intervención del Estado y la autorregulación de las federaciones coexisten, lo que MIÈGE llama «el equilibrio entre la autorregulación del movimiento deportivo y la autorregulación del orden público»²³.

El equilibrio entre autorregulación deportiva e intervención del Estado permite una cierta flexibilidad en la gestión de las federaciones, lo que posibilita la adecuación a las características del ámbito deportivo; sin embargo, la autorregulación también puede dar lugar a dificultades e incluso a conflictos entre los distintos niveles normativos. Las tensiones entre las normas nacionales, las normas de las federaciones deportivas y las normas de rango supranacional (esta última, ejemplo de la Unión Europea), así como, en ámbitos de la regulación de la relación laboral, los derechos de transmisión, las reglas de las normas de la libre competencia económica, son bastante comunes.

Solidaridad financiera

Hay una redistribución de recursos desde el deporte profesional hacia el amateur, que persigue mantener el equilibrio y la sostenibilidad del sistema. ARNAUT dice que «el principio de solidaridad es fundamental de cara al desarrollo del deporte europeo, ya que permite que los beneficios derivados del éxito de la élite se filtren de forma descendente hacia las categorías inferiores»²⁴.

Este principio pretende mantener la salud y la competitividad del ecosistema deportivo en su conjunto, esto es, del deporte de élite en las distintas categorías, y mediante la redistribución de recursos, se promueve la detección del talento y la vitalidad de las distintas competiciones; pero la puesta en práctica de hecho de este principio de la

23. MIÈGE, C. (2000). «Le sport européen». *Que sais-je?*, Presses Universitaires de France (PUF), pp. 1-62.

24. ARNAUT, J. L. (2006). *Independent European Sport Review*. EU, Brussels. Fue un informe elaborado para la UEFA y la Unión Europea, Presentado en mayo de 2006 al Gobierno británico, Parlamento y Comisión Europea, que buscaba uniformizar la legislación deportiva entre los 47 países miembros.

solidaridad es un objetivo que debe ser continuamente perseguido, especialmente si se tiene en cuenta la acentuada separación económica existente entre los clubes de élite y los restantes. La concentración de los recursos en un reducido número de clubes superpoderosos puede afectar a la competitividad prevista a largo plazo del sistema. La evolución reciente del modelo europeo, especialmente en el fútbol profesional, ha introducido elementos como las Sociedades Anónimas Deportivas (SAD), buscando mejorar la gestión económica de los clubes. No obstante, esta transformación ha generado claras tensiones entre la tradición asociativa y las nuevas exigencias del mercado.

Derecho de la Competencia y las libertades fundamentales de la UE

Aunque de este tema nos ocuparemos en capítulo específico, si debemos anticipar que el Derecho de la Competencia de la UE y las libertades fundamentales están estrechamente relacionados en el marco jurídico europeo. El Derecho de la Competencia, regulado principalmente por los artículos 101 a 109 del TFUE, busca garantizar el buen funcionamiento del mercado interior prohibiendo prácticas anti-competitivas, abuso de posición dominante y ayudas estatales que distorsionen la competencia.

Por su parte, las libertades fundamentales de la UE, consagradas en la Carta de los Derechos Fundamentales, incluyen la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales. Hemos de hacer mención en este tema a las recientes sentencias dictadas el 21 de diciembre de 2023, por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), una sentencia crucial ha sido la del caso Royal Antwerp Football Club (C-680/21)²⁵ referida anteriormente. En este caso, el TJUE consideró que las reglas de la UEFA y de la Real Federación Belga de Fútbol sobre los «jugadores formados localmente» podrían ser contrarias al Derecho de la Unión Europea, otra la Sentencia en el asunto C-124/21 P, International Skating Union (ISU)/Comisión²⁶ que se centra en las normas de elegibilidad de la Unión Internacional de Patinaje

25. Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en el asunto C-333/21 European Superleague Company, de 21 de diciembre de 2023110.

26. Sentencia del TJUE en el asunto C-680/21 Royal Antwerp Football Club, de 21 de diciembre de 202329.

(ISU). El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) confirmó que dichas normas, que sancionaban con exclusión de por vida a patinadores que participaran en competiciones no autorizadas por la ISU, constituían una restricción de la competencia. Ambas sentencias, junto con la de la Superliga²⁷, fueron dictadas por el TJUE el 21 de diciembre de 2023 y abordan aspectos relacionados con la aplicación del derecho de la competencia y las libertades fundamentales de la UE en el ámbito deportivo.

La sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) de 1 de agosto de 2025, en el asunto C-600/23 (*RFC Seraing vs. FIFA y otros*)²⁸, ha marcado un antes y un después en el control judicial sobre los laudos del Tribunal Arbitral del Deporte (TAS) dentro de la Unión Europea. El caso surgió a raíz de la sanción impuesta al club belga RFC Seraing por la FIFA por infringir las normas relativas a la propiedad y la influencia de terceros en los derechos económicos de los jugadores. Tras agotar la vía arbitral ante el TAS y ante el Tribunal Supremo Federal suizo, el club recurrió a los tribunales belgas solicitando la revisión del laudo arbitral, alegando la vulneración de derechos fundamentales consagrados tanto en el ordenamiento de la Unión como en la Carta de Derechos Fundamentales.

El TJUE ha declarado que no puede otorgarse fuerza de cosa juzgada ni valor probatorio, en el territorio de un Estado miembro, a un laudo arbitral del TAS que no haya sido previamente revisado por un tribunal nacional con capacidad de plantear cuestiones prejudiciales ante el propio TJUE. Esto es especialmente relevante en procedimientos de arbitraje «impuesto» por federaciones deportivas como la FIFA, donde el interesado no acude voluntariamente al arbitraje. Así, se garantiza la tutela judicial efectiva y el control de congruencia con el Derecho de la Unión, en particular cuando estén afectados derechos fundamentales y principios de orden público. No obstante, la revisión judicial de laudos del TAS queda restringida a estos supuestos de especial protección, manteniéndose la validez y eficacia general de dichos laudos en el resto de casos.

27. Sentencia del TJUE en el asunto C-124/21 P International Skating Union contra Comisión, de 21 de diciembre de 2023.

28. Sentencia del TJUE, Gran Sala, 1 de agosto de 2025, Asunto C-600/23 (Royal Football Club Seraing vs. FIFA, UEFA y URBSFA).

Esta resolución reafirma la primacía del orden público de la UE y sus principios básicos, como la libre circulación de trabajadores, servicios y capitales, así como la prohibición de acuerdos y conductas anticompetitivas reguladas en los artículos 101 y 102 del TFUE. Así, la sentencia impide que la fuerza de cosa juzgada y el valor probatorio de los laudos emitidos por el TAS sean reconocidos dentro de los Estados miembro de la UE si no existe previamente una revisión judicial efectiva que analice la conformidad del laudo con el Derecho de la Unión y la protección de los derechos fundamentales involucrados. El TJUE enlaza este enfoque con sus fallos recientes sobre las reglas federativas y ligas europeas (Superliga, Royal Antwerp, ISU), donde ya había destacado la obligación de controlar que las normas y sanciones internas no vulneren la competencia y las libertades básicas consagradas por la UE.

1.2.4. Recapitulación conclusiva

El análisis comparativo de los modelos deportivos europeo y americano muestra las fortalezas y debilidades de cada uno de ellos y el inicio de una confluencia en determinadas cuestiones, lo cual es significativo en la medida en que permitirá entender mejor las claves del deporte profesional contemporáneo y las prácticas futuras del mismo a nivel internacional.

El modelo europeo está de este modo asociado a la imagen de una estructura piramidal, donde surge el ascenso y el descenso de las categorías y donde se establece un vínculo orgánico entre el deporte de élite y el amateur (pertenecen a la misma estructura). A partir de aquí, se le otorga mucha importancia a la competitividad y a la posibilidad de los clubes más pequeños de tener posibilidades de ascenso, o bien una continuidad del interés en toda la temporada, tal y como refiere SZYMANSKI el modelo europeo está basado en una tradición que, posiblemente, ha puesto un mayor énfasis en la meritocracia deportiva, es decir, en la capacidad de no descender ni ascender²⁹. En cualquier caso, este modelo también conlleva sin embargo enormes inconvenientes. La presión por obtener buenos resultados puede dar

29. SZYMANSKI, S. (2003). «The Economic Design of Sporting Contests». *Journal of Economic Literature*, 41(4), pp. 1137-1187.

lugar a la concentración de los recursos en los clubes de élite y a ello se le pueden asociar las desigualdades del sistema financiero o competitivo. Pero además, esta presión por evitar el descenso puede generar presiones financieras importantes en los clubes, las cuales no es infrecuente que lleven a prácticas financieras que en ocasiones son insostenibles.

La función social de los clubes europeos, que está profundamente arraigada a la identidad local, genera una relación de conexión con los miembros de la comunidad y de pertenencia. Significativamente, esta función social se puede entender de una manera completamente opuesta debido a las mayores exigencias que plantea el hecho de ser competitivos a escala global, así como el hecho de que estén sujetos a la comercialización. El marco normativo mixto, que integraba la autorregulación deportiva con la intervención estatal, tiene la cualidad de ofrecer la flexibilidad que permite cualidades a ambos, pero complica también el escenario y la posibilidad de generar conflictos entre los diferentes niveles normativos.

Por otro lado, está el modelo americano que, si bien enfatiza la sostenibilidad financiera y el equilibrio competitivo, también desarrolla ligas cerradas que permiten a las franquicias tener un entorno más predecible y poder trabajar un plan a largo plazo sin arriesgarse a descender. Mecanismos como el draft y los topes salariales de gastos tienen como reto el preservar la paridad competitiva, pero su efectividad es discutible.

El modelo americano, ha resultado muy eficiente en cuanto a la venta del deporte como producto de entretenimiento, ya que su idea fuerza es el espectáculo, dando como resultado productos deportivos muy atractivos para medios de comunicación y patrocinadores. Además, el modelo americano presenta limitaciones para la movilidad de los nuevos equipos y puede dar pie para que las comunidades locales sientan alguna desconexión con el deporte debido a la reubicación de franquicias.

La globalización del deporte es una variable que favorece la confluencia parcial, tal como apunta HOEHN, «las ligas europeas van asumiendo las características del sistema americano, mientras que las

ligas americanas van poniendo en práctica formas para incrementar su presencia en el mundo»³⁰. Esta hibridación puede ser observada en la adopción de prácticas de marketing menos laxa de los clubes europeos mientras que las ligas americanas van extendiendo su radio de acción.

Desde el punto de vista del control económico, ambos sistemas han ido implantando medidas específicas, aunque desde ópticas diferentes. Régimen europeo, el *Fair Play* Financiero de la UEFA que persigue la sostenibilidad financiera de los clubes mediante la limitación del gasto respecto al nivel de ingresos. Un tipo de control económico que intenta mitigar los fuertes desequilibrios financieros, aunque tampoco se considera una prohibición total del gasto de los clubes. El sistema americano, sí que se hace uso de mecanismos más explícitos como el *salary cap* que controla el gasto de las franquicias y una distribución más equitativa de los ingresos entre las franquicias. En el segundo caso, estamos ante unos sistemas que intentan preservar una mayor paridad competitiva y financiera, aunque a veces pueden ser percibidos como limitaciones artificiales del mérito deportivo.

En definitiva, el modelo europeo y el modelo americano presentan características positivas y negativas que confluyen en sus aspectos diferenciadores. La clave para el futuro del deporte profesional será la del equilibrio entre el mantenimiento de las tradiciones deportivas, la adaptación a las implicaciones económicas actuales y la adopción de controles financieros. La evolución de estos modelos será un elemento central en la gestión y en la regulación del deporte profesional y será objeto de una adaptación constante y continua mientras se vaya pudiendo seguir modificando el panorama deportivo de manera global.

El futuro del deporte profesional probablemente irá en la dirección de una mayor convergencia entre estos modelos de control y gestión, introduciendo un acento cada vez mayor en la sostenibilidad económica y en la buena gobernanza, a lo que habrá que añadir que los sistemas de control económico seguirán evolucionando para encontrar un equilibrio entre la exigencia de un estilo de aprovechamiento deportivo y la estabilidad económica. Este proceso de adaptación y de evolución

30. HOEHN, T. (2006). «Governance and governing bodies in sport 2», en W. ANDREFF y. SZYMANSKI (Eds.), *Handbook on the Economics of Sport*, pp. 227-240.

Regulación del control económico y Derecho de la competencia en las ligas profesionales

La obra *Regulación del Control Económico y Derecho de la Competencia en las Ligas Profesionales*, analiza exhaustivamente la regulación del control económico y el Derecho de la competencia en las ligas profesionales deportivas, adoptando un enfoque comparado internacional con especial atención al modelo español. Examina detalladamente los modelos organizativos, desde el sistema americano de ligas cerradas (*NBA, NFL, MLS*) hasta los europeos (*Bundesliga, Premier League, Ligue 1, Serie A*), resaltando estructuras jurídicas, sistemas de licencias, topes salariales, impuestos de lujo y mecanismos de redistribución de ingresos que aseguran la sostenibilidad financiera.

En el ámbito español, traza la evolución histórica de las crisis financieras en el fútbol (planes de saneamiento 1980-2010, régimen de las SAD por Ley 10/1990), el avanzado control económico de LaLiga (Límite de Coste de Plantilla Deportiva, presupuestos anticipatorios, Comité de Control Económico) y su aplicación en ligas como ACB, Asobal y fútbol femenino, todo regulado por la Ley 39/2022 del Deporte.

El tercer capítulo profundiza en el Derecho de la competencia, evaluando el impacto de sentencias del TJUE (caso Superliga), jurisprudencia española (casos Pedro León, Real Murcia, Elche, ACB...) y las tensiones entre normas de ligas, abordando también las ayudas de Estado y la regulación de la nueva Ley del Deporte y su relación con el Derecho de la competencia, en pos de un equilibrio entre autonomía deportiva y principios antimonopolio.

Incluye cuadros comparativos de estructuras jurídicas, órganos de control y medidas sancionadoras, brindando perspectivas prácticas para la gobernanza, estabilidad financiera y competitividad en el deporte profesional global. Esta obra se erige como herramienta indispensable para juristas, gestores deportivos y directivos, facilitando la navegación por la compleja intersección de regulación económica, competencia y sostenibilidad en las ligas profesionales.

ISBN: 978-84-1085-639-4



ER-0280/2005



GA-2005/0100