

EN PRIMER PLANO

Fútbol y derecho de la competencia

Héctor Armengod

Abogado especializado en derecho de la competencia de la firma Hogan & Hartson LLP

A estas alturas del partido, todo el mundo sabe que el fútbol es un gran negocio. Según Deloitte, los veinte clubes de fútbol más ricos de Europa facturaron más de 3.300 millones de euros en la temporada 2005/6. Los principales equipos europeos obtienen la mayor parte de sus ingresos con la venta de los derechos de retransmisión de sus partidos. Dicha venta se ha convertido en un factor de competencia y rivalidad entre los clubes, que luchan por vender sus derechos al mejor postor para obtener así más ingresos con los que hacer fichajes estrella que, al menos en teoría, ayudan a ganar competiciones y llenar los estadios. El éxito en el terreno de juego trae consigo una revalorización de los derechos de retransmisión. Y así se cierra el círculo.

Además de ser una fuente primordial de ingresos de los clubes, los derechos de retransmisión son un elemento esencial de la competencia entre los operadores europeos de televisión de pago para atraer más clientes. Dado el tamaño de la tarta, no sorprende que la venta y adquisición de los derechos de retransmisión de fútbol esté en el punto de mira de las autoridades, tanto europeas como de los Estados miembros, porque pueden restringir la competencia.

Las investigaciones de la Comisión se han centrado principalmente en la venta conjunta de estos derechos por parte de las asociaciones nacionales y europeas de clubes de fútbol. La Comisión considera que la venta conjunta de derechos restringe la competencia, al impedir que los clubes compitan de forma individual en precio, y limita el número de partidos retransmitidos. Los efectos negativos de la venta conjunta se ven agravados cuando ésta se realiza de forma exclusiva y por periodos de tiempo excesivamente largos. En especial, si estos derechos son adquiridos por un único comprador, dicha adquisición puede reforzar una posición dominante en el mercado. Y es que suelen ser los operadores dominantes los únicos que tienen suficiente capacidad financiera para pagar los exorbitantes precios demandados por los clubes. Esto impide la entrada de nuevos actores en el mercado, lo que termina por reducir el poder de elección del consumidor.

La postura de la Comisión quedó patente en su decisión de 2003 sobre la venta de los derechos de la Liga de Campeones por la UEFA, a la que la Comisión impuso una serie de obligaciones como la segmentación de los derechos en diferentes paquetes, la utilización de un proceso de subasta pública para la venta de los mismos, o la limitación en la duración de los derechos a tres años. El objetivo era facilitar la adquisición de derechos por más de un operador por país, estimulando así la competencia entre los mismos. La postura de la Comisión en el caso UEFA es una referencia para examinar y regular los acuerdos de venta de derechos televisivos, y ha sido sucesivamente empleada por la Comisión para examinar la venta de los derechos de la Bundesliga alemana y la Premier League inglesa.

La Comisión y las autoridades nacio-

nales también han abordado el tema de la adquisición de derechos de fútbol desde el punto de vista de la fusión de operadores de televisión. Por ejemplo, siguiendo las recomendaciones del TDC, el Gobierno español aprobó la fusión de las plataformas digitales españolas, Canal Satélite y Vía Digital, sometiénola a estrictas condiciones. Gran parte de las condiciones impuestas entonces guardaban relación con la adquisición de derechos de retransmisión de partidos de fútbol y demás contenido *premium*. Con respecto a los derechos de fútbol, las condiciones impuestas perseguían, al igual que la decisión de la Comisión en el asunto UEFA, limitar la duración y el contenido de los derechos exclusivos sobre la Liga y la Copa del Rey, con el fin de garantizar el acceso de terceros operadores a dichos derechos. La validez de estas condiciones fue fijada a un máximo de cinco temporadas, y expira a finales de este año.

Sogecable y Mediapro

Los derechos de fútbol también jugaron un papel importante en el examen de la Comisión sobre la fusión de las plataformas italianas (*asunto Newscorp/Telepiù*). La operación fue aprobada por la Comisión con condiciones similares, en lo relativo a la adquisición de derechos de fútbol, a las impuestas por Sogecable en la fusión de las plataformas digitales. Curiosamente, una de las razones por las que la Comisión decidió aprobar esta fusión era que ambas plataformas no habían conseguido ser rentables y recuperar el alto coste derivado de la adquisición de contenido *premium* a través de las tasas de sus abonados.

Más recientemente, el 23 de marzo, en España, el Gobierno aprobó la adquisición de control exclusivo por parte de Sogecable de AVS sujetándola a condiciones. En la práctica, estas condiciones extienden hasta la temporada 2008/09 y con prórrogas automáticas de tres temporadas (mientras Sogecable siga manteniendo el control de la mayor parte de los derechos y una posición de dominio en el mercado de televisión de pago en España) el marco regulatorio impuesto con la fusión digital, aunque el acuerdo que ultima el grupo audiovisual Mediapro para arrebatar a Sogecable la comercialización de los partidos a partir de 2009 puede cambiar el panorama.

¿Qué conclusiones se pueden sacar de la intervención de las autoridades de la UE y los Estados miembros en la venta de derechos de fútbol?

El modelo regulatorio fijado por la Comisión, en el caso de la UEFA, no ha podido impedir un aumento exponencial en los precios de los derechos de fútbol en Europa. En noviembre, el Real Madrid cerró la venta de sus derechos televisivos para seis temporadas a Mediapro por 1.100 millones de euros. Esto tiene que repercutir a la fuerza en el precio final que los consumidores han de pagar por ver los partidos y acrecentar la brecha existente entre los pequeños y grandes equipos, tanto a nivel nacional como europeo. Y esto es, sin duda, una mala noticia para los aficionados.