



Universitat  
Oberta  
de Catalunya

ÀREA DE DERECHO & CIENCIA POLÍTICA

TRABAJO FINAL DE MÁSTER

*Máster de Acceso a la Abogacía*

**LA NORMATIVA DEPORTIVA DE CONTROL  
ECONÓMICO FINANCIERO DE LAS ENTIDADES  
DEPORTIVAS EN COMPETICIONES PROFESIONALES.**

*Un análisis comparado de los modelos americano y europeo.*

Autor: Alfonso Álvarez-Cascos Ruiz

Tutor académico: D. Antonio Abril Rubio

Enero de 2024

Curso académico: 2023-2024

# ÍNDICE

<i>RESUMEN – ABSTRACT Y PALABRAS CLAVE.</i> .....	3
<i>LISTADO DE ABREVIATURAS.</i> .....	5
<i>I. INTRODUCCIÓN.</i> .....	6
<i>II. EL MODELO AMERICANO.</i> .....	10
II.1. Aspectos generales y rasgos propios.....	10
II.2. Los rasgos propios de la normativa de control económico-financiero y el convenio colectivo como principal herramienta. ....	11
II.3. La normativa a la luz de los pronunciamientos judiciales.....	14
II.4. Un análisis concreto de competiciones.....	16
A. NATIONAL BASKETBALL ASSOCIATION (NBA) .....	16
B. MAJOR LEAGUE SOCCER (MLS).....	19
<i>III. EL MODELO EUROPEO.</i> .....	23
III.1. Aspectos generales y rasgos propios. ....	23
III.2. Los rasgos propios de la normativa de control económico-financiero.....	27
III.3. Un análisis concreto de las competiciones.....	27
A. Competiciones continentales: El sistema de Licencia UEFA: objeto, sujetos, contenido normativo consecuencias derivadas de su incumplimiento y ejemplos prácticos sobre su aplicación.....	27
B. Competiciones nacionales: La Liga de Fútbol Profesional en España, la Bundesliga en Alemania y la Premier League en Inglaterra.....	34
<i>V. CONCLUSIONES.</i> .....	37
<i>VI. BIBLIOGRAFÍA.</i> .....	40
A. Legislación. ....	40
B. Sentencias y pronunciamientos jurisdiccionales. ....	40
C. Otra documentación. ....	41

## **RESUMEN – ABSTRACT Y PALABRAS CLAVE.**

### **RESUMEN**

El control económico y financiero en el deporte profesional se ha convertido en un elemento para garantizar la estabilidad y la viabilidad a largo plazo de las entidades deportivas. Para su comprensión es necesario abordar un análisis comparativo entre América y Europa sobre las medidas adoptadas para gestionar estos aspectos en las competiciones deportivas.

En América, las ligas deportivas profesionales, han tenido desde su origen sistemas de control financiero. Si bien estas han perseguido el propósito de consolidar el equilibrio competitivo de las franquicias tanto en el ámbito de la gestión como en el ámbito deportivo.

Por otro lado, en Europa, el control económico era un elemento prácticamente desconocido hasta que la crisis del 2010 dejó afectadas las finanzas de las entidades deportivas. Federaciones, ligas profesionales y confederaciones, en su capacidad de gestoras de competiciones profesionales, han imitado conceptos de las reglas americanas más rígidas para garantizar la estabilidad económica de los clubes.

Este análisis comparativo revela diferencias significativas en las estrategias de control económico financiero entre América y Europa en el deporte profesional. Comprender estas disparidades proporciona una visión amplia de los enfoques adoptados en diferentes contextos de la gestión del deporte profesional.

### **ABSTRACT**

Economic and financial control in professional sports has become an element to guarantee the stability and long-term viability of sports entities. In order to understand it, it is necessary to undertake a comparative analysis between America and Europe on the measures adopted to manage these aspects in sports competitions.

In America, professional sports leagues have had financial control systems since their origin. However, these have pursued the purpose of consolidating the competitive balance of the franchises in both management and sports.

On the other hand, in Europe, financial control was practically unknown until the crisis of 2010 affected the finances of sports entities. Federations, professional leagues and confederations, in their capacity as managers of professional competitions, have imitated concepts from American rules to ensure the economic stability of clubs.

This comparative analysis reveals significant differences in economic and financial control strategies between America and Europe in professional sport. Understanding these disparities provides a broad view of the approaches adopted in different contexts of professional sport management.

**Palabras clave:** Deporte profesional; control económico-financiero; gestión de entidades deportivas; derecho regulatorio del deporte profesional; balance competitivo

**Keywords:** Professional sports; economic-financial control; management of sports entities; professional sports regulatory law; competitive balance.

## **LISTADO DE ABREVIATURAS.**

Art. – Artículo.

CBA – Collective Bargaining Agreement

FIFA - Federación Internacional de Fútbol Asociación

MLB - Major League Baseball

MLS - Major League Soccer

NASL – North America Soccer League

NBA - National Basketball Association

NFL - National Football League

NHL - National Hockey League

Op. cit – opere citato

RETJ – Reglamento FIFA sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores

Vid – Véase

UEFA - Unión de Federaciones Europeas de Fútbol

UEFA CL&FSR – UEFA Club Licensing and Financial Sustainability Regulations

UEFA PRGCFCB - Procedural rules governing the UEFA Club Financial Control Body

## I. INTRODUCCIÓN.

Durante la época de la República Romana se acuñó el término *panem et circenses* para referirse a la práctica del gobierno de la época de proveer a las masas con espectáculos y alimentos a bajo coste a fin de que se mantuvieran calmadas y tranquilas en apoyo al poder gobernante. Siglos más tarde, el pan y circo sigue vigente, toda vez que la ahora llamada: industria del deporte<sup>1</sup> es un elemento atractivo de masas, generador de riqueza para las sociedades desarrolladas y plenamente profesionalizada. Concretamente en España, el informe elaborado en el año 2020 por Price Waterhouse Cooper junto a la Fundación España Activa apunta a que la industria del deporte supone el 3,3% del Producto Interior Bruto<sup>2</sup>.

Dentro de la denominada industria del deporte, el fútbol, popularmente conocido como el ‘deporte rey’, es, sin lugar a duda, el más atractivo de entre todos ellos y aquel que más se ha desarrollado a nivel de profesionalización en las últimas décadas. A la luz de los datos publicados por la Federación internacional que gobierna el fútbol, la FIFA, durante el pasado periodo de traspasos de verano, popularmente conocido como ‘mercado de verano’, el gasto en futbolistas superó los 7.36 billones<sup>3</sup> de dólares americanos<sup>4</sup>. Es decir, únicamente en la actividad de traspasar un jugador a otro club a cambio de un precio se generó la antedicha cantidad.

Todo lo anterior es una muestra de que el deporte, a fecha presente, mueve ingentes cantidades de dinero. Precisamente por ello, como en cualquier otra actividad económica, cuando la cantidad de dinero que se mueve es grande, el riesgo es correlativo. Esto deriva en la necesidad de implementar normas y modelos de gestión que generen la máxima rentabilidad posible, pues sin ello el interés en la misma decaería. Asimismo, debe advertirse que, en el deporte, a diferencia de cualquier otra industria, el resultado económico no es el factor más importante, toda vez que el principal objetivo es el triunfo

---

<sup>1</sup> Según PITTS & STOTLAR. 2013. ‘The sport business industry consists of several different segments including sports tourism, sporting goods (manufacturing and retail), sports apparel, amateur participant sports, professional sports, recreation, high school and college athletics, outdoor sports, sports businesses such as sport marketing firms, the sport sponsorship industry, and sport governing bodies.’ (p.1)

<sup>2</sup> PRICEWATERHOUSECOOPERS, 2020. La industria deportiva aporta el 3,3% del PIB español y genera 414.000 puestos de trabajo.

<sup>3</sup> Billones en su sentido financiero americano, lo que en España serian mil millones.

<sup>4</sup> FIFA, 2023. International Transfer Snapshot September 2023.

a nivel deportivo, que es un elemento dependiente de la aleatoriedad. Es decir, que cuando se plantea un evento deportivo sea un partido o una carrera, los contendientes empiezan en igualdad y compiten en condiciones de iguales. Lo contrario, permitir que un contendiente empiece en mejores condiciones que otro conduciría a la alteración de la competición que conduciría al inexorable fin de la competición deportiva, pues ningún aficionado sentiría el atractivo de ver una competición cuyo resultado se ha premeditado.

Establecido el marco en el que se mueve esta industria, conviene enmarcar los dos grandes modelos que se han creado para la gestión del deporte profesional. Ambos modelos obedecen, en distintas intensidades, la estructura piramidal del deporte, consistente en una federación internacional encargada del gobierno del deporte a nivel mundial y cada país está representado en la misma a través de su federación nacional, que es la encargada de la gestión del deporte a nivel nacional.

Por un lado, el modelo europeo, que estructura su funcionamiento con mayor fidelidad a la estructura piramidal, pues a través de los principios del mérito y solidaridad, se establece el modelo abierto de competiciones que se traduce en que los resultados deportivos deriven en ascensos o descensos de categorías, o clasificación a otro tipo de competiciones. Por otro lado, el modelo americano de la competición profesional tiene como característica principal la competición cerrada, consistente en competiciones compuestas cada temporada con las mismas franquicias, sin posibilidad de ascensos o descensos de categoría. Precisamente este modelo ha tenido siempre presente preservar el balance competitivo entre los participantes a través de la implementación de normas de control económico-financiero para evitar la generación de diferencias entre los participantes, de tal manera que los derrotados en una temporada puedan llegar a mejores sus opciones de victoria de cara a la siguiente temporada deportiva.

En los últimos años, tras las secuelas dejadas por la crisis económico-financiera y social iniciada en el año 2007, el deporte profesional en Europa abandonó la idea de que la garantía del triunfo deportivo únicamente venía de la mano de las grandes inversiones de dinero. El resultado había sido el exceso de deuda, que ponía en riesgo su viabilidad financiera a largo plazo. Por ello, las competiciones profesionales europeas empezaron a mirar hacia las normas americanas para empezar a implementar sus propias normas de control económico-financiero.

Sentado este contexto, el presente trabajo plantea como objetivos investigar y explorar las características propias de ambos modelos en lo que se refiere a los mecanismos de control económico-financiero, así como observar los posibles elementos propios de la normativa americana que se estén incorporando e influyendo en la normativa de este ámbito creada en la última década en Europa. Asimismo, también se busca a través de esta investigación explorar las razones por las que la normativa persigue distintos objetivos entre disciplinas deportivas; y también entre competiciones dentro del mismo deporte.

Para alcanzar los objetivos señalados, se plantean las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los principales rasgos de la normativa de control económico-financiero de entidades deportivas profesionales en Estados Unidos y en Europa?
- ¿Por qué entre competiciones idénticas del mismo deporte se establecen reglas de control económico-financiero distintas?
- ¿Está el modelo europeo del deporte empezando a implementar características propias del modelo americano a través de la normativa de control económico-financiero?

Con el fin de responder a estas preguntas, el marco teórico y metodológico que se plantea es el siguiente: (i) una aproximación, por separado, de los modelos de gestión del deporte profesional, sus características propias, para luego (ii) proceder a analizar los caracteres propios de la normativa de control económico-financiero aplicable. Todo ello concretado en un análisis complementario de ejemplos de competiciones y su sujeción a las normas del ordenamiento jurídico.

La estructura en la que se abordará el trabajo se explica desde un prisma esencialmente práctico, a los efectos de entender con pragmatismo la normativa deportiva de control-económico financiero aplicable.

Por tanto, una vez analizado el caso americano desde esta óptica se procederá a examinar el caso europeo, en el que se abordará con exclusividad las competiciones de fútbol, toda vez que son aquellas en las que se han ido introduciendo normas de control económico-financiero.



El presente trabajo fundamenta su carácter novedoso y práctico en la interdisciplinariedad de su objeto de estudio. Por ello, se abordará el tema empleando diversos materiales científicos, especialmente para el análisis de la normativa de control económico-financiero americana pues por su largo recorrido existen suficientes fuentes de información. Asimismo, se analizarán diversas regulaciones, especialmente cuando se analicen las competiciones a nivel individual.

Por último, también se emplearán para el análisis aquellas sentencias judiciales o resoluciones más relevantes dictadas por los órganos jurisdiccionales, así como aquellos pertinentes en materia de justicia deportiva.

## II. EL MODELO AMERICANO.

### **II.1. Aspectos generales y rasgos propios.**

El modelo del deporte profesional americano es, como se ha señalado anteriormente, el modelo de las ligas y competiciones cerradas<sup>5</sup>. Los participantes en una competición de esta índole – los mismos en cada temporada deportiva-, en el caso de Estados Unidos tradicionalmente se han llamado franquicias. En la práctica, son un cártel de clubes<sup>6</sup> que se asocian para crear una entidad entre ellas. En este modelo, el papel de las federaciones queda reducido a un papel meramente testimonial, o inexistente<sup>7</sup>.

Las ligas se conforman como una asociación compuesta por las franquicias, creando así un gobierno cooperativo de las ligas<sup>8</sup> de tal manera que las franquicias son las que, conjuntamente, ejercen el órgano de control y gestión de la competición. Estas ligas gozan del monopolio de la categoría profesional<sup>9</sup> en el país para el deporte concreto. Hay cuatro ligas que son consideradas como las *Big Four* pues son las que gozan de mayor repercusión social<sup>10</sup>, éstas son: *Major League Baseball* (MLB), *National Football League* (NFL), *National Basketball Association* (NBA) y *National Hockey League* (NHL). Sin perjuicio de lo anterior, la *Major League Soccer* (MLS) es la quinta liga que, sin llegar a alcanzar, por el momento, los niveles de impacto de las anteriores, está teniendo un periodo de desarrollo.

Ante el potencial riesgo de que un equipo pueda resultar vencedor sucesivamente y que, como ganador, vaya aumentando sus diferencias con respecto al resto de competidores, las ligas americanas establecen una serie de normas a nivel deportivo y a nivel de control económico-financiero para preservar el balance competitivo en todo momento. Con

---

<sup>5</sup> ANDREFF, W. 2010. *European versus American model of sports*.

<sup>6</sup> ANDREFF, W., 2007. *Régulation et institutions en économie du sport*.

<sup>7</sup> TEROL GÓMEZ, R. 2021. Ligas profesionales y asociaciones de clubes en Gamero & Millán (Dirs.), *Manual de Derecho del Deporte*.

<sup>8</sup> PIEPER, J., & WALLEBOHR, A. 2016. North American Major Leagues and European Club football—An Institutional Economic comparison.

<sup>9</sup> DIETL, H., FRANCK, E., LANG, M. y RATHKE, A., 2011a. Organizational differences between U.S. major leagues and European Leagues: Implications for salary caps.

<sup>10</sup> HOWARD, D.R. y CROMPTON, J.L., 2002. The growth and financial status of professional sports in North America: Insights for English soccer leagues?

respecto a las segundas, serán objeto de examen *ad infra*, por lo que ahora centraremos brevemente en lo relativo a los mecanismos deportivos para buscar el balance competitivo. El mejor exponente de ello es el sistema de *rookie draft*<sup>11</sup>, donde el orden de elección es el inverso al de la clasificación final de la temporada, es decir, aquel equipo que finalice último en la clasificación de la temporada tendrá la primera elección, llamado *pick*, en el *draft* o incluso en algunos casos se hace por un sistema completamente aleatorio. Cuando las franquicias eligen al jugador, se ganan el derecho, en exclusiva, a ofrecerle un contrato profesional<sup>12</sup>.

Finalmente, otra de las peculiaridades a destacar del sistema americano, que se entiende una vez se analiza en conjunto su modelo, es la herramienta del *revenue sharing* que consiste en la distribución solidaria, entre los miembros de la liga, de todos los in-flujos de ingresos<sup>13</sup>.

## **II.2. Los rasgos propios de la normativa de control económico-financiero y el convenio colectivo como principal herramienta.**

Todo lo anterior va acompañado de un desarrollo normativo. Así las cosas, la amplia y voluminosa regulación del deporte profesional en América, ha sido denominada por algún autor ‘cuasi-socialista’<sup>14</sup>. La normativa del control económico-financiero se ciñe principalmente al control de las actividades de las franquicias, con normas que se autoimponen las franquicias, a fin de garantizar un producto -la competición- atractivo. Entre esa normativa se encuentran dos herramientas que merecen un detenido análisis: el convenio colectivo y el límite salarial.

En primer lugar, el convenio colectivo es una herramienta conocida y extendida en el ámbito de las relaciones sociales entre empleador y empleado, pero que juega un papel muy importante en el deporte profesional americano. En 1997, se reconocía que los convenios colectivos en el deporte profesional habían sido una herramienta novedosa y

---

<sup>11</sup> Los jugadores de categoría base para acceder a un equipo profesional han de ser seleccionados en el draft por el equipo.

<sup>12</sup> PIEPER, J., & WALLEBOHR, A. 2016. *Op. cit.* 8

<sup>13</sup> *Ibid.*

<sup>14</sup> ANDREFF, W., 2007. *Op. cit.* 6

un factor clave en el desarrollo de las competiciones durante los últimos treinta años<sup>15</sup>, cincuenta si lo ponemos a fecha presente. Estos convenios son negocios por la liga, en su condición de representante de clubes y por el sindicato de jugadores<sup>16</sup>.

Estos acuerdos son de especial trascendencia pues regulan no solo la relación del jugador con el club sino las condiciones del mercado de transferencia de los jugadores entre los equipos de la liga. Por tanto, se convierte en una herramienta de relaciones entre franquicia y jugador -además del contrato en sí<sup>17</sup>-, así como en una herramienta de relaciones entre las propias franquicias. En este sentido, los jugadores han de firmar un contrato laboral por la provisión del servicio de jugar al deporte<sup>18</sup>, una vez firmado la franquicia tiene el derecho exclusivo del jugador, que significa que ningún equipo puede contactarle sin antes negociar con el equipo que tenga sus derechos<sup>19</sup>. De igual manera, en contraposición con los jugadores que tienen contrato, existe la figura del *free agent*, cuya traducción es literal, agente libre, que son aquellos jugadores a los que se le permite la negociación con otros clubes. Sin embargo, esta figura no es del gusto de las franquicias, tendientes a restringirla al máximo<sup>20</sup>, pues puede dar lugar a la fuga de talento invertido. Por tanto, las condiciones para la agencia libre también se incluyen en la negociación colectiva. Otro de los elementos que originalmente imponían las franquicias<sup>21</sup> pero que ahora se incluyen en los convenios colectivos son los límites salariales.

---

<sup>15</sup> GOPLERUD, C., 1997. Collective bargaining in the National Football League: A Historical and comparative analysis.

<sup>16</sup> 'The independent club owners are employers and can be seen as one side of the labour market. On the other side of the labour market, player founded trade unions. 'Normal' collective bargaining processes become possible: the representatives of the owners and the player union bargain and set up a collective bargaining agreement. As in all other fields of labour relations, the state respects the results of collective bargaining. If the owners had unilaterally dictated salary caps and the draft, these measures would for sure face antitrust challenges because of the restrictive effects in the labour market.' PIEPER, J., & WALLEBOHR, A. 2016. *Op. cit.* 8.

<sup>17</sup> O'LEARY, L., 2017. Employment and labour relations law in the Premier League, NBA and International Rugby Union.

<sup>18</sup> ROTTENBERG, S., 1956. The baseball players' labor market.

<sup>19</sup> *Ibid.*

<sup>20</sup> O'LEARY, L., 2017. *Op. cit.* 17

<sup>21</sup> DIETL, H., FRANCK, E., LANG, M. y RATHKE, A., 2011b. Salary cap regulation in professional team sports.

En segundo lugar, el límite salarial -*salary cap*, por su nombre en inglés- es una restricción en la cantidad que un equipo puede pagar, en concepto de salario a un jugador<sup>22 23</sup> y/o para el conjunto de su plantilla. Buscando así evitar que aquellos clubes con mayor riqueza puedan usarla para su beneficio ofreciendo cantidades que otros clubes no puedan alcanzar. A su vez, tiene unas motivaciones asociadas a la sostenibilidad a largo plazo de las franquicias<sup>24</sup>.

Por regla general en este modelo el límite salarial se computa de manera colectiva para la liga, es decir, que el límite salarial se establece en idénticas condiciones para todas las franquicias. De esta manera el límite salarial queda vinculado al rendimiento de los ingresos de la liga<sup>25</sup>.

Asimismo, conviene precisar que existen dos modalidades de límite salarial, conocidos como *soft* y *hard*, siendo de libre elección de cada liga cuál quiere implementar. Por un lado, el *hard salary cap*, es aquel que establece un límite concreto en el gasto que puede asumir un club en concepto de salarios de jugadores, y a los equipos no se les permite exceder dicha cuantía<sup>26</sup>. Por otro, el *soft salary cap*, es aquel que, al igual que el anterior, fija una cuantía determinada, pero que se puede sobrepasar en ciertas situaciones<sup>27</sup>. Rebasarlo acarrea una serie de consecuencias a nivel deportivo, o financiero.

Así las cosas, de las ligas profesionales la NFL y la NHL tienen un límite salarial *hard cap*; mientras que la NBA y la MLB tienen un *soft cap*.

---

<sup>22</sup> LEVINE, A.M. 1995. Hard Cap or Soft Cap: The Optimal Player Mobility Restrictions for the Professional Sports Leagues.

<sup>23</sup> PIEPER, J., & WALLEBOHR, A. 2016. Op. cit. 8.

<sup>24</sup> Ventajas que se resumen en: “[...] a salary cap is designed to restrict salaries for teams across an entire league- ideally, creating an economic environment where every team can be assured of both cost containment and the opportunity for player services.” BROWN, RASCHER, NAGEL & MCEVOY, 2021, p. 502.

<sup>25</sup> BROWN, M.T., RASCHER, D.A., NAGEL, M.S. y MCEVOY, C.D., 2021. Financial management in the sport industry.

<sup>26</sup> Se puede traducir libremente como “fija una cuantía fija determinada, y la franquicia no puede exceder ese límite bajo ninguna de las circunstancias”.

<sup>27</sup> LEVINE, A.M. 1995. Op. cit. 22

Cuando un equipo excede el límite salarial se puede enfrentar al conocido como *luxury o payroll tax*<sup>28 29</sup>. El destino del dinero recaudado con el *luxury tax* puede ir destinado a repartirlo entre todas las franquicias cumplidoras.

### II.3. La normativa a la luz de los pronunciamientos judiciales.

A la vista de lo anterior, nos encontramos frente a un escenario conformado por un conjunto de normas de naturaleza laboral, que inciden en la limitación de la actuación de una empresa y, por ende, podrían suponer una restricción de la competencia, siendo el *Sherman Act* de 1890<sup>30</sup> la principal norma en esta materia en Estados Unidos. Esto ha provocado que en múltiples ocasiones los juzgados y tribunales tuvieran que pronunciarse sobre la naturaleza de este tipo de negocios jurídicos<sup>31</sup>.

En primer lugar, hemos de remontarnos hasta 1921, para analizar el caso *Federal Baseball Club v. National League of Professional Baseball Clubs*<sup>32</sup>. A principios del siglo XX convivían dos ligas profesionales de beisbol, *National League* y *American League*, que en 1903 se fusionaron para convertirse en *World Series*, embrión de la posterior MLB<sup>33</sup>. En esta liga se creó la regla *reserve clause* en virtud de la cual la franquicia que adquiría a un jugador poseía sus derechos indefinidamente. Es entonces cuando *Federal League*, liga profesional competidora de *World Series*, presentó una demanda alegando que la *reserve clause* violaba la normativa en materia de la competencia. A pesar de que las partes alcanzaron un acuerdo, algunos clubes, no satisfechos, prosiguieron con la reclamación en vía judicial.

---

<sup>28</sup> Definido por DIETL, LANG & WERNER, 2010: “is a surcharge on the aggregate payroll of a sports team that exceeds a predetermined limit set by the corresponding sports league” (p.41).

<sup>29</sup> STAUDOHAR, P.D., 1998. Salary Caps in Professional Team Sports.

<sup>30</sup> Esta norma, impulsada en el año 1890 con el fin de promover la competencia económica, prohibiendo las prácticas comerciales restrictivas, como los monopolios, o la fijación de precios. Posteriormente, en el año 1914 se promovió la Ley Clayton, con carácter complementario al *Sherman Act*, con el fin de prevenir cualquier práctica encaminada a restringir la competencia, así como la prohibición de conductas empresariales que afecten al funcionamiento del mercado.

<sup>31</sup> Debe observarse también la sujeción de estas normas al derecho laboral americano, que no se analizará en este Trabajo al no constituir parte del objeto del mismo.

<sup>32</sup> Sentencia del Tribunal Supremo de EE.UU. *Federal Baseball Club v. National League*. 1922

<sup>33</sup> MANN, S.G., 2012. In name only: how Major League Baseball’s reliance on its antitrust exemption is hurting the game.

El Tribunal Supremo de Estados Unidos, distinguió entre dos conceptos: por un lado, el deporte profesional como la actividad enfocada a la práctica deportiva de ejercicio, y el negocio del deporte profesional que tiene por objeto ofrecer espectáculos; y precisamente los reclamados, en tanto que organizadores de la competición, no tienen como objetivo la práctica deportiva, sino que se enfocan en la viabilidad de un negocio. En este sentido, la sentencia asume que, cuando a una franquicia tiene que jugar en un Estado distinto del suyo, lo hace como si de un empleado desplazado se tratara. El Supremo americano entiende que esto es así por el reparto de los ingresos de taquilla, donde el club se queda con un porcentaje y entrega otro a la liga, y porque cada club representa una unidad de negocio en un territorio determinado. Así las cosas, el Supremo entendió que el béisbol profesional no es una actividad de comercio entre estados, y no constituye un intento de monopolio, de tal manera que las actuaciones encaminadas a asegurar la contratación de los mejores jugadores no son contrarias a derecho.

La resolución de este caso ha concedido al beisbol la conocida como *anti-trust exemption*, que significa que la normativa de este deporte no queda sujeta a la normativa en materia de derecho de la competencia. A pesar del revuelo generado por dicha concesión, tres décadas más tarde, el Tribunal Supremo confirmó la exención otorgada en la sentencia *Toolson v. New York Yankees*<sup>34</sup>, toda vez que el Congreso de los Estados Unidos no había regulado en contra de dicha exención<sup>35</sup>.

Años más tarde, en 1957, la NFL no corrió la misma suerte en el caso *Radovich v. NFL*<sup>36</sup>. Radovich, era un jugador profesional de fútbol americano que demandó a la *National Football League* (NFL) en virtud de las leyes antimonopolio. Radovich alegó que las prácticas de la NFL, concretamente la imposición de una lista negra que le impedía jugar profesionalmente violaba la normativa antimonopolio<sup>37</sup>. El jugador alegaba que el hecho de situarle en una lista negra y evitar que otros equipos pudieran ofrecerle un contrato, so pena de sanciones disciplinarias, suponía un acto colusorio contrario a la legislación, pues

---

<sup>34</sup> Sentencia del Tribunal Supremo de EE.UU. *Toolson v. New York Yankees, Inc.*

<sup>35</sup> NAGEL, M.S., BROWN, M.T., RASCHER, D.A. y MCEVOY, C.D., 2006. Major League Baseball Anti-Trust immunity: Examining the legal and financial implications of relocation rules.

<sup>36</sup> Sentencia del Tribunal Supremo de EE.UU. *Radovic v. NFL*. 1957.

<sup>37</sup> NAGEL, M.S., BROWN, M.T., RASCHER, D.A. y MCEVOY, C.D., 2006. *Op. cit.* 35

el objeto perseguido era controlar, regular y dictar en exclusividad los términos y la forma de jugar profesionalmente al fútbol americano. Esta sentencia sirvió de base para que, posteriormente, se confirmara judicialmente que las ligas profesionales, salvo la MLB, no estaban exentas de la normativa de la competencia<sup>38</sup>.

Por otro lado, la NFL alegó que la Ley no tiene por objeto que estas normas entren bajo la lupa del derecho de la competencia, solicitando que se le concediera a la liga de fútbol americano la misma consideración otorgada a la competición profesional del béisbol.

En esta ocasión, el Tribunal Supremo entendió que sí que existía un alto volumen de comercio entre estados ya que los clubes no formaban una sociedad, como en el béisbol. Por tanto, sí que está sujeto a la legislación en materia de competencia.

#### **II.4. Un análisis concreto de competiciones.**

Por último, procede hacer un examen de la aplicación de lo expuesto en una de las grandes ligas: la NBA y la MLS, para examinar cómo cada una de ellas aplica la normativa antes expuesta.

##### **A. NATIONAL BASKETBALL ASSOCIATION (NBA)**

La *National Basketball Association* es la liga profesional para el deporte del baloncesto, que fue fundada en 1949 como fusión de dos ligas: *National Basketball League* y *Basketball Association of America*<sup>39</sup>.

Es una competición en la que participan treinta equipos divididos en dos conferencias: Este y Oeste, y cada una de ellas se divide en tres divisiones geográficas. Los equipos compiten en enfrentamientos entre sí en temporada regular por la clasificación a los *play-offs*. Una vez en los *play-offs* los equipos de la misma conferencia se enfrentan entre sí en un modelo de torneo eliminatorio. Los dos vencedores de cada conferencia se enfrentan entre sí para la consecución del título de campeón de la NBA.

---

<sup>38</sup> BOUCHER, G., 2008. Baseball, Antitrust and the Rise of the Players' Association [en línea].

<sup>39</sup> O'LEARY, L., 2017. *Op. cit.* 17.



Cada franquicia tiene una capacidad máxima de 15 jugadores<sup>40</sup>, siendo su más reciente convenio colectivo el firmado en 2023 y en vigor desde este mismo año. Como ya se ha mencionado, el convenio colectivo en el deporte americano juega un papel fundamental en las relaciones entre franquicias y jugadores. En el caso de la NBA fue la herramienta que permitió la creación a mediados de los ochenta del límite salarial, siendo el primero en implementarse en las grandes ligas americanas<sup>41</sup>.

Para analizar la relevancia del convenio colectivo, hay que remontarse a los finales de los años 50 y principios de los 60, cuando tuvo lugar el caso Oscar Robertson contra la NBA, que fue denunciado por varios jugadores -Robertson uno de ellos- en el que reclamaban que la fusión planteada entre la NBA y el *American Basketball Association* era contraria al derecho de la competencia, así como que las normas de la NBA relativas al draft, al contrato estándar, la cláusula de reserva y su compensación también contravenían esta norma<sup>42 43</sup>.

El acuerdo alcanzado, *Robertson settlement*, incluía el derecho de tanteo del equipo del que formaba parte un jugador cuyo contrato estuviera próximo a la finalización. Asimismo, el acuerdo sirvió como marco de referencia de los sucesivos convenios colectivos. Ante una crisis financiera sufrida por las franquicias, hacia el final de la década de los 80, se propuso por parte de la NBA la adopción de medidas restrictivas<sup>44</sup> a fin de promover la sostenibilidad financiera de las franquicias. Desde entonces en los convenios colectivos de la NBA el límite salarial, y el sistema de la agencia libre constituyen asuntos que, con carácter recurrente, se someten a la negociación de las dos partes<sup>45</sup>. Las negociaciones se han llevado hasta límites como el del parón de la competición -en el año 1995, en el 1998 y en el 2011.

---

<sup>40</sup> Vid. Art. XXIX Sección 1 NBA CBA.

<sup>41</sup> O'LEARY, L., 2017. *Op. cit.* 17

<sup>42</sup> Sentencia U.S. District Court for the Southern District of New York - 389 F. Supp. 867 (S.D.N.Y. 1975) de 14 de febrero de 1975, asunto Oscar Robertson y otros vs. NBA y otros.

<sup>43</sup> 'The Court gave a preliminary indication that the restraints were likely to infringe anti-trust law, and on the basis of that indication, the costs of litigation, likelihood of success and the injunction that prevented the proposed merger from taking place, the parties negotiated a settlement.' O'LEARY. 2017. *Employment and labour relations law in the Premier League, NBA and International Rugby Union.*

<sup>44</sup> O'LEARY, L., 2017. *Op. cit.* 17

<sup>45</sup> O'LEARY, L., 2017. *Op. cit.* 17

Analizando el contenido de la normativa actualmente en vigor, el señalado convenio colectivo de 2023, comenzando por el sistema de la agencia libre. Con el paso del tiempo se han ido desarrollando distintas formas de agente libre<sup>46</sup>.

El contenido de la agencia libre viene regulado en el artículo XI del citado convenio colectivo, y establece los mismos tipos de agencia libre señalados anteriormente. Así las cosas, los agentes libres sin restricción<sup>47</sup> podrán acordar el contrato que deseen con cualquier equipo.

Por contra, un jugador con la consideración de agente libre restringido<sup>48</sup> tendrá la capacidad de negociar un contrato con su equipo y/o negociar una oferta de contrato con cualquier otro equipo.

La adquisición de la consideración de la condición de agente restringido queda reservada para jugadores veteranos<sup>49</sup> que cumplan con alguno de los siguientes requisitos, alternativos entre sí<sup>50</sup>:

- Los jugadores elegidos en la primera ronda del draft que cumplan con su cuarta temporada del contrato *rookie*;
- Todos los jugadores veteranos con, menos de tres temporadas compitiendo en la NBA, y;
- Los jugadores que estén finalizando un *two-way contract*<sup>51</sup>.

---

<sup>46</sup> Concretamente O'LEARY explica dos: 'An Unrestricted Free Agent is a player who is at the end of his contract and can consider employment offers from any team. A restricted free agent is permitted to consider offers from other teams according to the terms of the collective agreement but his current team retains the right to match an offer received from another team within a prescribed period of time, known as Right of First Refusal. A Restricted Free Agent is usually a player who is at the end of his Rookie Scale Contract (2017, p. 252).

<sup>47</sup> Vid. Sección 1 Apartado A.1 del artículo XI del NBA CBA. 2023.

<sup>48</sup> Vid. Sección 1 Apartado A.2 del artículo XI del NBA CBA. 2023.

<sup>49</sup> De conformidad con las definiciones del convenio colectivo, adquiere la consideración de veterano cualquiera que haya completado al menos un contrato, que no sea del tipo de 10 días. NBA CBA. 2023.

<sup>50</sup> Vid. Sección 4 del artículo XI del NBA CBA. 2023.

<sup>51</sup> Vid. Art II. Sección 11 NBA CBA.

En los dos últimos casos, adquirirán la condición si su equipo le entrega una oferta vinculante antes del 29 de junio de la temporada de finalización.

Conocidos los distintos tipos de agencia libre existentes, el siguiente elemento a analizar es el del límite salarial. En el caso de la NBA, el límite salarial es del tipo *soft cap*<sup>52</sup> pues la normativa prevé múltiples excepciones y sobrepasar el límite no tiene consecuencias gravosas, pues se han incluido, escaladamente otros límites. Estos límites se refieren a que, a pesar de que existe un límite salarial considerado *soft*, a lo largo de los años se han venido añadiendo los denominados *apron*, que actúan como límites salariales secundarios. Tradicionalmente solo existía uno, pero a partir del convenio colectivo acordado este año se inserta un segundo *apron*, que actúa ya de manera de *hard cap*.

Asimismo, existen múltiples excepciones a la limitación del límite salarial, tal y como queda reflejado en el artículo VII del convenio colectivo que contiene las previsiones reglamentarias a este respecto, destacando entre ellas las siguientes: (i). Veteran Free Agent Exception<sup>53</sup>; (ii). Excepción bianual<sup>54</sup>; (iii). Mil-Level Salary Exception<sup>55</sup>; (iv). Rookie Scale Exception<sup>56</sup>; (v). Minimum Player Salary<sup>57</sup>; (vi). Traded Player Exception<sup>58</sup>; (vii). Reinstatement<sup>59</sup>.

## **B. MAJOR LEAGUE SOCCER (MLS)**

La *Major League Soccer* es la competición profesional del fútbol en América y Canadá, sancionada así por la Federación de Fútbol de Estados Unidos. Creada en la década de los 90 como parte del acuerdo alcanzado con FIFA para ser sede del Mundial de Fútbol en 1994<sup>60</sup>. Al igual que las otras ligas esta tiene un formato de competición en el que se

---

<sup>52</sup> DIETL, H., FRANCK, E., LANG, M. y RATHKE, A., 2011a. *Op. cit.* 9

<sup>53</sup> Vid. Art. VII. Sección 6. Apto. B) NBA CBA.

<sup>54</sup> Vid. Art. VII. Sección 6. Apto. D) NBA CBA.

<sup>55</sup> Vid. Art. VII. Sección 6. Aptos. E), F) y G) NBA CBA.

<sup>56</sup> Vid. Art. VII. Sección 6. Apto. H) NBA CBA.

<sup>57</sup> Vid. Art. VII. Sección 6. Apto. I) NBA CBA.

<sup>58</sup> Vid. Art. VII. Sección 6. Apto. J) NBA CBA.

<sup>59</sup> Vid. Art. VII. Sección 6. Apto L) NBA CBA.

<sup>60</sup> DECURTINS, R., 2017. Major League soccer's exceptionalism in FIFA's transfer system: For how much longer?

disputa una fase regular y una fase de play-off, resultando ganador el que alcance la victoria en la final del play-off.

Lo especialmente relevante de esta competición es que se trata de una *single-entity structure*. En lugar de que los equipos son los dueños de la liga, en este caso es la liga la entidad propietaria de los equipos que la integran<sup>61</sup>. Los propietarios de la liga son inversores privados, y pueden optar por tener el control sobre una franquicia, o incluso invitar a personas externas a que asuman la gestión de una de ellas.

Este modelo de liga profesional ha sido objeto de revisión judicial, a causa de un procedimiento iniciado por jugadores alegando que este modelo era contrario a la normativa de defensa de la competencia.

Concretamente el caso *Fraser v. MLS*<sup>62</sup>, resuelto por la Corte de Apelación para el Primer Circuito analiza lo expuesto. En este sentido, los jugadores reclamaban que la sanción de la MLS como única competición profesional de fútbol en América monopolizaba el mercado, pues se evitaba que cualquier otra entidad obtuviera dicha consideración.

La Corte entendió que, si bien es cierto que, como regla general, se ha venido rechazando la idea de que las ligas profesionales son *single entities* en el caso de la MLS habría que analizarla al detalle. En cambio, la MLS actúa como una empresa, pues es la propietaria de sus activos (equipos, derechos sobre los estadios) así como de su capital (los jugadores), y es la perceptora de la gran parte de los ingresos de todos ellos. Ante este escenario surge la disyuntiva de que o bien nos encontramos ante una entidad única donde los clubes son sus sociedades subsidiarias, o bien existe un acuerdo de cooperación entre competidores. Entender que los clubes son sociedades subsidiarias permitiría exonerar a las mismas de la normativa del *Sherman Act*. Sin perjuicio de ello, la Corte examina en profundidad la doble función de los propietarios como dueños de la liga y gestores de los clubes.

---

<sup>61</sup> *Ibid.*

<sup>62</sup> Sentencia Corte de Apelación Primer Circuito EE.UU. *Fraser v. MLS*, 284 F.3d 47 (1st Cir. 2002).

En relación con las alegaciones de los jugadores sobre la formación de un monopolio, la Corte afirma que no existe ningún monopolio ilegal, toda vez que tras el colapso de la NASL no existía una categoría profesional en América, habiendo entrado la MLS en un mercado económico sin actor relevante alguno y sin que, para ello, se hubieran prevalido de conductas contrarias a la ley.

La liga tiene implementado un sistema de *soft salary cap* de tal manera que las franquicias pueden exceder este límite, por ejemplo, mediante la inversión personal de los propietarios-gestores de las franquicias en los sueldos de jugadores, los conocidos como jugadores designados<sup>63</sup>, o mediante el uso discrecional del *General Allocation Money* o *Targeted Allocation Money*<sup>64</sup>. Asimismo, el límite salarial está acordado cuantitativamente en el convenio<sup>65</sup> en vigor, siendo un importe ya determinado<sup>66</sup> y acordada por las partes, sujeto a posibles variaciones para los últimos años del convenio.

Otra de las decisiones estratégicas adoptada por la MLS es la venta centralizada de la producción y comercialización de las camisetas de los equipos. Es decir, es la MLS quien decide que proveedor produce las camisetas de los equipos. A principios de este mismo año, se anunció<sup>67</sup> que la empresa de textil deportivo-alemana ADIDAS continuaría siendo el proveedor de la competición. Este extremo ha sido objeto de discusión judicial hace una década en una situación idéntica de la NFL.

Los clubes de la NFL habían creado la sociedad *NFL Properties*, que se dedicaba a la comercialización de la licencia de uso de elementos de propiedad intelectual de los clubes. En el año 2000, esta sociedad alcanzó un acuerdo de licencia exclusiva con Reebok

---

<sup>63</sup> Esta inversión, en palabras de BRADBURY (2021), tiene los siguientes efectos: ‘Most important, investor-operators are permitted to fund the salaries above the maximum per-player budget chart for up to three: ‘designated players’. In 2007, MLS introduced the ‘Beckham rule’ (after the first designated player, English soccer icon David Beckham), which allowed teams exemptions to sign a limited number of international-quality players who command salaries above the maximum budget charge and transfer fees are borne largely by investor-operators who agree to designated player contracts.’ (p.7)

<sup>64</sup> Estos dos elementos son dos ‘bolsas’ de dinero que concede la MLS a los equipos, para que lo puedan invertir en reducir el impacto de jugadores a la hora de su cómputo para el límite salarial.

<sup>65</sup> Actualmente está en vigor el convenio colectivo suscrito en 2020, hasta 2028.

<sup>66</sup> Vid. Art. 10 Sección 10 del MLS CBA.

<sup>67</sup> MLSSOCCER, 2023. Major League Soccer and Adidas announce landmark Multi-Year Partnership extension.

International, convirtiéndose así en la proveedora única de los equipos de la NFL. Esta concesión exclusiva excluyó la posibilidad de cualquier renovación de la licencia en régimen de no-exclusividad de la que gozaba American Needle, una empresa que tenía la licencia para producir accesorios para la cabeza.

Ante el Tribunal Supremo de Estados Unidos<sup>68</sup> se presentó una reclamación formulada por esta empresa, alegando que el acuerdo entre la NFL, a través de NFLP, con Reebok constituía una violación del *Sherman Act*. En su contestación, la NFL alegó que operaban como una única entidad, a fin de buscar obtener la exención de la sujeción al derecho de la competencia. En este caso, el Supremo estimó que los equipos de la NFL son distintas entidades porque persiguen objetivos distintos, de tal manera que estimó que el acuerdo con Reebok podía, efectivamente, vulnerar la ley el *Sherman Act* y constituir un acto contrario a la competencia. Aunque las franquicias actúen de forma conjunta a través de *NFL Properties*, funcionalmente no son lo mismo y, ni actuando conjuntamente significa que las partes implicadas compartan el mismo interés<sup>69</sup>.

---

<sup>68</sup> Sentencia del Tribunal Supremo de EE.UU. *American Needle v. NFL*. 2010.

<sup>69</sup> MOZES, M.J. & GLICKSMAN, B., 2011. Adjusting the stream? Analyzing Major League Baseball's antitrust exemption after *American Needle*.

### **III. EL MODELO EUROPEO.**

#### **III.1. Aspectos generales y rasgos propios.**

El modelo del deporte profesional europeo ha sido consagrado en la Carta Europea del Deporte, revisada en el año 2022, concretamente en su artículo 14.3<sup>70</sup>. Este artículo resume y fundamenta los caracteres singulares que tiene el deporte europeo.

En primer lugar, establece el principio de las competiciones abiertas que, a diferencia del modelo americano, se valora como elemento principal el mérito deportivo, es decir, ganar más que los demás, permitiendo de esta forma que no sean siempre los mismos equipos quienes participen cada temporada en la competición<sup>71</sup>. La consecuencia más mediata de ello es que ningún club puede vetar a otro en la liga profesional<sup>72</sup> a diferencia del modelo americano, donde si se quiere crear una franquicia ha de contar con el apoyo del resto de clubes de la liga. Tanto es así, que tampoco existe, para los clubes una exclusividad en un territorio y el ejemplo más claro es Londres, que actualmente cuenta con siete equipos de la ciudad en la Premier League.

Además, tampoco existe en Europa un reparto conjunto de los ingresos de los clubes, salvo en materia de derechos televisivos<sup>73</sup>, toda vez que los repartos tienden a primar el mérito deportivo lo cual significa que el vencedor es quien, probablemente más reciba<sup>74</sup>.

Como ya se ha mencionado con anterioridad, este sistema sí que obedece más a las dinámicas propias de la estructura piramidal del deporte, es decir, donde los gestores de la competición profesional son las federaciones internacionales, las confederaciones y las federaciones nacionales, cuya naturaleza es la de una entidad asociativa privada<sup>75</sup>.

---

<sup>70</sup> El artículo 14.3 de la Carta Europea del Deporte reza así: 'The organisation of top-level and professional sports competitions should be in compliance with the principle of openness in sporting competitions, giving priority to Sporting merit. Competition organisers should work to reconcile the needs and interests of individual/local team competitions and those of national teams.' CONSEJO DE EUROPA, 2022. Revised European Sports Charter.

<sup>71</sup> PEETERS, T. y SZYMANSKI, S., 2014. Financial fair play in European football.

<sup>72</sup> PIEPER, J., & WALLEBOHR, A. 2016. *Op. cit.* 8

<sup>73</sup> ANDREFF, W. 2010. *Op. cit.* 5

<sup>74</sup> BUDZINSKI, O., 2017. Market-internal financial regulation in sports as an anticompetitive institution.

<sup>75</sup> DIETL, H., FRANCK, E., LANG, M. y RATHKE, A., 2011a. *Op. cit.* 9

También existe la figura de las ligas profesionales, concebidas como asociaciones de clubes organizadas para la gestión de la competición profesional. En este sentido, si tomamos de referencia la normativa nacional española, la Ley 39/2022, de 30 de diciembre, del Deporte<sup>76</sup> prevé en su artículo 56 la relación entre las ligas profesionales y las federaciones nacionales.

Lo anterior significa que las ligas profesionales son parte integrada de la propia federación, que asume la gestión y una serie de competencias establecidas en la Ley de una competición deportiva a la que se le otorga el carácter de profesional. En este sentido, este modelo le otorga el protagonismo a la federación<sup>77</sup>, si bien, dándole una autonomía suficiente y propia a la liga profesional.

A mayor, a diferencia del modelo americano, el deporte profesional europeo se mueve sobre los márgenes del libre mercado, que se aprecia en buena manera con los denominados por la jerga popular ‘mercados de traspasos’. Estos son los periodos en los que los clubes pueden intercambiar los derechos de un jugador, generalmente por una cuantiosa suma de dinero, o en ocasiones, por otro jugador. Realmente lo que se está llevando a cabo es la compra de la licencia deportiva de un jugador para que pueda jugar en otro equipo interesado en él. Este sistema de compraventa, que actúa igual que cualquier mercado está regulado, en el fútbol por el Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores.

Sin embargo, para explicar su relevancia tenemos que retrotraernos hasta la década de los 90 y el Caso Bosman, que supuso la liberalización del mercado<sup>78</sup> de traspasos en Europa. Hasta entonces la normativa en materia de traspasos de jugadores estaba pensada para ser una serie de normas, en un mercado ya global, que protegieran a los clubes pequeños que dedicaban sus esfuerzos y recursos en la formación de jugadores con talento, a fin de

---

<sup>76</sup> Ley 39/2022, de 30 de diciembre, del Deporte. (B.O.E. nº 314, 31.12.2022).

<sup>77</sup> TEROL GÓMEZ, R. 2021. Ligas profesionales y asociaciones de clubes en Gamero & Millán (Dirs.), *Manual de Derecho del Deporte*.

<sup>78</sup> ANDERSON, J., 2013. Leading cases in sports law.



evitar que los grandes clubes fueran a por ellos con facilidad una vez finalizada la etapa formativa<sup>79</sup>.

Concretamente, se establecía que, cuando un jugador finalizaba el tiempo pactado en su contrato, éste quedaba vinculado al club hasta que se aceptara, por el club, una indemnización de un nuevo -futuro- club, esto se conocía como derecho de retención. Éste fue el caso de Jean-Marc Bosman, jugador de un equipo de Lieja que rechaza la renovación de su contrato y, por ende, finaliza al término de la temporada. El club pone al jugador una cláusula por una cuantía monetaria en francos suizos y el jugador llega a un acuerdo para ir a jugar a un club de Dunkerque, en Francia. Los dos clubes se disponen a negociar y el club comprador ofrece adquirir al jugador en régimen de cesión con una futura opción de compra, pero rechazando las pretensiones económicas del club vendedor. Es aquí cuando el club belga rechaza la negociación y el jugador se queda en el equipo belga. Por lo anterior, Bosman presentó una demanda ante los tribunales belgas, que lo elevaron a las instancias europeas, alegando que la normativa en materia de traspasos de la Federación Belga, de UEFA y de FIFA suponía una restricción de los derechos fundamentales, en concreto del trabajo, así como una inaceptable restricción del mercado.

En efecto, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea<sup>80</sup> apreció que efectivamente dichas normas suponían una restricción de la libertad de movimiento de los jugadores. El Tribunal consideró que las normas sobre traspasos podrían limitar la capacidad de los jugadores para desplazarse libremente entre clubes de distintos los Estados miembros, incluso después de que sus contratos de trabajo con los clubes hayan finalizado. Por consiguiente, estas normas podrían considerarse un obstáculo a la libre circulación de estos trabajadores.

Mención aparte merece el caso español, que con una década de antelación al caso Bosman puso fin al derecho de retención de los clubes en 1985 mediante el Real Decreto 1006/1985 que puso de acuerdo a la Federación y al sindicato, acordando que los jugadores quedarían libres cuando finalizara su contrato y, si los jugadores desearan dar

---

<sup>79</sup> GARCÍA, B. 2016. He was not alone: Bosman in context en Duval y Van Rompuy (Eds.), *The Legacy of Bosman*.

<sup>80</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión europea, de 15 de diciembre de 1995, Asunto C-415/93, caso Bosman y otros.

por finalizado su contrato de manera previa a la terminación del mismo podrían hacerlo depositando la cuantía acordada en el contrato – conocida como cláusula de rescisión (García, 2016).

Como consecuencia mediata y ante el riesgo de que, con el pretexto de la sentencia, la Comisión Europea investigara en profundidad las operaciones del mercado de traspasos global que pudieran tener vinculación con un actor europeo, la FIFA, junto con la UEFA, decidió sentarse a negociar junto con las instituciones europeas un texto de regulación del mercado de traspasos internacional, fruto de esas negociaciones nació el antes mencionado RETJ. Este cuerpo normativo, que no deja de ser una serie de normas de obligado cumplimiento por los afiliados a la FIFA, las federaciones nacionales, y éstos a su vez obligan a sus asociados -clubes- y a los participantes en sus competiciones –los jugadores- a obedecer las normas.

Por tanto, en este régimen de libre mercado los clubes se sienten en la necesidad de gastar irracionalmente, incluso aunque sea más de lo que dispongan, en la compra de jugadores. Pues, al fin y al cabo, predominaba la idea de cuanto más se gasta en un fichaje, de mayor calidad será y como consecuencia, mejor resultado deportivo se obtendrá, descuidando en multitud de ocasiones los balances financieros. A todo ello se suma la ausencia de restricciones en este sentido, ni de mecanismos de control económico-financiero, pues no se entendía, en Europa, que hubiera que proteger la sostenibilidad financiera de los clubes a largo plazo. Fue a partir de la crisis mundial del 2007 cuando todo cambió. La ingente cantidad de deuda asumida por los clubes provocó que numerosos clubes se encontraran en una situación de bancarrota y no pudieran pagar las nóminas de sus jugadores.

Asimismo, durante la última década la compra de clubes ha sido una actividad atractiva para inversores de toda índole, de toda procedencia geográfica del globo terráqueo y de todo tipo de estatus social. Bien dispuestos a desembolsar el dinero por quien fuera han proliferado en la mayoría de las ligas europeas con la idea, antes señalada de comprar el

triunfo<sup>81</sup> creando desequilibrios a nivel financiero entre equipos. Este fenómeno se ha denominado doping financiero<sup>8283</sup>.

### **III.2. Los rasgos propios de la normativa de control económico-financiero.**

Como respuesta a los hechos mencionados anteriormente se planteó la necesidad de crear mecanismos de control económico financiero para el fútbol, como deporte más grande en Europa, en este mercado, considerado como un sector desregulado<sup>84</sup>, pero también extrapolable al resto. En este sentido, se podría decir que se ‘imitó’ la idea de la licencia para jugadores, creándose así la licencia para clubes. Esto es, un club que quiera participar en una competición debe obtener previamente una licencia que le permita participar. De esta manera se realiza un control de que el club cumple con los requisitos establecidos.

A diferencia de lo que sucede en Estados Unidos, en Europa el convenio colectivo no tiene la misma relevancia. Es por ello por lo que las normas de control a los clubes no plasman en ellos si no que en la mayoría de las ocasiones es el organismo que tenga atribuido el rol de organizador de competición – bien la institución a nivel confederación, bien las ligas y/o federaciones nacionales – quienes deciden los criterios y las normas a implementar.

### **III.3. Un análisis concreto de las competiciones.**

#### **A. Competiciones continentales: El sistema de Licencia UEFA: objeto, sujetos, contenido normativo consecuencias derivadas de su incumplimiento y ejemplos prácticos sobre su aplicación.**

##### Objeto

La confederación europea de fútbol tiene establecido un sistema de control económico-financiero de clubes, llevado a cabo mediante el sistema de licencia. Este sistema de control se considera ex post ya que se realiza una vez se han realizado las operaciones,

---

<sup>81</sup> BUDZINSKI, O., 2017. *Op. cit.*74

<sup>82</sup> *Ibid.*

<sup>83</sup> SCHUBERT, M. y HAMIL, S., 2018. Financial doping and financial fair play in European club football competitions.

<sup>84</sup> ANDREFF, W. 2010. *Op. cit.* 5

analizando las actuaciones en las temporadas previas. La implementación de este sistema de licencia le ha otorgado a UEFA un refuerzo en su posición de cuerpo regulador y al mismo tiempo organizador del deporte en Europa<sup>85</sup>.

Para hablar de este sistema, debemos remontarnos al principio de la década del 2010, cuando UEFA<sup>86</sup>, ante los hechos antes mencionados implementó las normas del *Fair Play Financiero* con el objetivo de aportar disciplina y racionalidad<sup>87</sup> en el ámbito económico a los clubes europeos. A través de este sistema, los clubes que desean participar la siguiente temporada en una competición europea deben adquirir la licencia UEFA - incluso antes de saber si cumplen el requisito deportivo de clasificarse para una de las tres competiciones. Durante la temporada pasada, UEFA modificó estas normas cambiando su nomenclatura a *UEFA Club Licensing and Financial Sustainability Regulations*, así como varios puntos en cuanto a su contenido que convierten esta reforma en la más importante desde la creación<sup>88</sup>. La implementación de este sistema ha sido considerada como el paso que ha consolidado el fútbol como una industria<sup>89</sup>.

*Sujetos intervinientes: entidad otorgante y titular de la licencia.*

La licencia la emite un órgano integrado en las Federaciones nacionales<sup>90</sup> – que ante el riesgo de que puedan autorizar indiscriminadamente por buscar que sus equipos formen parte de la competición europea<sup>91</sup> están sujetos a la supervisión y auditoria de un departamento de UEFA –*Club Financial Control Panel*- así como a la obligación de renovar anualmente el certificado de calidad para emitir licencias. Este órgano está compuesto por dos instancias, cada cámara formada por miembros independientes a la Federación, a UEFA y a clubes interesados<sup>92</sup>.

---

<sup>85</sup> PEETERS, T. y SZYMANSKI, S., 2014. *Op. cit.* 71

<sup>86</sup> GRABAR, V. y SONIN, K., 2018. Financial restrictions and competitive balance in sports leagues.

<sup>87</sup> PEETERS, T. y SZYMANSKI, S., 2014. *Op. cit.* 71

<sup>88</sup> SOLHEKOL, K., 2022. UEFA's new Financial Sustainability Regulations to replace FFP: All you need to know.

<sup>89</sup> LÓPEZ MARTINEZ, R., 2021. Gobernanza y Fair Play Financiero y Tecnológico en Gamero & Millán (Dir.), *Manual de Derecho del Deporte*. p.1081.

<sup>90</sup> Vid. Art. 5 UEFA CL&FSR.

<sup>91</sup> PEETERS, T. y SZYMANSKI, S., 2014. *Op. cit.* 71

<sup>92</sup> Vid. Art. 7.07 UEFA CL&FSR.

Establecido el sujeto otorgante, conviene analizar también quien puede aplicar para la tenencia de una licencia. Como se ha mencionado anteriormente, el proceso de licencia es irrelevante a los efectos del criterio deportivo. Los solicitantes serán clubes que estén afiliados a las federaciones miembro de UEFA<sup>93</sup>, y que hubieran participado en competiciones durante, al menos, tres años

#### Contenido de la normativa financiera

El proceso de valoración para el otorgamiento de la licencia tiene tres elementos de carácter financiero a valorar: A) *Football Earnings Rule*, también conocido como *Three-year rule*; B) *No Overpayment Rule*; y C) *Cost-Squad ratio*.

En relación con el primero de los criterios, la regla de los ingresos relacionados con el fútbol -criterio de estabilidad-<sup>94</sup>, establece un control sobre periodos de los tres años anteriores al año de la solicitud. La regla general es que no se permite que los clubes incurran en pérdidas por tener más gastos que ingresos relacionados con el fútbol. Se entiende por ingreso relacionado con el fútbol, entre otros, aquellos ingresos por venta de entradas, patrocinios, derechos televisivos, marketing, premios, operaciones de venta de jugadores; mientras que se consideran gastos relevantes, entre otros, el coste de materia prima, salarios de jugadores y empleados, amortización de compra de jugadores. La norma permite a los clubes incurrir, en el periodo de tres años, un déficit de 5 millones de euros -desviación aceptable. Sin embargo, cualquier déficit superior a 5 millones de euros deberá estar avalado por contribuciones del propietario o aumento del capital hasta un máximo de 60 millones de euros. Asimismo, se podrá aumentar la desviación aceptable hasta los 10 millones de euros siempre y cuando el club no haya sido sancionado disciplinariamente en relación con la licencia, no esté sujeto a un *settlement agreement*, y cumpla con una serie de requisitos financieros.

El segundo de los puntos, el de *overdue payables* -criterio de solvencia-, establece un mecanismo para evitar que los clubes tengan deudas pendientes con varios actores<sup>95</sup>. En este sentido, tendrán que informar en varios puntos de la temporada de que no existen

---

<sup>93</sup> Vid. Art 14 UEFA CL&FSR.

<sup>94</sup> Vid. Art. 84 y ss. UEFA CL&FSR.

<sup>95</sup> Vid. Arts. 70, 71, 72 y 73, en relación con Arts. 80, 81, 82 y 83 UEFA CL&FSR.

deudas vencidas y exigibles con otros clubes derivado de la transferencia de jugadores, empleados y jugadores, instituciones nacionales y tributarias, y con UEFA debiendo informar a fechas de 14 de julio, octubre y diciembre.

El tercero de los puntos, el *squad cost ratio* -criterio de control del gasto salarial- es novedoso de la reforma introducida por UEFA en 2022 y actualmente se encuentra en fase de transición hasta su plena entrada en vigor en la temporada 2025/2026<sup>96</sup>. La norma establece un límite salarial del 70%<sup>97</sup>, que para la presente temporada es del 90% y para la próxima 80%. A la hora de computar los elementos a considerar se incluyen<sup>98</sup>, entre otros: los salarios de cualquier persona relevante<sup>99</sup>; la amortización del coste de cualquier persona relevante, es decir, los costes de los traspasos de jugadores y/o entrenadores, y también el coste de intermediarios/agentes. Todo lo anterior se incluye en el numerador y así las cosas en el denominador se incluyen los ingresos operativos y el neto -beneficio o pérdidas- de las operaciones de registro de jugadores, es decir, transferencias de jugadores y otros ingresos o gastos de los traspasos.

Sin perjuicio de lo anterior, la licencia UEFA no solo entra a valorar el cumplimiento de requisitos económico-financieros, si no que se utiliza para asegurar que los clubes cumplen en otro tipo de áreas como a nivel de desarrollo de jugadores jóvenes<sup>100</sup>, fútbol femenino<sup>101</sup>, responsabilidad social corporativa<sup>102</sup>, el personal empleado en el club<sup>103</sup>, así como sus funciones o la infraestructura: tanto el estadio<sup>104</sup> como el centro de entrenamiento<sup>105</sup>. También existe otro pilar que se analiza con normativa a nivel legal<sup>106</sup>,

---

<sup>96</sup> Vid. Arts. 100 y 101 UEFA CL&FSR.

<sup>97</sup> Vid. Art. 92, 93 y 94 UEFA CL&FSR.

<sup>98</sup> Vid. Art. 92 UEFA CL&FSR.

<sup>99</sup> Vid. Definición Art. K.1.2. del Anexo K UEFA CL&FSR.

<sup>100</sup> Vid. Art. 19 UEFA CL&FSR.

<sup>101</sup> Vid. Art. 20 UEFA CL&FSR.

<sup>102</sup> Vid. Art 27 y ss. UEFA CL&FSR.

<sup>103</sup> Vid. Art 36 y ss. UEFA CL&FSR.

<sup>104</sup> Vid. Art 33 UEFA CL&FSR.

<sup>105</sup> Vid. Art 34 y 35 UEFA CL&FSR.

<sup>106</sup> Vid Art. 75 y ss. UEFA CL&FSR.

debiéndose informar de elementos como: estructura propietaria del club<sup>107</sup>, o una declaración de compromiso con las normas de la competición<sup>108</sup>.

*Consecuencias de su incumplimiento: procedimiento sancionador.*

El incumplimiento de la normativa de control económico-financiero de UEFA conlleva aparejado un procedimiento sancionador que se ha establecido en el reglamento *Procedural rules governing the UEFA Club Financial Control Body* (en adelante, UEFA PRGFCB). Se le otorga la jurisdicción para el seguimiento de los casos, al *Club Financial Control Body*<sup>109</sup>. En este sentido, este órgano, es competente<sup>110</sup> para, entre otros, determinar si el club, una vez adquirida la licencia, cumple con los requisitos; negociar *settlement agreements*; incoar expedientes disciplinarios ante incumplimientos de la normativa UEFA CL&FSR; o decidir sobre la elegibilidad de un club para participar en una competición de UEFA. El órgano está conformado por dos instancias: una primera instancia y una segunda instancia de apelación, cuyas decisiones se pueden apelar posteriormente al Tribunal de Arbitraje del Deporte<sup>111</sup>.

Ante la apertura de un expediente sancionador, el órgano de primera instancia puede iniciar negociaciones con un club que se encuentre incumpliendo la normativa para alcanzar un acuerdo transaccional, denominado *settlement agreement*<sup>112</sup>. Estos acuerdos establecen unas condiciones específicas para un club que se encuentra en situación de incumplir la normativa. Posteriormente, es el propio órgano el encargado de hacer un seguimiento de que el club está cumpliendo con el acuerdo.

Las sanciones, medidas punitivas<sup>113</sup> de carácter disciplinario, a las que se exponen<sup>114</sup> van desde el aviso hasta la prohibición de realizar actividades relacionadas con el fútbol y la retirada de títulos, incluyendo, entre medias otras como: multa, deducción de puntos,

---

<sup>107</sup> Vid. Arts. 62 y 63 UEFA CL&FSR.

<sup>108</sup> Vid. Art 59 UEFA CL&FSR.

<sup>109</sup> Vid. Art. 96 UEFA CL&FSR.

<sup>110</sup> Vid. Art. 5 UEFA PRGFCB

<sup>111</sup> Vid. Art. 34 UEFA PRGFCB.

<sup>112</sup> Vid. Art. 115 UEFA PRGFCB.

<sup>113</sup> LOPEZ MARTINEZ. 2021. *Op. cit.* 89

<sup>114</sup> Vid. Art. 29 UEFA PRGFCB.

prohibición de registrar nuevos jugadores a competiciones UEFA, retención de ingresos de competición UEFA, exclusión de competiciones.

### Ejemplos prácticos

A modo ilustrativo del funcionamiento del órgano ante incumplimientos de la normativa, se aportan dos ejemplos: uno de acuerdo transaccional en forma de *settlement agreement*, y otro sancionador frente a clubes, con carácter reciente.

En primer lugar, el caso del *settlement agreement* suscrito entre UEFA y los clubes *AS Roma e Internazionale de Milano*<sup>115</sup>. El órgano de UEFA encontró que estos dos clubes italianos habían vulnerado la regla contenida en el criterio de estabilidad durante los años 2020, 2021 y 2022. A la vista de que se trataba de un problema arrastrado de la pandemia de la COVID-19, el órgano de UEFA alcanzó un acuerdo con estos dos clubes. El acuerdo alcanzado tiene una duración de cuatro temporadas deportivas comenzando por la actual. El objeto principal es supervisar que los clubes cumplen con el criterio de estabilidad para la temporada 2026/2027, es decir, ambos clubes se han comprometido a que, para entonces, su balance de ingresos y gastos relacionados con el fútbol se encuentre dentro de los límites de la desviación aceptada. Asimismo, como parte del acuerdo los clubes han acordado que UEFA retenga una parte del dinero en premios que reparte. Concretamente un 15% para la presente temporada, Y de cara a las futuras temporadas queda pendiente del cumplimiento alcanzado. De igual manera el acuerdo establece que si el club no va cumpliendo con los objetivos parciales podrán imponerse otras medidas más lesivas.

El caso en materia de imposición de sanciones es previo a la COVID-19 y tiene como club sancionado al *Sporting Clube de Portugal – Futebol, SAD*<sup>116</sup>. En el año 2018 cuando el club solicitó la licencia UEFA, se indicó que existían deudas pendientes de pago con otros clubes y con las autoridades nacionales. La deuda con los clubes se mantuvo en septiembre de 2018 mientras que la deuda con las autoridades nacionales ya se había

---

<sup>115</sup> UEFA CFCB. 2022. Summary of the settlement agreement for the transitional period (4-year period) with AS Roma (ITA) and FC Internazionale Milano (ITA).

<sup>116</sup> UEFA CFCB. (2018). Decision in case AC-10/2018 Sporting Clube de Portugal – Futebol, SAD.



saldado. A la vista de las infracciones de la regulación anteriormente explicada, el órgano de UEFA decidió abrir un expediente contra el club, ya que en dos de las fechas establecidas el club adeudaba dinero. El club alegó que las deudas con otros clubes habían sido pagadas, sin contar con los mecanismos de solidaridad y que las deudas con las autoridades nacionales se pagaron poco tiempo después. Asimismo, el club alegó que existían causas de fuerza mayor que impedían la posible realización de esos pagos: la invasión del centro de entrenamiento en el mes de mayo de 2018, un periodo de inestabilidad institucional del club y una orden de pago de un tribunal suizo por valor de 2,300,000 euros. Así las cosas, el órgano de UEFA decidió sancionar al club por incumplir la normativa con una multa de 50,000 euros.

#### La revisión en vía judicial de la normativa

El mecanismo de licencia UEFA ha sido objeto de revisión a nivel jurisdiccional, toda vez que diversos actores han defendido que vulnera el libre mercado consagrado en la Unión Europea. A fecha presente no hay un pronunciamiento expreso en relación con esta normativa en relación con el fondo sobre la legalidad de esta normativa emitido por ningún tribunal de justicia europeo ya que la única vez que se planteó fue el caso de Daniel Striani junto a varios otros actores del mundo del fútbol<sup>117</sup> sin éxito. En esta ocasión cuando se elevó la cuestión preliminar al Tribunal de Justicia de la Unión Europea, éste la inadmitió. Sin embargo, sí que existe un pronunciamiento sobre la legalidad de esta normativa a la luz del derecho de la Unión Europea por parte del Tribunal de Arbitraje del Deporte.

El laudo CAS 2016/A/4492<sup>118</sup> analiza la legalidad de la normativa a la luz del derecho de la competencia de la Unión Europea. En este sentido queda fuera de dudas que la normativa tiene afectación en varios Estados miembros. Sin embargo, no tiene como objetivo la restricción de la competencia. El club apelante no presentó pruebas suficientes para demostrar el efecto negativo de la normativa en el mercado concreto. A pesar de ello el tribunal sí que apreció que la norma en abstracto no es una restricción total a la capacidad de gasto de los clubes.

---

<sup>117</sup> FLANAGAN, C.A., 2018. The Corridor of Uncertainty: Part One, Case studies on the legal challenges to the financial regulation of football. *The International Sports Law Journal*.

<sup>118</sup> Laudo CAS 2016/A/4492. Galatasaray v. UEFA.

Sin perjuicio de todo lo anterior, la sujeción de la normativa deportiva profesional a los estándares del derecho de la Unión Europea, entre lo que se incluye el derecho de la competencia, ha quedado refrendado en la reciente sentencia del Caso Superliga<sup>119</sup>, donde se confirma que toda actividad deportiva en la que se constituya una actividad económica está sujeta al derecho comunitario.

### **B. Competiciones nacionales: La Liga de Fútbol Profesional en España, la Bundesliga en Alemania y la Premier League en Inglaterra.**

En idéntica fecha y planteamiento a lo anterior, ante una desfavorable salud económica de los clubes de fútbol profesional en el año 2014 se aprobó el Reglamento de Control de la Liga<sup>120</sup>. De todo el contenido de la normativa señalada, que contiene infinidad de ratios y elementos, el principal es el límite del coste de la plantilla deportiva (LCPD) que actúa a modo de límite salarial duro, toda vez que La Liga no permite registrar a un jugador para participar en la competición cuando el club ha excedido dicho límite. Este límite es individual para cada club, es decir, se calcula independientemente de lo que le suceda al resto de equipos de la competición.

Mención especial también merece la *Bundesliga*, liga profesional de Alemania, que ya desde los años 80 del siglo pasado implementó el sistema de licencia<sup>121</sup> para que los equipos que tuvieran derecho deportivo a participar en la competición tuvieran la obligación de obtener un control previo obteniendo una licencia. En el proceso de otorgamiento de la licencia se valoran múltiples elementos, al igual que en la licencia UEFA, pero el financiero es el más relevante de todos ellos<sup>122</sup>, siendo la liquidez de los clubes el criterio financiero al que prestan atención.

---

<sup>119</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 21 de diciembre de 2023, asunto C-333/21, *European Superleague Company contra UEFA y FIFA*, § 82 a 88.

<sup>120</sup> Según LÓPEZ MARTÍNEZ. 2021. 'El funcionamiento del Reglamento resulta, en esencia, sencillo, buscando el objetivo último de que todos los clubes que quieran participar en competiciones de la Liga deban presentar, ex ante, sus cuentas e informes de auditoría y la ausencia de deudas con otros clubes, con empleados o con la Administración. pp. 1082-1083.

<sup>121</sup> FEDDERSEN, A., 2006. *Economic consequences of the UEFA Champions League for National Championships: the case of Germany*.

<sup>122</sup> *Ibid.*

Por último, merece mención la liga europea de fútbol más seguida: la británica, llamada *The FA Premier League*. A diferencia de las dos ligas profesionales anteriores, la Premier League, si bien tiene establecido un sistema de control financiero denominado *Profitability and Sustainability*, no es tan exhaustivo como los dos anteriores. En este sentido, las reglas de esta liga suponen una restricción del nivel de pérdidas de los clubs afín de evitar la incursión en grandes cantidades de deuda. Concretamente, la Sección E del Premier League Rules<sup>123</sup> establece la normativa en materia económico-financiera de los clubes. Por un lado, se incluyen obligaciones antes mencionadas, como la ausencia de deudas vencidas pendientes de pago, la obligación de entregar las cuentas anuales o de notificar supuestos de insolvencia. Asimismo, se incluyen las normas de *Profitability and Sustainability*, consistentes en la contención de las pérdidas en las que un club puede incurrir. Ahora bien, si incurren en ellas se plantean los siguientes escenarios:

En el caso de que las pérdidas sean inferiores a £15 millones<sup>124</sup>: el órgano competente de la Premier League analizará si el club puede hacer frente a sus deudas vencidas a lo largo de la siguiente temporada.

En el caso de que las pérdidas sean superiores a £15 millones e inferiores a £105 millones<sup>125</sup>: el club debe aportar las proyecciones presupuestarias para la temporada actual y las dos siguientes, así como garantía de financiación de las pérdidas. El órgano competente de la Premier League podrá adoptar las medidas que dispone, entre las que se incluye: la privación de inscripción de jugadores, o el requerimiento de información adicional<sup>126</sup>.

En el caso de que las pérdidas sean superiores a £105 millones<sup>127</sup>: el órgano competente podrá adoptar las medidas señaladas anteriormente, y el caso será trasladado a los órganos disciplinarios de la Premier League por haber vulnerado la normativa.

---

<sup>123</sup> PREMIER LEAGUE, 2023a. The Premier League Handbook Season 2023/24.

<sup>124</sup> Vid. Regla E. 49 de Premier League Rules.

<sup>125</sup> Vid. Regla E. 50 de Premier League Rules.

<sup>126</sup> Vid. Regla E.16 de Premier League Rules.

<sup>127</sup> Vid. Regla E. 51 de Premier League Rules.

Recientemente se ha tenido conocimiento de dos investigaciones por infracciones de la normativa referida. En primer lugar, el caso del Everton FC<sup>128</sup> que ha sido resuelto y aunque está sujeto a un recurso de apelación interpuesto por el club, condena con una sanción de deducción de 10 puntos por haber vulnerado la normativa en la temporada deportiva 2021/2022 alcanzándose pérdidas por valor de £124.5 millones. En segundo lugar, se encuentra todavía bajo investigación el caso del Manchester City FC<sup>129</sup> al que se le imputa el incumplimiento durante varias temporadas de varios artículos de la normativa económico-financiera de la Premier League.

---

<sup>128</sup> PREMIER LEAGUE JUDICIAL PANEL. Decisión del Asunto PLJP 2023/3 Premier League v. Everton FC.

<sup>129</sup> PREMIER LEAGUE. 2023b. Premier League Statement – Manchester City.

## **V. CONCLUSIONES.**

El deporte profesional, como industria generadora de riqueza ha cambiado sus objetivos considerablemente. Ya no solo vale ganar en el terreno de juego a cualquier precio, sino que hay que garantizar un retorno económico de tal manera que se garantice la pervivencia a futuro de las entidades deportivas. Para lograr este objetivo, juegan un papel fundamental las normas de control económico-financiero para las entidades deportivas, implementados por ellas mismas, o por el organizador de una competición. Esta idea subyacente de que las cuestiones económicas también son importantes contiene una segunda contrapartida y es que a través del control económico-financiero se puede intervenir las conductas de las entidades deportivas buscando equilibrar el balance competitivo de una competición, que a fin de cuentas es el principal objetivo perseguido para crear un producto entretenido y que tenga alta demanda.

En Estados Unidos de América las normas de control económico - financiero surgieron al origen de las competiciones profesionales, como una respuesta ante un riesgo de la propia competición. Es decir, frente al riesgo de que un equipo vencedor aumentara persistentemente su ventaja como tal, se establecieron mecanismos a nivel económico y a nivel deportivo para que se preservara el balance competitivo. Por lo que, podemos afirmar que el bien a proteger cuando se implementa esta norma es la igualdad entre competidores.

Mientras tanto en Europa, la normativa del control económico-financiero no ha suscitado interés hasta la llegada de una crisis económica mundial. Por tanto, es un movimiento reactivo frente a una situación de descontrol financiero desmesurada a la que se había llegado. Y en Europa la motivación principal no es preservar el balance competitivo, si no evitar situaciones de quiebra de las entidades, y, subsidiariamente, evitar que se vuelvan a producir situaciones en las que las entidades con mayor poder a nivel económico lo usen irracionalmente.

Además, precisamente el origen, o la forma de adoptar los mecanismos de control económico-financiero, más allá del motivo, es una diferencia notable en ambos continentes. Mientras que en el modelo americano se pone el foco en el convenio colectivo que se negocia entre jugadores y clubes, en el modelo europeo las normas

vienen establecidas por el órgano regulado y/u organizador de la competición. Esto último no significa que no se negocie ni escuche con otros *stakeholders* de la industria, si no que al fin y al cabo la decisión sobre la normativa la puede acabar tomando unilateralmente el órgano regulador.

En cuanto al contenido de las normas, sí que encontramos que las herramientas empleadas en ambos modelos son, en ciertos puntos, parecidos. El principal es en la trasposición de la idea de la implementación de un límite salarial como mecanismo de contención del gasto de una entidad. Sin embargo, incluso aquí encontramos divergencias. Mientras que en el modelo americano el límite salarial es, por regla general, de carácter colectivo para el conjunto de los equipos; en Europa el límite se circunscribe a las circunstancias individuales de cada entidad. Este hecho guarda una relación directa con la concepción de las competiciones, toda vez que desde el prisma americano existe un mayor sentimiento de pertenencia de las franquicias hacia la competición, por lo que se buscan fórmulas para tener reglas con un impacto similar en las franquicias.

Por tanto, estamos en un momento transitorio en el que las competiciones de Europa están copiando los conceptos de la normativa de control económico-financiero ya que han demostrado su utilidad y eficacia, así como su arreglo a las normas del ordenamiento jurídico. Si bien, las peculiaridades del modelo europeo no permiten la absorción total y plena de estas normas de tal manera que se han adaptado creando normas dentro de un sistema que preconiza el libre mercado, a riesgo de poner vallas al campo. Es por ello, por lo que al igual que en Estados Unidos, se deberá andar observando la complicitad de estas normas con las del Derecho de la Competencia de la UE. Asimismo, es un elemento propio del sistema europeo el sistema de licencia, que emula la idea de que un jugador profesional para competir debe adquirir una licencia federativa, y la traspone para los clubes, a fin de valorar la complicitad de éstos con las normas.

Asimismo, en Europa se encuentra el hito de que dentro del mismo deporte – el fútbol – y entre campeonatos idénticos – la liga profesional – no existe unanimidad en cuanto a la normativa a implementar. Esto se debe, esencialmente, a la voluntad del regulador y la determinación del objeto merecedor de protección a través de la normativa. Es decir, se ha priorizado un sistema de control de uno, o varios, elementos, como pueden ser las

deudas vencidas o la contención en el gasto en salarios de la plantilla. Sin perjuicio de lo anterior, los sistemas implantados a la fecha están lejos de asimilarse a los de América.

El futuro de la industria del deporte profesional en Europa parece girar en torno a la proliferación del mecanismo de la obtención de la licencia como criterio para participar en las competiciones. Es cuanto menos curioso que cuando se analiza los mecanismos de control económico-financiero en Europa en general y en el fútbol en particular, poca mención se pueda hacer a Inglaterra, cuando su liga profesional es la más seguida a nivel mundial, porque los mecanismos implementados hasta la fecha son prácticamente de control o *reporting*, sin una intervención efectiva. Sin embargo, la idea perseguida por el Gobierno del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte con la creación de un órgano estatal regulador del fútbol profesional es que todos los clubes que quieran participar en la competición profesional tengan que obtener una licencia, en la que, para su obtención, también se incluyan requisitos de cumplimiento financiero, por lo que el control económico-financiero podría llegar a través de la normativa, ya no federativa, sino gubernamental, de la administración nacional británica. Así las cosas, no cabe duda de que estamos tan solo ante el inicio de estas normas en Europa.

## **VI. BIBLIOGRAFÍA.**

### **A. Legislación.**

Ley 39/2022, de 30 de diciembre, del Deporte. *Boletín Oficial del Estado*, 314, de 31 de diciembre de 2022. [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-24430](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-24430)

### **B. Sentencias y pronunciamientos jurisdiccionales.**

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 15 de diciembre de 1995, Asunto C-415/93 Union royale belge des sociétés de football association ASBL v Jean-Marc Bosman, Royal club liégeois SA v Jean-Marc Bosman and others and Union des associations européennes de football (UEFA) v Jean-Marc Bosman [1995] ECR I-4921. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A61993CJ0415>

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 21 de diciembre de 2023, asunto C-333/21, European Superleague Company contra Unión de Federaciones Europeas de Fútbol (UEFA) y Fédération internationale de football association (FIFA). <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=2D8956C13477CECCB6B3B1D83ECA8208?text=&docid=280765&pageIndex=0&doclang=es&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=688262>

Sentencia del Tribunal Supremo de los Estados Unidos de América. Federal Baseball Club v. National League. 259 U.S. 200 (1922). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/259/200/#tab-opinion-1929449>

Sentencia del Tribunal Supremo de los Estados Unidos de América. Toolson v. New York Yankees, Inc. 346 U.S. 356 (1953). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/346/356/>

Sentencia del Tribunal Supremo de los Estados Unidos de América. Radovic v. National Football League, 352 U.S. 445 (1957). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/352/445/>

Sentencia del Tribunal Supremo de los Estados Unidos de América. American Needle v. National Football League, 560 U.S. 183 (2010).



<https://web.archive.org/web/20100527190439/http://www.supremecourt.gov/opinions/09pdf/08-661.pdf>

Sentencia Corte de Apelación para el Primer Circuito de los Estados Unidos de América. Fraser et al. v. Major League Soccer et al, 284 F.3d 47 (1st Cir.) (2002).

<https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F3/284/47/495459/>

Sentencia de la Corte del Distrito Sur de Nueva York de los Estados Unidos de América. Robertson et al. v. National Basketball League et al. 389 F. Supp. 867 (S.D.N.Y. 1975).

<https://law.justia.com/cases/federal/district-courts/FSupp/389/867/1591788/>

TRIBUNAL DE ARBITRAJE DEL DEPORTE. 2016. Laudo CAS 2016/A/4492. Árbitros: Prof. Luigi Fumagalli; Prof. Bernard Hanotiau; Mr Olivier Carrard. Asunto: Galatasaray v. Union des Associations Européennes de Football (UEFA), de 3 de octubre de 2016. Recuperado el 15 de diciembre de 2023, de <https://jurisprudence.tas-cas.org/Shared%20Documents/4492.pdf>

### **C. Otra documentación.**

ANDERSON, J., 2013. *Leading cases in sports law* [en línea]. S.l.: s.n. Disponible en: <https://doi.org/10.1007/978-90-6704-909-2>.

ANDREFF, W., 2007. Régulation et institutions en économie du sport. *Revue de la régulation* [en línea], no. 1, DOI 10.4000/regulation.1274. Disponible en: <https://doi.org/10.4000/regulation.1274>.

ANDREFF, W. 2010. *European versus American model of sports*. Arbeitskreis Sportökonomie e.V. Sportwissenschaftliches Institut, Universität des Saarlandes, Saarbrücken, Alemania.

BOUCHER, G., 2008. Baseball, Antitrust and the Rise of the Players' Association [en línea]. *University of Denver Sports & Entertainment Law Journal*, vol. 4. Disponible en <https://www.law.du.edu/documents/sports-and-entertainment-law-journal/issues/04/121-135-boucher.pdf>

BRADBURY, J.C., 2021. Financial returns in major league soccer. *Journal of Sports Economics* [en línea], vol. 22, no. 8, DOI 10.1177/15270025211022733. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/15270025211022733>.

- BROWN, M.T., RASCHER, D.A., NAGEL, M.S. y MCEVOY, C.D., 2021. *Financial management in the sport industry* [en línea]. S.l.: s.n. Disponible en: <https://doi.org/10.4324/9780429316746>.
- BUDZINSKI, O., 2017. Market-internal financial regulation in sports as an anticompetitive institution. [en línea]. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10419/171345>.
- CONSEJO DE EUROPA. 2022. *Revised European Sports Charter* [en línea]. Council of Europe Publishing. <https://edoc.coe.int/en/sport-for-all/11299-revised-european-sports-charter.html>
- DECURTINS, R., 2017. Major League soccer's exceptionalism in FIFA's transfer system: For how much longer? *Marquette Sports Law Review* [en línea], vol. 27, no. 2, Disponible en: <https://paperity.org/p/83339027/major-league-soccers-exceptionalism-in-fifas-transfer-system-for-how-much-longer>.
- DIETL, H., LANG, M. y WERNER, S., 2010. The effect of luxury taxes on competitive balance, club profits, and social welfare in sports leagues. *International Journal of Sport Finance* [en línea], vol. 5, no. 1, DOI 10.5167/uzh-34515. Disponible en: <https://doi.org/10.5167/uzh-34515>.
- DIETL, H., FRANCK, E., LANG, M. y RATHKE, A., 2011a. Organizational differences between U.S. major leagues and European Leagues: Implications for salary caps. *Social Science Research Network* [en línea], DOI 10.2139/ssrn.3489168. Disponible en: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3489168>.
- DIETL, H., FRANCK, E., LANG, M. y RATHKE, A., 2011b. SALARY CAP REGULATION IN PROFESSIONAL TEAM SPORTS. *Contemporary Economic Policy* [en línea], vol. 30, no. 3, DOI 10.1111/j.1465-7287.2011.00265.x. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1465-7287.2011.00265.x>.
- FEDDERSEN, A., 2006. Economic consequences of the UEFA Champions League for National Championships: the case of Germany. *RePEc: Research Papers in Economics* [en línea], Disponible en: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/49287/1/667690905.pdf>.
- FLANAGAN, C.A., 2018. The Corridor of Uncertainty: Part One, Case studies on the legal challenges to the financial regulation of football. *The International Sports Law Journal* [en línea], vol. 17, no. 3-4, DOI 10.1007/s40318-018-0124-0. Disponible en: <https://doi.org/10.1007/s40318-018-0124-0>.

- FIFA, 2023. International Transfer Snapshot September 2023. *legal.fifa.com* [en línea]. S.l.: [consulta: 18 noviembre 2023]. Disponible en: <https://digitalhub.fifa.com/m/2d3b5b32c3b965b9/original/International-Transfer-Snapshot-September-2023.pdf>.
- GARCÍA, B. 2016. He was not alone: Bosman in context en Duval y Van Rompuy (Eds.), *The Legacy of Bosman. Revisiting the relationship between EU Law and Sport*. Springer.
- GOPLERUD, C., 1997. Collective bargaining in the National Football League: A Historical and comparative analysis. *Jeffrey S. Moorad Sports Law Journal* [en línea], vol. 4, no. 1, Disponible en: <https://digitalcommons.law.villanova.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1234&context=mslj>.
- GRABAR, V. y SONIN, K., 2018. Financial restrictions and competitive balance in sports leagues. *Social Science Research Network* [en línea], DOI 10.2139/ssrn.3242351. Disponible en: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3242351>.
- HOWARD, D.R. y CROMPTON, J.L., 2002. The growth and financial status of professional sports in North America: Insights for English soccer leagues? *Managing Leisure* [en línea], vol. 7, no. 3, DOI 10.1080/13606710210163364. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/13606710210163364>.
- LEVINE, A.M., 1995. Hard Cap or Soft Cap: The Optimal Player Mobility Restrictions for the Professional Sports Leagues, *Fordham Intell. Prop. Media & Ent. L.J.* vol. 6, no. 1, p. 243.
- LÓPEZ MARTINEZ, R., 2021. Gobernanza y Fair Play Financiero y Tecnológico en Gamero & Millán (Dir.), *Manual de Derecho del Deporte*. Tecnos.
- MANN, S.G., 2012. In name only: how Major League Baseball's reliance on its antitrust exemption is hurting the game. *William and Mary law review* [en línea], vol. 54, no. 2, Disponible en: <https://scholarship.law.wm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3458&context=wmlr>.
- MOZES, M.J. & GLICKSMAN, B., 2011. Adjusting the stream? Analyzing Major League Baseball's antitrust exemption after American Needle. [en línea]. Disponible en: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1758803](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1758803).

- NBA, 2020. Collective Bargaining Agreement 2020. Recuperado el 15 de diciembre de 2023 de [https://s3.amazonaws.com/mlspa/2020-2028-CBA-Long-Form\\_FINAL.pdf?mtime=20230221184117](https://s3.amazonaws.com/mlspa/2020-2028-CBA-Long-Form_FINAL.pdf?mtime=20230221184117)
- MLSSOCCER, 2023. Major League Soccer and Adidas announce landmark Multi-Year Partnership extension. *mlssoccer* [en línea]. 13 abril 2023. Disponible en: <https://www.mlssoccer.com/news/major-league-soccer-and-adidas-announce-landmark-multi-year-partnership-extensio>.
- NAGEL, M.S., BROWN, M.T., RASCHER, D.A. y MCEVOY, C.D., 2006. Major League Baseball Anti-Trust immunity: Examining the legal and financial implications of relocation rules. *Social Science Research Network* [en línea], DOI 10.2139/ssrn.1690897. Disponible en: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1690897>.
- NBA, 2023. Collective Bargaining Agreement 2023. Recuperado el 15 de noviembre de 2023 de <https://imgix.cosmicjs.com/25da5eb0-15eb-11ee-b5b3-fbd321202bdf-Final-2023-NBA-Collective-Bargaining-Agreement-6-28-23.pdf>
- NFL, 2020. Collective Bargaining Agreement 2020. Recuperado el 2 de diciembre de 2023 de [https://nflpaweb.blob.core.windows.net/media/Default/NFLPA/CBA2020/NFL-NFLPA\\_CBA\\_March\\_5\\_2020.pdf](https://nflpaweb.blob.core.windows.net/media/Default/NFLPA/CBA2020/NFL-NFLPA_CBA_March_5_2020.pdf)
- O'LEARY, L., 2017. *Employment and labour relations law in the Premier League, NBA and International Rugby Union* [en línea]. S.l.: s.n. Disponible en: <https://doi.org/10.1007/978-94-6265-159-3>.
- PEETERS, T. y SZYMANSKI, S., 2014. Financial fair play in European football. *Economic Policy* [en línea], vol. 29, no. 78, DOI 10.1111/1468-0327.12031. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/1468-0327.12031>.
- PIEPER, J., & WALLEBOHR, A., 2016. North American Major Leagues and European Club football—An Institutional Economic comparison. Recuperado 18 de noviembre de 2023, de [https://www.researchgate.net/publication/291295290\\_North\\_American\\_Major\\_Leagues\\_and\\_European\\_Club\\_football\\_-\\_An\\_Institutional\\_Economic\\_comparison](https://www.researchgate.net/publication/291295290_North_American_Major_Leagues_and_European_Club_football_-_An_Institutional_Economic_comparison)
- PITTS, B.G. y STOTLAR, D.K., 2013. *Fundamentals of Sport Marketing*. S.l.: Fitness Information Technology.
- PREMIER LEAGUE, 2023a. *The Premier League Handbook Season 2023/24*. Premier League [en línea]. S.l.: [consulta: 21 diciembre 2023]. Disponible en:

[https://resources.premierleague.com/premierleague/document/2023/12/06/5df13344-b72d-494e-9208-38e69d733b04/PL\\_Handbook\\_2023-24\\_DIGITAL\\_06.12.23.pdf](https://resources.premierleague.com/premierleague/document/2023/12/06/5df13344-b72d-494e-9208-38e69d733b04/PL_Handbook_2023-24_DIGITAL_06.12.23.pdf).

PREMIER LEAGUE, 2023b. Premier League Statement - Manchester City. Premier League [en línea]. [consulta: 23 diciembre 2023]. Disponible en: <https://www.premierleague.com/news/3045970>.

PREMIER LEAGUE JUDICIAL PANEL, 2023. Decisión del asunto PLJP 2023/3 - The Premier League v. Everton FC. Premier League [en línea]. S.l.: Premier League. [consulta: 20 diciembre 2023]. Disponible en: <https://resources.premierleague.com/premierleague/document/2023/11/17/49989e4e-01a2-44f9-a012-c3a31ae5536b/2023-11-17-Premier-League-v-Everton-FC-Decision-for-Publication.pdf>.

PRICEWATERHOUSECOOPERS, 2020. La industria deportiva aporta el 3,3% del PIB español y genera 414.000 puestos de trabajo. *PwC* [en línea]. [consulta: 18 noviembre 2023]. Disponible en: <https://www.pwc.es/es/sala-prensa/notas-prensa/2020/industria-deportiva-pib-espanol.html>.

RAPPAPORT, J. y WILKERSON, C.R., 2001. What are the benefits of hosting a major league sports franchise. *Econometric Reviews* [en línea], vol. 86, no. 1, Disponible en: <http://49ers.savesantaclar.org/pdf/WhatAreTheBenefitsOfHosting.pdf>.

ROTTENBERG, S., 1956. The baseball players' labor market. *Journal of Political Economy* [en línea], vol. 64, no. 3, DOI 10.1086/257790. Disponible en: <https://doi.org/10.1086/257790>.

SCHUBERT, M. y HAMIL, S., 2018. Financial doping and financial fair play in European club football competitions. *Springer eBooks* [en línea]. S.l.: s.n., pp. 135-157. Disponible en: [https://doi.org/10.1007/978-3-319-77389-6\\_8](https://doi.org/10.1007/978-3-319-77389-6_8).

SOLHEKOL, K., 2022. UEFA's new Financial Sustainability Regulations to replace FFP: All you need to know. *Sky Sports* [en línea]. 7 abril 2022. Disponible en: <https://www.skysports.com/football/news/11095/12584543/uefas-new-financial-sustainability-regulations-to-replace-ffp-all-you-need-to-know>.

STAUDO HAR, P.D., 1998. Salary Caps in Professional Team Sports. *Copensation and Working Conditions* [en línea], Disponible en: <https://www.bls.gov/opub/mlr/cwc/salary-caps-in-professional-team-sports.pdf>.

TEROL GÓMEZ, R., 2021. Ligas profesionales y asociaciones de clubes en Gamero & Millán (Dirs.), *Manual de Derecho del Deporte*. Tecnos.

- UEFA, 2022. Procedural Rules governing the UEFA Club Financial Control Body. Recuperado el 12 de diciembre de 2023, [https://documents.uefa.com/r/BeFOp6B\\_HewkUPGH9Q4yZA/DxID65b1to2~EiFPqbSSiw](https://documents.uefa.com/r/BeFOp6B_HewkUPGH9Q4yZA/DxID65b1to2~EiFPqbSSiw)
- UEFA, 2023. Club Licensing and Financial Sustainability Regulations. Recuperado el 12 de diciembre de 2023, [https://www.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/financial-sustainability/documents/#:~:text=UEFA%20Club%20Licensing%20and%20Financial%20Sustainability%20Regulations%20\(Edition%202023\)](https://www.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/financial-sustainability/documents/#:~:text=UEFA%20Club%20Licensing%20and%20Financial%20Sustainability%20Regulations%20(Edition%202023))
- UEFA CFCB, 2018. Decision in case AC-10/2018 Sporting Clube de Portugal – Futbeol, SAD. Recuperado el 15 de diciembre de 2023, [https://editorial.uefa.com/resources/0258-0e2decac2a6f-39575a0efcec-1000/sporting\\_clube\\_de\\_portugal\\_-\\_cfc\\_b\\_adjudicatory\\_chamber\\_decision\\_-\\_december\\_2018.pdf](https://editorial.uefa.com/resources/0258-0e2decac2a6f-39575a0efcec-1000/sporting_clube_de_portugal_-_cfc_b_adjudicatory_chamber_decision_-_december_2018.pdf)
- UEFA CFCB, 2022. Summary of the settlement agreement for the transitional period (4-year period) with AS Roma (ITA) and FC Internazionale Milano (ITA). Recuperado el 15 de diciembre de 2023, [https://editorial.uefa.com/resources/0279-1603db295a2c-ef34afe09b18-1000/transitional\\_4-year\\_settlement\\_agreements\\_-\\_august\\_2022.pdf](https://editorial.uefa.com/resources/0279-1603db295a2c-ef34afe09b18-1000/transitional_4-year_settlement_agreements_-_august_2022.pdf)