



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE DERECHO

LA NUEVA REALIDAD: HACIA LA MERCANTILIZACIÓN DEL FÚTBOL PROFESIONAL

Autor: María Piñeiro de la Esperanza
5º E-3 C
Derecho Mercantil

Tutor: Dr. Abel Benito Veiga Copo

Madrid
Abril de 2021

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN	III
ABSTRACT	III
ÍNDICE DE GRÁFICOS	IV
LISTA DE ABREVIATURAS	V
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	1
1. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DE LA CUESTIÓN	1
2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	1
3. METODOLOGÍA Y ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN	2
CAPÍTULO II. MARCO CONCEPTUAL	3
1. CONCEPTOS BÁSICOS	3
1.1. Definición de fútbol profesional	3
1.2. Definición de Juego Limpio Financiero	3
1.3. Definición de mercantilización	4
1.4. Definición de “ <i>third-party ownership</i> ”	4
1.5. Definición de derechos federativos	5
1.6. Definición de derechos económicos	6
2. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL FÚTBOL PROFESIONAL	6
2.1. La evolución del fútbol profesional	6
2.2. El fútbol profesional como actividad empresarial	10
3. LA MERCANTILIZACIÓN DEL FÚTBOL PROFESIONAL	12
3.1. El régimen jurídico de los deportes profesionales: el conflicto entre las normas deportivas y el ordenamiento jurídico mercantil	12
3.2. La regulación de los clubes de fútbol profesional: las sociedades anónimas deportivas	14
3.3. La necesidad de adaptación de la normativa	16
CAPÍTULO III. LOS TPOS COMO FUENTES ALTERNATIVAS DE DINERO	18
1. LOS TPOS: CONSIDERACIONES PREVIAS	18

1.1. Tipos de TPOs	19
1.1.1. <i>TPOs de formación</i>	19
1.1.2. <i>TPOs de financiación</i>	19
1.1.3. <i>TPOs de inversión</i>	20
1.2. Modalidades de contratación	22
1.2.1. <i>La cesión de créditos</i>	22
1.2.2. <i>El préstamo con garantía</i>	24
1.2.3. <i>Cláusulas reguladoras de las operaciones de TPOs</i>	26
1.3. Las ventajas y los inconvenientes de los TPOs	27
2. LAS PROHIBICIONES DE FIFA	30
2.1. La influencia de terceros y la propiedad de los derechos económicos de jugadores por parte de terceros	30
2.1.1. <i>El art. 18 bis del RETJ</i>	31
2.1.2. <i>El art. 18 ter del RETJ</i>	32
2.2. Fundamentos de las prohibiciones	33
2.2.1. <i>Problemas éticos</i>	33
a. Los conflictos de interés	33
b. El desarrollo del jugador	35
c. Influencia indebida y dependencia	36
2.2.2. <i>Problemas jurídicos</i>	36
a. Vulneración de la normativa laboral	36
b. Vulneración de las reglas del Juego Limpio Financiero	37
c. Vulneración de la integridad de la competición	38
3. UNAS PROHIBICIONES POLÉMICAS	39
3.1. Vulneración de la normativa deportiva: el fracaso de las SADs	39
3.2. Vulneración de los principios de contratación básicos	40
3.3. Vulneración de la racionalidad económica	41
3.4. Vulneración de los principios comunitarios	42
4. RECOMENDACIÓN: POR LA REGULACIÓN DE LOS TPOS	44
4.1. Recomendación primera: un régimen de publicidad y transparencia adecuado	44
4.2. Recomendación segunda: un régimen de formalidades contractuales	45
4.3. Recomendación tercera: un contenido mínimo imperativo	46
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES	47
BIBLIOGRAFÍA	50

RESUMEN

Este trabajo de investigación aborda la progresiva mercantilización del fútbol profesional en España y sus implicaciones jurídicas. En concreto, se centra en la entrada de inversores privados en este sector mediante las llamadas operaciones de “*Third Party Ownership*”. En relación con estas últimas, se estudian sus características principales, entre ellas, su uso como fuente de financiación alternativa, su formalización y su regulación actual a nivel mundial, europeo y nacional. Para ello, se analizan el Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores y las prohibiciones contenidas en sus arts. 18 *bis* y *ter*. Finalmente, este trabajo plantea una alternativa a la prohibición de TPOs consistente en su permisibilidad, proponiendo, para ello, una regulación de *lege feranda*.

Palabras clave: Fútbol profesional, tercero, TPO, prohibición, sociedad anónima deportiva.

ABSTRACT

This research paper addresses the progressive commodification of professional football in Spain and its legal implications. Specifically, this paper focuses on private investors' entry into this sector through Third Party Ownership operations. With regards to these operations, this paper studies its main characteristics including their use as an alternative source of financing, their formalization as well as their regulation at the international, the European and the national level. To this effect, this paper analyses the Regulations on the Status and Transfers of Players and the restrictions contained in articles 18 *bis* and *ter*. Finally, this paper poses an alternative to the restrictions on TPOs by arguing in favor of their permissibility through the proposal of a *lege feranda* regulation.

Key words: Professional football, third, TPO, restriction, Sports Incorporated Company.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución del precio de los fichajes entre 1930 y 2001	9
Gráfico 2: Evolución de los ingresos y gastos ordinarios de la Primera División del Fútbol Español	10
Gráfico 3: Evolución de la deuda total de La Liga (1999-2018)	17

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1: Operación de TPO de Financiación	20
Esquema 2: Operación de TPO de Inversión	21
Esquema 3: Contrato de cesión de créditos	23
Esquema 4: Contrato de préstamo con garantía	25
Esquema 5: El conflicto de interés entre el Club y el Fondo	34

LISTA DE ABREVIATURAS

CE	Constitución Española
CC	Código Civil
C.Com	Código de Comercio
CF	Club de Fútbol
CNMC	Comisión Nacional de los Mercados y Competencia
FIFA	<i>“Fédération Internationale de Football Associations”</i>
JLF	Juego Limpio Financiero
LDC	Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia
LFP	Liga de Fútbol Profesional
LSC	Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital
RETJ	Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores
RFEF	Real Federación Española de Fútbol
SAD	Sociedad Anónima Deportiva
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
TAS	<i>“Tribunal Arbitral du Sport”</i>
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

TJUE Tribunal de Justicia de la Unión Europea

TPO “*Third Party Ownership*”

TS Tribunal Supremo

UEFA “*Union of European Football Associations*”

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DE LA CUESTIÓN

Debido a la crisis sanitaria provocada por el Sars-Cov-2 (comúnmente conocido como coronavirus o Covid-19), numerosas actividades económicas han tenido que paralizarse. Entre ellas figuran las competiciones deportivas como, por ejemplo, las competiciones de fútbol profesional. Para los Clubes de fútbol que participan en dichas competiciones, esta paralización de la actividad ha conllevado una serie de efectos económicos perversos. Efectivamente, son varios los clubes que precisan de vías de financiación adicionales, entre ellos, el Intercity C.F. de Alicante que, en octubre 2020, se preparaba para salir a bolsa y cotizar en ella (Calabrés, 2020). Este hecho es uno de los múltiples ejemplos que permiten afirmar que el fútbol profesional ha pasado de ser una mera actividad deportiva a una auténtica actividad empresarial. Y, como actividad empresarial que es, debería regirse por aquellas normas que regulan este tipo de actividad: las de Derecho Mercantil. De este modo, los Clubes deportivos podrían hacer uso de todas las herramientas económico-financieras de las que disponen las sociedades mercantiles para operar plenamente en el tráfico mercantil.

Sin embargo, el fútbol profesional se sigue rigiendo por las normas propias del ámbito deportivo, normas que no toman en cuenta esta progresiva mercantilización del fútbol profesional. Incluso, podría llegar a sostenerse que dichas normas limitan el ejercicio de esta actividad. Es precisamente esta incompatibilidad entre ambas ramas del ordenamiento jurídico que lleva a cuestionar la regulación actual del fútbol profesional en España. Con todo, desde un punto de vista jurídico, la evolución del fútbol profesional suscita una multitud de cuestiones. Entre ellas: ¿Cuál es la regulación actual? ¿Cuáles son los fundamentos de esta regulación? ¿Por qué se ha quedado desfasada? ¿Existen vías alternativas de regulación? ¿Solucionarían estas alternativas los problemas que plantea el fútbol como actividad mercantil? Estas son algunas de las cuestiones a las que se ha intentado dar respuesta en este trabajo de investigación.

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Como se ha adelantado anteriormente, el fútbol profesional en España está experimentando una gran transformación. Por ello, el objetivo principal de este trabajo de

investigación consiste en estudiar esta nueva realidad. Concretamente, este trabajo tiene un objetivo tripartito. Para empezar, busca desenredar y exponer todas las cuestiones mencionadas anteriormente. Esencialmente, busca traer protagonismo y claridad a un problema desconocido pese a la popularidad de este deporte. Seguidamente, este trabajo busca cuestionar, y proponer en su caso *de lege ferenda*, la regulación de esta actividad y explicar la incompatibilidad normativa que existe. Y, por último, este trabajo de investigación busca aportar posibles soluciones a este conflicto, soluciones que se adecúen en todo momento al fenómeno de mercantilización del fútbol profesional.

3. METODOLOGÍA Y ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN

Para cumplir con todos y cada uno de los objetivos marcados, se ha llevado a cabo una investigación ordenada y exhaustiva. El marco conceptual se ha asentado ciñéndose principalmente a informes de los organismos reguladores del fútbol profesional a nivel global, europeo y nacional (“*Fédération Internationale de Football Association*”, “*Union of European of Football Association*” y Liga de Fútbol Profesional, respectivamente).

También, se han utilizado otras investigaciones académicas relacionadas con la evolución de este deporte, tanto en sus aspectos económicos, culturales y sociales, y con la normativa reguladora de esta actividad deportiva. Para ello, se ha acudido a bases de datos como “Springer”, “ResearchGate” y “Scopus”.

Por otra parte, para abordar la cuestión del “*Third-Party Ownership*” (en adelante, “TPOs”) y de su entrada en mundo del fútbol profesional, se han utilizado artículos de prensa y revistas como, por ejemplo, la revista jurídica *El Notario del Siglo XXI* y la revista *Aranzadi Digital*. También, se ha hecho referencia a artículos publicados por juristas expertos en esta materia.

Este trabajo de investigación se estructura, por tanto, en dos partes. En primer lugar, se establece el marco conceptual del trabajo. En él, se definen los conceptos esenciales de la investigación, se aborda la evolución del fútbol profesional en España y su caracterización como actividad mercantil. Después, se explica el fenómeno de la mercantilización del fútbol profesional. Para ello, se resumen las normas reguladoras de esta actividad. Y, en segundo lugar, se analizan qué son los TPOs, cuáles son sus modalidades de contratación y los fundamentos que justifican su prohibición por los organismos reguladores del fútbol. Se explican también cuáles son las distintas consecuencias jurídicas de esta prohibición y, en base a ellas, se intenta desarrollar una serie de recomendaciones para sobrepasarlas. Se intenta que

estas recomendaciones no solo se adapten a esta nueva realidad, sino que también den respuesta a las preocupaciones de FIFA, UEFA y de la LFP en relación con los TPOs. Estas recomendaciones se inspirarán de la rama mercantil del ordenamiento jurídico español.

CAPÍTULO II. MARCO CONCEPTUAL

1. CONCEPTOS BÁSICOS

1.1. Definición de fútbol profesional

Como se ha adelantado en el Capítulo I, el fútbol profesional ya no puede considerarse como una mera actividad deportiva. Es más, se ha transformado en un deporte espectáculo (Simón Sanjurjo, 2011). El adjetivo “profesional” que caracteriza a este deporte tiene una doble acepción. Por una parte, engloba a todos los jugadores que compiten en partidos de fútbol en régimen de dedicación total y absoluta y, por otra, engloba a todas las entidades que disponen de una serie de medios personales y materiales organizados para el desarrollo, la explotación y la comercialización de estas competiciones (Gómez y Opazo, 2008). En todo caso, el objetivo de ambas partes es el mismo: (i) situarse lo más alto posible en las tablas de posiciones de las competiciones en las que participan y, subsidiariamente, (ii) lucrarse de dicho posicionamiento (Gómez y Opazo, 2008).

1.2. Definición de Juego Limpio Financiero

El Juego Limpio Financiero (en adelante, “JLF”), o “*Financial Fair Play*”, es el conjunto de reglas impuestas por la UEFA para todos los Clubes de fútbol que compiten en Europa, tanto en torneos a ese nivel como en torneos a nivel nacional. Su *ratio legis* es evitar que los Clubes de fútbol incurran en problemas financieros al gastar más dinero que el que ingresan en búsqueda de alcanzar el éxito (Maguire, 2020). Se trata de una normativa que persigue varios objetivos, entre los que cabe destacar: (i) conseguir que los Clubes de fútbol se sustenten en base a la obtención de ingresos derivados de su actividad ordinaria y (ii) reducir la presión de los costes salariales y de transferencias (Lombardi, Manfredi, y Nappo, 2014). Por ello, las reglas del JLF se dividen en dos amplias categorías: (i) la primera relacionada con los ingresos del Club, estableciendo el importe máximo de pérdidas en las que pueden incurrir los Clubes,

y (ii) la segunda relacionada con los salarios, estableciendo para ello un control salarial (Maguire, 2020).

Ahora bien, las reglas del JLF no buscan promover el equilibrio competitivo entre los diferentes equipos, ni que todos los equipos tengan el mismo tamaño o peso económico. Se trata de una serie de reglas abusivas que restringe la capacidad de actuación de los Clubes de fútbol pues su objetivo es “mantener el estatus-quo” (Maguire, 2020, p. 94) entre los equipos que compiten en la Liga de Campeones, o “*Champion’s League*” en inglés. De esta forma, la UEFA evitaría que Clubes de fútbol de élite, como son el Real Madrid C.F., la Juventus C.F. o el Bayern Múnich C.F., formen su propia “superliga europea” y, por lo tanto, escapen a su control. Efectivamente, de no establecerse estos límites, los Clubes de fútbol de menor tamaño tendrían acceso a mayores fuentes de financiación, lo cual les permitiría incurrir en mayores gastos para volverse más competitivos. Esto acabaría perjudicando a los Clubes de elite previamente mencionados ya que, al tener acceso a mayores recursos, los Clubes más pequeños podrían hacer mejores fichajes (Maguire, 2020). En suma, se trata de “pacificar” a estos Clubes de élite. Esto último está íntimamente relacionado con los TPOs, como se verá más adelante.

1.3. Definición de mercantilización

La mercantilización se puede definir como el proceso de adaptación progresiva de la actividad deportiva profesional a las “estructuras, mecanismos y normas del Derecho Mercantil” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 34). Brevemente, conviene mencionar que el fútbol profesional es una actividad deportiva y que, por lo tanto, está regulado por la Ley del Deporte (Ley 10/1990, de 15 de octubre). Se trata de una norma específica del Derecho Deportivo. No obstante, como se tendrá ocasión de abordar con mayor profundidad a continuación, el fútbol profesional se ha convertido en una auténtica actividad empresarial. De ahí que pueda hablarse de una progresiva mercantilización del fútbol profesional. Es decir, esta actividad, al tener una organización y estructura empresariales, debería regirse por las normas propias del Derecho Mercantil (Cazorla González-Serrano, 2016).

1.4. Definición de “*third-party ownership*”

Las palabras “*third-party ownership*” (“TPO”), al español, se traducen a “propiedad de terceros”. A los efectos de este trabajo de investigación, en el contexto del fútbol profesional, un TPO es el derecho de propiedad que ostenta un inversor privado sobre los derechos

económicos de un jugador. Se trata de un instrumento financiero al que acuden los Clubes de fútbol para levantar financiación y/o conseguir una inversión sin tener que ampliar capital. En suma, es un mecanismo que evita la dilución de las participaciones de los accionistas de los Clubes.

Como explica Dzhamil Oda (2016), mediante las operaciones de TPO, un tercero está invitado a participar, parcial o totalmente, en la compensación económica relacionada con el traspaso futuro de un jugador de fútbol a un Club que previamente no ostentaba sus derechos federativos. O, dicho de otro modo, el inversor adquiere los derechos económicos derivados de los derechos federativos.

1.5. Definición de derechos federativos

Los derechos federativos son derechos:

Que ostenta una entidad deportiva (club o sociedad anónima deportiva) a inscribir a un determinado deportista en una concreta competición oficial, en la que podrá participar (sólo) en nombre de tal entidad. Dicho de otro modo, el club o la asociación con los que el jugador ha contratado sus servicios voluntariamente es el titular de la licencia federativa (SAN 1449/2010, de 24 de marzo, FJ 8).

De la definición anterior se pueden extraer determinadas conclusiones. Para empezar, los derechos federativos no nacen de la formalización de un contrato laboral entre el jugador y el Club de fútbol, sino de la inscripción registral del jugador en la federación correspondiente (Auletta, 2014). Seguidamente, únicamente pueden ostentar estos derechos federativos los Clubes de fútbol que formen parte de una federación nacional deportiva y que compitan en sus ligas oficiales (Auletta, 2014). Adicionalmente, los derechos federativos son indivisibles, aunque el ordenamiento jurídico español ha admitido su cesión y disposición (Carrasco Perera, 2017). Efectivamente, en la Sentencia del Tribunal Supremo del 13 de marzo de 2017, éste admitió la realización de negocios jurídicos sobre dichos derechos al reconocer que “serán preexistentes al concurso los créditos que deriven de negocios jurídicos de venta, traspaso, cesión o cualquier acto de disposición de derechos federativos celebrados antes de la declaración de concurso” (Carrasco Perera, 2017, p. 7). Finalmente, los derechos federativos únicamente pueden ser propiedad de Clubes de fútbol (SAN del 24 de marzo de 2010).

Con todo, los derechos federativos son propiedad única y exclusiva del Club de fútbol que los ostenta, aunque pueden ser objeto de negocios jurídicos, y conforman la potestad de ese Club a utilizar el talento y servicios de los jugadores sobre los que recaen (Auletta, 2017).

No obstante, esta exclusividad de la propiedad de los derechos federativos no implica que, en un futuro, no puedan transmitirse o cederse (Cazorla González-Serrano, 2016). Efectivamente, los derechos federativos pueden traspasarse de un Club a otro. Para ello, es necesario, por una parte, que el Club cedente anuncie (i) su voluntad de terminar anticipadamente con el contrato del jugador y (ii) su voluntad de transmitir los derechos a otro Club. Por otra parte, el Club adquirente tiene que manifestar su voluntad de adquirir esos derechos federativos y de acoger al jugador como miembro de su plantilla (Laudo del Tribunal de Arbitraje Deportivo 2011/A/2356). Del traspaso de los derechos federativos, el Club cedente puede obtener tanto un beneficio como una pérdida en función del importe del traspaso.

1.6. Definición de derechos económicos

Los derechos federativos, en sí, no poseen un contenido económico pues, como se ha indicado más arriba, son derechos de contenido registral. No obstante, al producirse el traspaso de los derechos federativos de un Club a otro, se les asocia un valor económico, surgiendo, por tanto, derechos económicos derivados. Estos derechos económicos se pueden definir como “los beneficios económicos derivados de los derechos federativos” (Auletta, 2017). Esencialmente, se trata de la cuantificación de los derechos federativos. Estos derechos económicos derivados han sido admitidos por nuestra jurisprudencia como, por ejemplo, en la Sentencia del Tribunal Supremo de 24 de marzo de 2014 (Cazorla González-Serrano, 2016). En esta sentencia, el Tribunal llega a las siguientes conclusiones:

- a) La titularidad del derecho federativo la ostenta el club o asociación deportiva correspondiente (o, en ciertos casos, el deportista que ha finalizado su contrato con aquéllos).
- b) Es posible realizar negocios jurídicos sobre el contenido patrimonial del derecho federativo por no poder ser calificado dicho derecho como “*res extra commercium*”.
- c) Tales derechos económicos (derivados de aquellos negocios jurídicos) estarían así configurados como conceptos autónomos, aunque vinculados, con los que ostenta el titular del derecho federativo (STS 1205/2014, de 24 de marzo, FJ 3).

Este reconocimiento es importante ya que permite que se realicen negocios jurídicos sobre los derechos federativos. Y, como se ha visto más arriba en el apartado 1.4, es precisamente sobre estos derechos que van a recaer los TPOs.

2. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL FÚTBOL PROFESIONAL

2.1. La evolución del fútbol profesional

El fútbol es uno de los deportes más antiguos del mundo pudiendo observarse rasgos de este último ya en la Antigua Grecia con la práctica de la “esferomaquia” o en la Época romana con la práctica del “*follis*”. No obstante, no fue hasta 1863, en la Inglaterra victoriana, que se aprobó el primer reglamento del fútbol, creando el deporte tal y como se practica hoy en día (Bueno Álvarez y Mateo, 2010). En cuanto a la llegada y desarrollo del fútbol en España, se pueden observar cuatro periodos diferentes.

En primer lugar, la entrada del fútbol en España se produjo en 1873, cuando los británicos adquirieron las minas de Río Tinto de Huelva para su explotación. Efectivamente, este deporte se introdujo cuando, al final de la jornada laboral, los mineros organizaban partidos de fútbol para fomentar un estado anímico positivo. De este modo, aquellos británicos a quienes se les había concedido la explotación de las minas acabaron fundando en 1889 el “*Huelva Recreational Club*” (Gil Cogollos, 2018). La creación de este Club dio comienzo a un proceso de proliferación de Clubes de fútbol por toda la península que llegaría a su máximo apogeo en 1900 con la fundación de la “*Foot-Ball Associació*” catalana, cuyo objetivo principal era proporcionar un adecuado marco regulatorio y competitivo para los clubes de fútbol (Gil Cogollos, 2018).

El fútbol dejó de ser un pasatiempo para convertirse en una auténtica actividad competitiva. Así, en 1902 se creó la precursora de la actual Copa del Rey, la Copa de la Coronación, la primera competición nacional de fútbol organizada por el Madrid Foot-Ball Club (Del Olmo, 2009). La primera celebración de este torneo tuvo un doble impacto: (i) por una parte, debido al éxito del concurso de fútbol, se determinó que se repetiría anualmente y, (ii) por otra parte, hizo que el fútbol creciera por toda la península (Gil Cogollos, 2018). Con todo, en 1913, se creó la Real Federación Española de Fútbol (en adelante, “RFEF”), el órgano encargado de velar por el gobierno, la administración y la regulación del fútbol a nivel nacional (“órganos directivos”, 2020).

En segundo lugar, a partir de los años 1920, se produjo en España la “masificación deportiva” o “popularización del deporte” (Torrebadella i Flix y Nomdedeu i Rull, 2016, p. 121). Efectivamente, la masificación que se produjo en dicha década fue el resultado de grandes victorias de los futbolistas españoles en competiciones internacionales como la de los Juegos Olímpicos de Amberes, “la mediatización de la prensa deportiva, la rápida incursión como deporte espectáculo y la incorporación de su práctica en el servicio militar” (Torrebadella i Flix y Nomdedeu i Rull, 2016, p. 122). Como sostienen Pujada y Santacana (2001), el fútbol se convirtió en un “espectáculo de masas” (citado en Torrebadella i Flix y Nomdedeu i Rull, 2016, p. 121), lo cual condujo a su profesionalización. Este proceso de profesionalización del fútbol

culminó en 1926 con la aprobación del primer reglamento del fútbol profesional español (Gil Cogollos, 2018). Con él, se creó, en 1929, el Campeonato Nacional de Liga de Primera División. Desde entonces, el fútbol profesional ha seguido creciendo, convirtiéndose en el deporte por excelencia en España (Torrebadella i Flix y Nomdedeu i Rull, 2016).

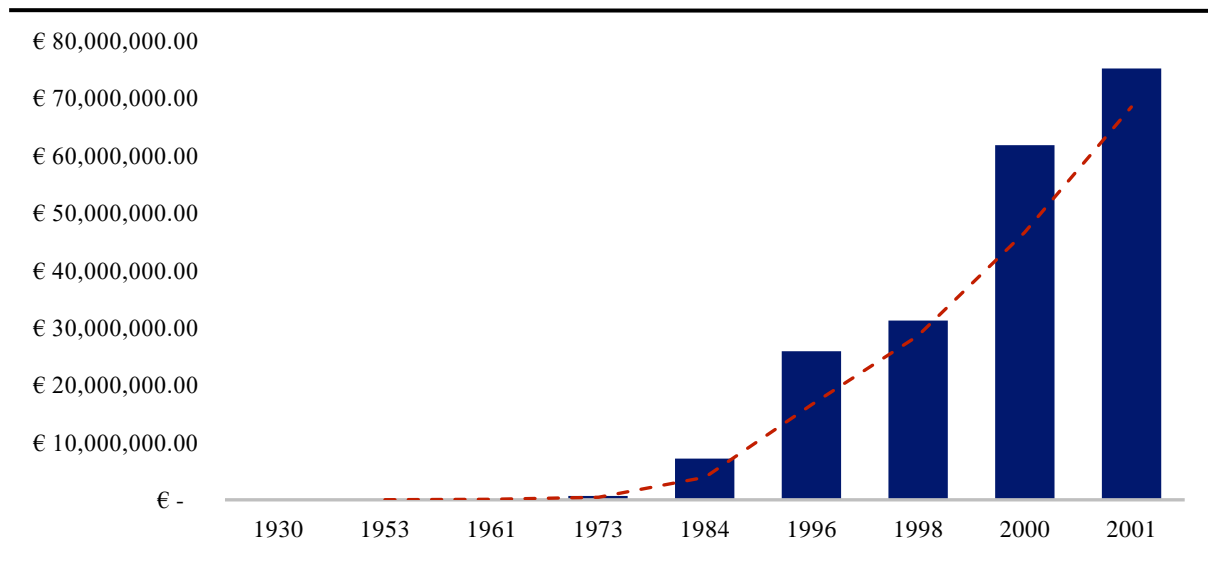
En tercer lugar, a partir de los años 1980-1990, el fútbol dejó de considerarse como una actividad deportiva para pasar a considerarse como un espectáculo deportivo. Efectivamente, en esta década, otros aspectos relativos a la práctica de este deporte cobraron importancia. Por una parte, cobraron mayor importancia “los ingresos por los derechos televisivos y del *merchandising*” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 95). Por “*merchandising*” se entiende “la práctica que consiste en distinguir un producto o un servicio con una marca de renombre, con una creación intelectual o con un aspecto de la imagen de una persona famosa” (Chamorro Domínguez, 2011, p. 61). Consecuentemente, la venta de los derechos de retransmisión y de bienes como, por ejemplo, la vestimenta del equipo, introdujeron un grado de complejidad adicional al desarrollo de esta actividad. A modo de ejemplo, la explotación de los derechos audiovisuales por parte de la Liga Nacional de Fútbol Profesional superó los 1.400 millones de euros para la temporada 2016/2017 (Palomar Olmeda y Pérez González, 2019). Se trata, por tanto, de una de las principales fuentes de ingresos de fútbol profesional (Maguire, 2020)

Y, por otra parte, cobró importancia el mercado de fichajes, sobretodo a partir de 1990 cuando el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, “TJUE”) falló sobre el *Caso Bosman* (C-415/93, de 15 de diciembre de 1995), declarando como ilegales tanto las indemnizaciones por traspaso de jugadores como las cláusulas de nacionalidad.

En el *Caso Bosman*, el jugador de fútbol Jean-Marc Bosman demandó a su club, el Real Fútbol Club de Lieja, por imponerle en su contrato una cláusula de indemnización de 11.743.000 francos belgas, lo cual impedía su traspaso al equipo francés US Dunquerque. Ante esta situación, decidió acudir al TJUE para que este último declarase dichas cláusulas como ilegales. En su resolución, el TJUE falló a favor de Bosman, lo cual facilitó el fichaje de jugadores extranjeros. Efectivamente, el *Caso Bosman*, al ilegalizar estas indemnizaciones y cláusulas, tuvo dos notables consecuencias: (i) la aplicación del principio de libre circulación de las personas al ámbito deportivo y a las entidades no empresariales y (ii) “la escisión más clara entre deporte profesional y deporte aficionado” (Dupont, 1996, pp. 503-504). Dicha escisión estaría caracterizada por una “disminución progresiva del poder de las federaciones y por un aumento considerable de la influencia de los grandes clubes” (Dupont, 1996, p. 504). Por tanto, dicha resolución condujo a un aumento del precio de los fichajes por jugadores. Efectivamente, como se puede apreciar en el gráfico que sigue, entre 1984 y 1996, el precio de

los fichajes se incrementó en un 258,33%, pasando de 7.213.098 euros (con el fichaje de Maradona por el Nápoles C.F.) a 25.846.938 euros (por el fichaje de Ronaldo por el Inter C.F.) (AS, 2009).

Gráfico 1: Evolución del precio de los fichajes entre 1930 y 2001

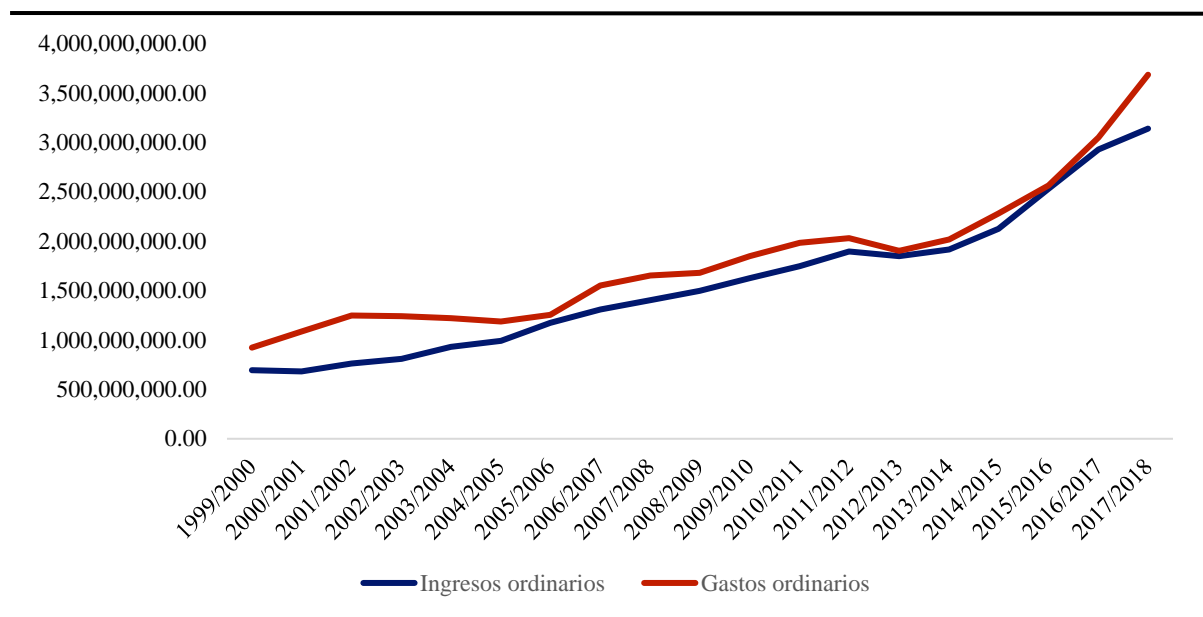


Fuente: Elaboración propia en base a información sacada de AS (2009)

El aumento de la complejidad de las actividades asociadas a la gestión de Clubes de fútbol y la inflación de los precios de fichajes provocaron un aumento de los niveles de deudas asumidos por los Clubes (Delgado Truyols, 2017). Como se verá más adelante, estos efectos perversos se intentaron paliar con la promulgación de la Ley del Deporte de 1990 por la cual se obligaba a todos los Clubes a adoptar la forma de sociedad anónima deportiva (en adelante, “SAD”), con independencia de su tamaño o de sus características (Delgado Truyols, 2017). No obstante, pese a esta obligación legal, los problemas financieros y la situación económica adversa de los Clubes no se han solucionado (Delgado Truyols, 2017).

Y, en cuarto lugar, se puede observar cómo el fútbol profesional ha seguido creciendo y cobrando mayor importancia en la sociedad actual. Esta mayor importancia se puede observar, sobretudo, desde un punto de vista financiero. Efectivamente, entre 1999 y 2018, los ingresos han aumentado un 352,6% mientras que los gastos han aumentado un 299,35%. La evolución del peso económico de la industria del fútbol muestra la clara trascendencia económica de este deporte.

Gráfico 2: Evolución de los ingresos y gastos ordinarios de la Primera División del Fútbol Español



Fuente: Balance de situación económico-financiera del fútbol español 1999/2018. Ministerio de Cultura y Deporte

Centrándose en las fuentes de ingresos, éstas se dividen, principalmente, en tres: (i) ingresos procedentes de taquilla y abonados; (ii) ingresos procedentes de la venta de derechos televisivos; e (iii) ingresos procedentes de publicidad y comercialización (Consejo superior de Deporte, 2019). Por su parte, las principales fuentes de costes son: (i) gastos de personal y gastos asociados a ellos; (ii) amortizaciones; y (iii) y otros gastos como, por ejemplo, transporte y suministros, etc. (Consejo superior de Deporte, 2019). El análisis de las fuentes de ingresos y de la estructura de costes permite ver el impacto multinivel que tiene el fútbol profesional. Con todo, se puede afirmar que el fútbol profesional ha evolucionado de tal forma que se ha convertido en una actividad empresarial.

2.2. El fútbol profesional como actividad empresarial

Por actividad empresarial se entiende toda actividad consistente en la producción o distribución de bienes y servicios que se realiza “con la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos” (art. 40 Ley 18/1991, de 6 de junio). Esta definición encaja con lo que se viene sosteniendo hasta ahora, es decir, con la progresiva evolución del fútbol profesional hacia una actividad empresarial.

Efectivamente, a lo largo del tiempo, el fútbol profesional ha ido adquiriendo una serie de características que permiten calificarlo como una actividad de esta categoría. En primer lugar, como toda actividad empresarial, el fútbol profesional ofrece un producto/servicio al mercado: el espectáculo deportivo (Cazorla González-Serrano, 2016). En 2018, se estimó que la audiencia media en televisión del Campeonato Nacional de Primera División (en adelante, “LaLiga”) era de 76.782 millones de espectadores en España (Lara, 2018). Se trata de una industria que representó un 1,37% del PIB español en 2018 y que empleó, directa e indirectamente a 185.000 personas, sea 0,98% de la población activa (LaLiga, 2018). Estos datos denotan la existencia de un mercado de fútbol que el Juzgado Mercantil nº 7 de Madrid, en el asunto Real Murcia c. LaLiga, define de la siguiente manera:

No cabe duda que el ejercicio profesional del deporte del fútbol a través de clubes y sociedades anónimas deportivas constituye un mercado nacional relevante a los efectos del art. 2 L.D.C., en el que interviene distintos operadores [-a los efectos que nos ocupan, clubes o S.A.D., L.F.P. y R.F.E.F., bajo la supervisión de los poderes públicos-] de naturaleza jurídico-privada, con la intención de obtener un lucro lícito con el que retribuir a sus accionistas o asociados [-en el caso de la L.F.P.-] en caso de obtención de beneficio neto tras el pago de las deudas a sus acreedores; compitiendo entre sí por la captación de ingresos por publicidad estática y móvil, por cesión de derechos de imagen, por derechos de retransmisión en cualquiera de sus formatos, por entradas, por *merchandising*, por partidos de exhibición, por quinielas, etc. (Auto nº 485/14, de 21 de septiembre de 2014, p. 13).

En segundo lugar, y tal como se ha visto en el apartado anterior, han aumentado las actividades que se desarrollan dentro del marco del fútbol profesional, lo cual ha llevado a “una progresiva profesionalización de las estructuras de gobierno, organización y gestión tanto de los clubes profesionales como de la organización de las propias competiciones profesionales” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 29). Es decir, con vistas a maximizar la rentabilidad y los ingresos generados, el desarrollo del fútbol profesional requiere la aplicación de determinados elementos propios de las estructuras empresariales y que, por lo tanto, permiten calificarlo como una actividad empresarial. Esto se puede ver, por ejemplo, mediante la aplicación de las reglas de Juego Limpio Financiero que obligan a los Clubes de fútbol a desarrollar presupuestos *a priori*, de igual manera que lo hace cualquier otra empresa cuando cumplen los requisitos legales para estar obligada a ello (Cazorla González-Serrano, 2016).

En tercer lugar, se trata de un producto que se consume a diferentes niveles. Efectivamente, el fútbol profesional no solo se practica a nivel nacional, sino que también se practica a nivel internacional con motivo de determinadas competiciones internacionales como la Liga de

Campeones de Europa o el Mundial. Esta internacionalización del producto requiere, por tanto, la internacionalización “de las estructuras de gestión de las competiciones” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 30). De ahí que esté justificada la existencia de organismos supranacionales como FIFA o UEFA, a quienes se les encomienda dicha gestión.

En cuarto lugar, se puede calificar al fútbol profesional como una actividad empresarial porque la gestión de los clubes ya no está exclusivamente orientada a la “consecución de resultados deportivos” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 30), sino que existen otros “intereses económicos, financieros y empresariales” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 30). La existencia de estos otros intereses requiere una ordenación de los medios de producción y recursos humanos más empresarial. Por esta razón, el fútbol profesional pasa a tener la consideración de una actividad empresarial.

Y, en quinto lugar, el fútbol profesional es una actividad que está relacionada directa e indirectamente con otras actividades empresariales como, por ejemplo, “las apuestas, el turismo, el ocio en general” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 31) tal y como se ha visto en el apartado 2.1. Efectivamente, según un informe de la consultora PricewaterhouseCoopers (2018), el fútbol es una industria que genera “efectos tractores” (p. 17) pues implica que se produzcan consumos, desplazamientos, publicidad, ventas de videojuegos, etc. Se estima que, este “impacto tractor generado por LaLiga alcanzó los casi 4.000 millones de euros durante la temporada 2016/2017” (PricewaterhouseCoopers, 2018, p. 18). Debido a esta interrelación de actividades, el fútbol profesional se puede considerar, por tanto, como una actividad empresarial en sí.

En suma, se puede afirmar que, debido las cinco características enumeradas anteriormente, el fútbol profesional constituye una auténtica actividad empresarial, superándose su calificación como mera actividad deportiva. Y, como actividad empresarial, debería regirse por las normas propias de la rama correspondiente del ordenamiento jurídico regulador de esta materia: el Derecho Mercantil. Efectivamente, las normas de Derecho Mercantil, al ser menos restrictivas, otorgarían a los Clubes de fútbol una mayor libertad y flexibilidad para llevar a cabo su actividad.

3. LA MERCANTILIZACIÓN DEL FÚTBOL PROFESIONAL

3.1. El régimen jurídico de los deportes profesionales: el conflicto entre las normas deportivas y el ordenamiento jurídico mercantil

El art. 43.3 de la Constitución española (en adelante, “CE”) indica que “los poderes públicos fomentarán la educación sanitaria, la educación física y el deporte. Asimismo facilitarán la adecuada utilización del ocio”. En cumplimiento de este mandato constitucional, en 1980 se aprobó la Ley 13/1980, de 31 de marzo, General de la Cultura Física y Deporte. Esta ley fue posteriormente sustituida en 1990 por la actual ley reguladora de la actividad deportiva, la Ley 10/1990 del Deporte, cuyo objetivo principal es “regular el espectáculo deportivo, considerándolo como una actividad progresivamente mercantilizada” (Ley 10/1990, p. 1). De dicho objetivo se derivan tres ideas principales que se analizan a continuación.

En primer lugar, el deporte profesional es un sector económico diferenciado de los demás. En este sentido, se hace referencia a la especificidad del deporte, que se observa en tres niveles diferentes. Uno. El deporte profesional tiene una gran trascendencia social, integradora y cultural. Efectivamente, los clubes deportivos realizan una “importante contribución financiera [...] para promover el deporte aficionado estableciendo mecanismos organizados de solidaridad entre los diferentes niveles y operadores y contribuyendo a desarrollar la práctica del deporte en Europa” (Cortés Martín, 2007, p. 862). Dos. a diferencia de lo ocurre en otras actividades empresariales, en el ámbito deportivo se busca garantizar la competencia entre los equipos “por medio de clasificaciones deportivas en los distintos campeonatos y por un conjunto de condiciones económicas establecidas por las organizaciones deportivas” (Cortés Martín, 2007, p. 862). Tres. También es necesario “garantizar la incertidumbre de los resultados y preservar el equilibrio competitivo entre los clubes” (Cortés Martín, 2007, p. 862). Estos tres rasgos demuestran que el deporte profesional es una actividad económica específica y diferenciada de las demás, lo cual justificaría la existencia de normas específicas reguladoras de dicha actividad.

En segundo lugar, la Ley del Deporte forma parte del Derecho Deportivo pues contiene un marco normativo propio que busca no solo regular el desarrollo efectivo de dichas actividades deportivas, sino también regular la interacción entre diferentes personas. Efectivamente, como sostiene Pablo Barbieri, “el Derecho Deportivo es la rama del Derecho que se ocupa del estudio de las relaciones jurídicas derivadas del deporte” (citado en Clerc, 2012). En el ámbito deportivo participan tanto personas jurídicas como personas físicas (Echeverri Velasquez, 2002). Por una parte, forman parte de dicho ambiente el personal propio de los Clubes profesionales como, por ejemplo, los jugadores profesionales, los entrenadores, el personal médico y demás personas asociadas al ejercicio de dicha actividad. Y, por otra parte, también forman parte de dicho entorno personas externas a los clubes como, por ejemplo, los aficionados, las empresas patrocinadoras e incluso el Estado (Echeverri Velasquez, 2002). En

esta línea, Palomar Olmeda y Pérez González (2019) sostienen que la intervención del poder público en el ámbito deportivo estaría justificada ya que se observan “diversos títulos competenciales confluyentes” (p. 142). Efectivamente, se trata de una materia con “contenido pluridisciplinar” (Palomar Olmeda y Pérez González 2019, p. 142) que abarca cuestiones de toda índole (régimen laboral de los profesionales, defensa de los consumidores, educación, etc.) Por tanto, la pluralidad de sujetos afectados por el desarrollo de esta actividad deportiva implica la existencia de una pluralidad de intereses que precisan de una norma capaz de conjugarlos.

Y, en tercer lugar, se trata de una actividad que se va progresivamente mercantilizando. Tal y como se ha visto en apartados anteriores, el deporte profesional y, sobre todo el fútbol profesional, son actividades que han cobrado un gran peso económico y cuyas estructuras organizativas se han vuelto cada vez más complejas, transformándose en auténticas actividades empresariales. Y, como tales, deberían aplicárseles también las normas propias pertenecientes a la rama de Derecho Mercantil.

El Derecho Mercantil es la rama de Derecho que regula los actos de comercio realizados por empresarios dentro de la explotación normal de la actividad de su empresa con vocación de universalidad. Se trata de una rama que regula diferentes cuestiones, entre ellas, el estatuto de los empresarios, las obligaciones y los contratos mercantiles, la regulación de las sociedades y la competencia. Es precisamente esta vocación de universalidad del Derecho Mercantil que dificulta su aplicación al ámbito deportivo pues, como se ha establecido anteriormente, el deporte profesional tiene rasgos específicos propios que requieren una regulación propia. Ahora bien, es evidente que este deporte también ha ido adquiriendo otros rasgos que justificarían la aplicación del Derecho Mercantil, empezando por las normas reguladoras de las sociedades de capital.

3.2. La regulación de los clubes de fútbol profesional: las sociedades anónimas deportivas

El preámbulo de la Ley del Deporte de 1990 establece que, “para favorecer el asociacionismo deportivo de base y [...] establecer un modelo de responsabilidad jurídica y económica para los Clubes” (Ley 10/1990, p. 1), convendría que los Clubes profesionales se conviertan en Sociedades Anónimas Deportivas. Las SADs son sociedades anónimas que poseen ciertas particularidades que les permiten adaptarse a la realidad de las competiciones deportivas profesionales. Dichas particularidades vienen recogidas en el Real Decreto

1251/1999, 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas, cuyas características principales se estudian a continuación.

En primer lugar, las SADs tienen un objeto social determinado: “la participación en competiciones deportivas de carácter profesional y, en su caso, la promoción y el desarrollo de actividades deportivas, así como otras actividades relacionadas o derivadas de dicha práctica” (art. 1 del RD 1251/1999). Se trata, por tanto, de un objeto social específico y limitado (Cazorla González-Serrano, 2016).

En segundo lugar, el capital social de las SADs se establecerá de acuerdo con los criterios reglamentariamente establecidos por una Comisión Mixta, órgano compuesto por miembros designados por el Consejo Superior de Deportes y la Liga profesional correspondiente, “una vez analizados los informes patrimoniales derivados de las auditorías correspondientes” (Disposición Adicional Primera de la Ley del Deporte). Dicho capital social deberá “desembolsarse totalmente y mediante aportaciones dinerarias y estará representado por acciones nominativas” (Palomar Olmeda y Pérez González, 2019, p. 572).

En tercer lugar, el RD 1251/1999 establece que el órgano de administración de una SAD debe adoptar, con carácter imperativo, la forma de consejo de administración. A los miembros de dicho consejo les serán de aplicación, por un lado, las prohibiciones e incompatibilidades contenidas en los arts. 212 y ss. de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante, “LSC”) y, por el otro, prohibiciones específicas contenidas en el art. 21 del RD 1251/1999. Entre dichas prohibiciones conviene mencionar aquella por la cual:

Los miembros del Consejo de Administración y quienes ostenten cargos directivos en una sociedad anónima deportiva no podrán ejercer cargo alguno en otra sociedad anónima deportiva que participe en la misma competición profesional o, siendo distinta, pertenezca a la misma modalidad deportiva (art. 21.3 RD 1251/1999).

Y, en cuarto lugar, esta Ley del Deporte encomienda a las distintas ligas profesionales deportivas “funciones de tutela, control y supervisión” (art. 41 Ley 10/1990), sobretudo en materia económica. En el ámbito del fútbol profesional, estas funciones recaen sobre LaLiga y, concretamente, sobre su Comité de Control Económico. De este modo, y en cumplimiento de estas funciones, se aprobó el Reglamento de Control Económico de los Clubes y Sociedades Anónimas Deportivas Afiliado a la Liga Nacional de Fútbol Profesional (en adelante, “el Reglamento”), cuyo objetivo general es “promover la solvencia de los Clubes y SADs de la Liga mediante la implantación de nuevos parámetros de supervisión y control establecidos estatutariamente y reglamentariamente en la normativa de la Liga” (art. X.1 del Reglamento).

En este Reglamento, se establecen una serie de límites: (i) en relación con las deudas que asumen y (ii) en relación con los gastos que incurren.

En cuanto a las deudas, el reglamento establece que, en las fechas de referencia (31 de marzo y 30 de septiembre), “ningún Club/SAD puede tener deudas pendientes de pago, esto es, que se encuentren vencidas y sean líquidas y exigibles, de acuerdo con una obligación legal o contractual, por operaciones de adquisición de derechos federativos de jugadores” (art. X.16). En cuanto a los límites relacionados con los gastos incurridos por el Club o la SAD, el Reglamento enumera una serie de indicadores de una “posible situación de desequilibrio económico financiero futuro” (Capítulo 3º del Reglamento). Por ejemplo, el art. X.22 establece que:

Se considerará indicativo de una posible situación de desequilibrio económico financiero futuro cuando el montante económico anual de los gastos asociados a la primera plantilla, de los jugadores y de los técnicos de los Clubes/SADs afiliados supere el setenta (70) por ciento de los ingresos relevantes de la temporada.

Otro indicador de una situación de desequilibrio económico financiero futuro sería presentar un “déficit por transferencia de derechos federativos de jugadores y técnicos superior a [100.000.000,00 euros] en cualquier periodo de inscripción de jugadores durante la temporada” (art. X. 24.1 del Reglamento).

Del análisis de esta normativa deportiva se puede concluir que los Clubes de fútbol profesional están sometidos a un régimen regulador propio del Derecho del Deporte. Es precisamente este marco normativo que obliga a los Clubes de fútbol profesional a adoptar la forma de SAD y a someterse a un estricto control económico-financiero. Este sometimiento implica también que los Clubes de fútbol profesional pasan de tener fin meramente asociativo a tener un *animus lucrandi*, elemento propio de las sociedades mercantiles (Belintxón Martín, 2018). La adquisición de dicho elemento constituye un argumento a favor de la modificación de la normativa reguladora del fútbol profesional para así adaptarla a esta nueva realidad.

3.3. La necesidad de adaptación de la normativa

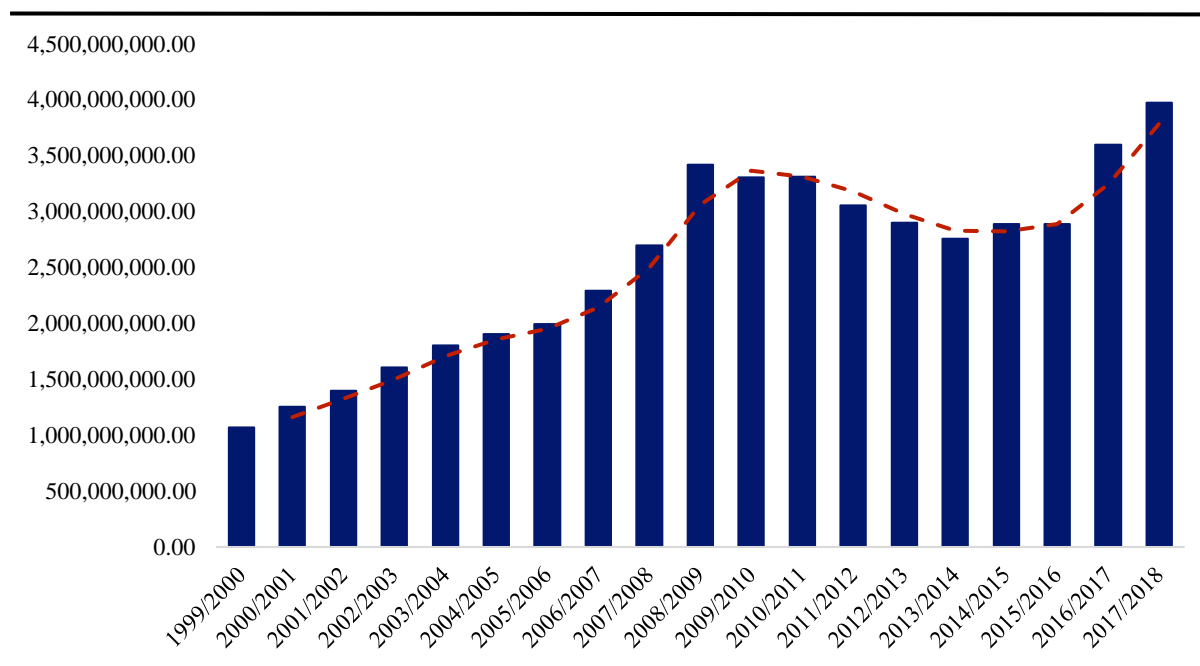
Como se ha adelantado supra, los Clubes de fútbol eran considerados como asociaciones privadas sin ánimo de lucro mientras que, al mismo tiempo, adquirirían mayor peso económico (Delgado Truyols, 2017). Esta realidad dual provocó un aumento considerable de la deuda asumida por los Clubes de fútbol y que pronto, el Estado consideró como insostenible para la

supervivencia del sistema (Delgado Truyols, 2017). Por ello, en 1999, con la aprobación del RD 1251/1999, se crearon las SADs, con el objetivo de dar respuesta este problema de endeudamiento masivo por parte de los Clubes de fútbol.

Ahora bien, treinta años después de la aprobación de la Ley del Deporte, procede analizar si se ha cumplido con el objetivo propuesto para determinar si la normativa deportiva resulta adecuada para regular la situación actual del fútbol profesional.

En cuanto al objetivo propuesto de control de la deuda asumida por los Clubes de fútbol profesional, desde 1999 la deuda total del fútbol de primera división ha aumentado un 271,27%, pasando de 1.069.575.958,40 euros en 1999 a 3.971.009.126,84 euros en 2018, tal y como se puede ver en el gráfico que sigue. Este aumento de la deuda permite afirmar que no se ha cumplido con el objetivo propuesto. Es decir, en palabras de Cazorla González-Serrano (2016), las SADs no han sido “la solución mágica al endeudamiento sistémico del fútbol profesional” (p. 99).

Gráfico 3: Evolución de la deuda total de La Liga (1999-2018)



Fuente: Balance de situación económico-financiera del fútbol español 1999/2018. Ministerio de Cultura y Deporte

En cuanto a la cuestión de la regulación de la situación actual del fútbol profesional, tampoco se puede afirmar que la normativa deportiva vigente sea la adecuada para regularla.

Efectivamente, tal y como se ha argumentado en este capítulo segundo, el fútbol profesional ha evolucionado de tal forma que ha pasado de ser una mera actividad deportiva para convertirse en un espectáculo deportivo y, por lo tanto, en una auténtica actividad empresarial cada vez más internacional.

Por ello, es necesario que se produzca una adaptación de la normativa que regule esta faceta empresarial del fútbol profesional y que se adapte a esta nueva realidad de mercantilización del fútbol profesional. Efectivamente, como consecuencia del nivel de endeudamiento asumido por los Clubes y del control de sus cuentas por parte de los poderes públicos a través de las normas de JLF, los Clubes de fútbol tienen que “buscar otras vías alternativas de ingresos que respeten en todo caso los ratios de solvencia financiera y de control económico impuestos por la regulación” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 61).

Para ello, y en aplicación del principio de libre elección de la forma jurídica, la nueva normativa debería permitir a los Clubes profesionales adoptar la estructura societaria que mejor les convenga en función de sus necesidades económicas y financieras, siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos legalmente para ello. Este nuevo modelo debería, por tanto, contemplar la posibilidad de usar las estructuras propias de las sociedades de capital ya que la normativa de este tipo de sociedades es más flexible en determinados aspectos como, por ejemplo, el recurso a fuentes de financiación alternativas como los TPOs. Tal y como sostiene Cazorla González-Serrano (2016), la entrada de los TPOs en el fútbol profesional es un claro ejemplo de la mercantilización de esta actividad y “de la utilización en este sector de los instrumentos de financiación propios de cualquier otra actividad económica y empresarial” (p. 61).

CAPÍTULO III. LOS TPOS COMO FUENTES ALTERNATIVAS DE DINERO

1. LOS TPOS: CONSIDERACIONES PREVIAS

Los TPOs son instrumentos financieros que satisfacen las necesidades de liquidez de los Clubes de fútbol (Cazorla González-Serrano, 2016). Las operaciones de TPO son variadas y se pueden estructurar de diversas formas. En ellas, suelen intervenir tres partes: el Club de fútbol, el jugador profesional y el inversor privado ajeno al Club que, generalmente, suele ser un fondo de inversión. A continuación, se enumeran los diferentes tipos de TPO que se contemplan en el ámbito del fútbol profesional y se estudian las modalidades de contratación existentes.

1.1. Tipos de TPOs

1.1.1. TPOs de formación

El primer tipo de TPO que se contempla es el TPO de formación, o de captación de jugadores. Se trata de una operación financiera por la cual “el fondo [de inversión] asume el coste de formación del jugador y se garantiza una parte importante de las plusvalías que los futuros cambios de equipo del jugador generen” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 67). Generalmente, los derechos económicos adquiridos por el inversor privado representan entre un 10% y un 20% de las plusvalías derivadas del traspaso futuro del jugador (KMPG, 2013). Se trata de un tipo de TPO muy común en América Latina y que suele recaer sobre los derechos económicos de jugadores jóvenes en camino de profesionalizarse. A los efectos de este trabajo de investigación, este tipo de TPO no interesa pues no satisface ninguna necesidad de liquidez por parte de un Club de fútbol.

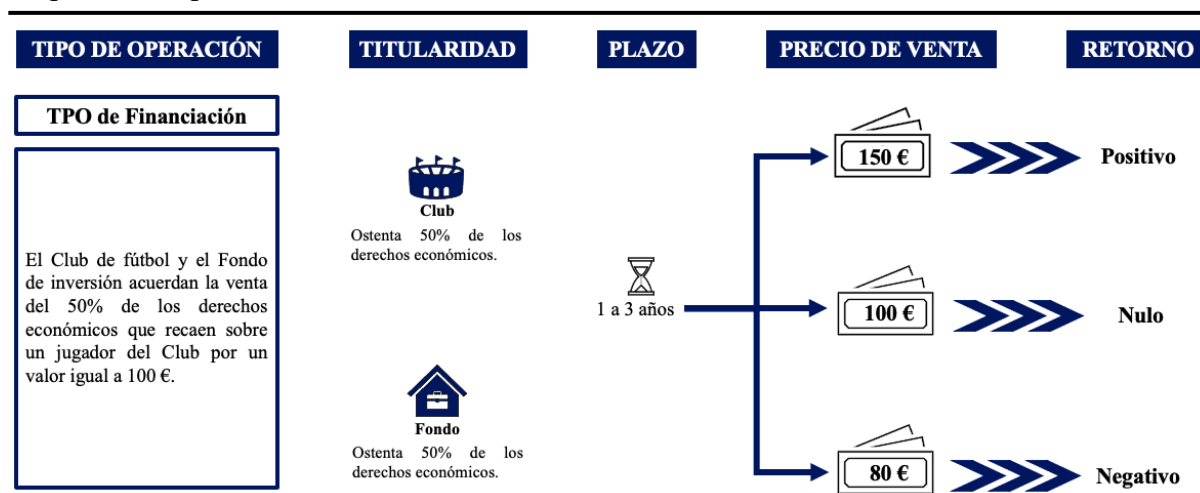
Efectivamente, la finalidad última de este TPO consiste en dotar a los jugadores de fútbol de las herramientas necesarias para entrenar a tiempo completo. Llegado el momento de su traspaso, se espera que el jugador de fútbol tenga un valor lo suficientemente alto como para que el inversor pueda obtener un retorno positivo de su inversión. Por tanto, en estas operaciones únicamente intervienen el fondo de inversión y el jugador o su agente.

1.1.2. TPOs de financiación

El segundo tipo de operación de TPO que existe es la de financiación. Por TPO de financiación se entiende todo acuerdo por el cual un determinado Club de fútbol cede, a favor de un tercero, parte de los derechos económicos sobre un jugador a cambio de financiación. Generalmente, entre un 10% y un 40% de los derechos económicos son cedidos a cambio de esta financiación (KPMG, 2013).

Los Clubes de fútbol suelen acudir a dichos acuerdos cuando requieren de financiación adicional para atender a las obligaciones económicas contraídas en el ejercicio de su actividad. Así, al formalizarse la relación contractual de TPO entre el Club y el fondo de inversión, el Club recibiría la financiación y la liquidez necesaria para seguir operando. A continuación, se incluye un esquema recapitulativo de esta operación de TPO:

Esquema 1: Operación de TPO de Financiación



Fuente: KPMG. (2013). *Project TPO*.

Conviene mencionar que las operaciones de TPO de financiación suelen tomar lugar cuando el jugador ya forma parte del Club y durarán hasta que el jugador haya sido fichado por otro Club. Efectivamente, en palabras de Cazorla González-Serrano (2016), “la operación supone la venta o gravamen de un activo (los derechos económicos), para la obtención de una contraprestación: la liquidez necesaria para las operaciones corrientes” (p. 65).

El Santos C.F. brasileño hizo uso de este instrumento financiero para poder hacer frente a la retribución que Neymar, exjugador del Barça C.F., demandaba. Efectivamente, para asegurarse que Neymar seguiría jugando para ellos, el Santos C.F. cedió el 40% de los derechos económicos de Neymar a la cadena de supermercados brasileños, DIS (Egan, 2016). DIS, a su vez, financió el incremento salarial de Neymar cuando el Santos C.F. procedió a equiparar su sueldo con el que obtendría jugando Europa. Cuando finalmente Neymar fue traspasado al Barça, el Santos F.C. se quedó con el 60% del precio del traspaso y la cadena de supermercados con el 40% restante (Egan, 2016).

Por tanto, los TPOs de financiación son útiles para hacer frente a los gastos de funcionamiento en los que incurren los Clubes con el desarrollo de su actividad empresarial.

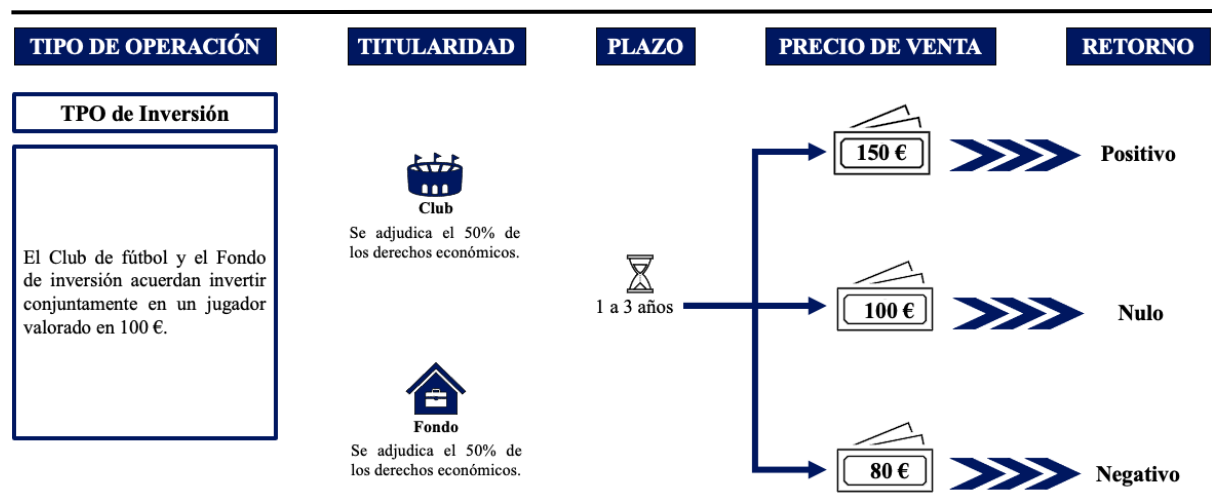
1.1.3. TPOs de inversión

El último tipo de TPO que se puede observar en la práctica es el TPO de inversión y se da cuando un Club de fútbol desea adquirir a un determinado jugador sin disponer de los recursos financieros necesarios para ello. Es decir, los fondos concedidos mediante el TPO de inversión

están destinados a la adquisición o fichaje de un jugador. Así, “el TPO concede al club de fútbol la totalidad o parte del precio del fichaje del jugador” (Cazorla González-Serrano, 2016, p.66).

Por su parte, el fondo de inversión recibe a cambio entre un 10% y un 50% de los derechos económicos del jugador, “con esperanza de que se revalorice y se pueda obtener un retorno positivo con futuras ventas o traspasos del jugador” (Cazorla González-Serrano, 2016, p.66). A continuación, se incluye un esquema recapitulativo de esta operación de TPO:

Esquema 2: Operación de TPO de Inversión



Fuente: KPMG. (2013). *Project TPO*.

En este caso, a diferencia de lo que ocurre con los TPOs de financiación, el jugador de fútbol profesional aún no forma parte de la plantilla del Club. Precisamente, el objetivo principal de los TPOs es el fichaje de un nuevo jugador y, por tanto, la adquisición de sus derechos federativos.

El AS Mónaco C.F. recurrió a este tipo de TPO para fichar al delantero colombiano Radamel Falcao que, en aquel momento, jugaba para el Atlético de Madrid. Efectivamente, en el verano de 2013, el AS Mónaco cedió el 33% de los derechos económicos que recaían sobre Falcao al fondo de inversión Doyen Sport. A cambio, el fondo contribuyó a la adquisición de los derechos federativos de Falcao con una inversión del 55% del precio de traspaso, sea con 23.65 millones de euros (Philippin, 2016). Posteriormente, con el traspaso de Falcao al Manchester City, Doyen Sport obtuvo una plusvalía de 5.3 millones de euros (Sánchez, 2019).

Este ejemplo muestra cómo los TPOs de inversión permiten a los Clubes hacer frente a los gastos de captación de talento y, por tanto, a permanecer competitivos.

1.2. Modalidades de contratación

1.2.1. *La cesión de créditos*

En palabras de Pantaleón Prieto (1988), la cesión de créditos se da:

Cuando, por virtud de un acuerdo de voluntades entre el antiguo y el nuevo acreedor (cedente y cesionario), la titularidad del derecho de crédito se transmite del primero al segundo, quien se subroga o subentra en la posición jurídica del primitivo acreedor (p. 1034).

Esta modalidad de contratación ha sido aceptada por los tribunales españoles como, por ejemplo, el Tribunal Supremo que, en la Sentencia 624/2005, de 18 de julio de 2005, determinó que:

La cesión de crédito, como sustitución de la persona del acreedor por otra respecto al mismo crédito, es admitida, con carácter general, por el art. 1112 CC y está regulada, con carácter particular, en los arts. 1526 y ss. del mismo cuerpo legal, como negocio jurídico, sea o no contrato de compraventa, y supone un cambio de acreedor quedando el nuevo con el mismo derecho que el anterior, permaneciendo incólume la relación obligatoria.

Brevemente, conviene analizar los rasgos característicos de la cesión de créditos. En primer lugar, se trata de un negocio jurídico en el que intervienen dos partes: el cedente y el cesionario. En cuanto al deudor, éste juega un papel marginal pues no queda vinculado por dicho negocio jurídico ni es preciso que preste su consentimiento. Efectivamente, el Tribunal Supremo ha reconocido expresamente que:

El contrato de cesión de crédito, como tal negocio bilateral, vincula principalmente a los sujetos cedente y cesionario de tal manera que el deudor cedido como no es parte en el negocio de cesión no tiene que manifestar ningún consentimiento al mismo (STS del 19 de febrero de 1993).

Incluso, se puede hacer en contra de la voluntad del deudor, tal y como establece el Tribunal Supremo en su sentencia número 613/2008, de 02 de julio.

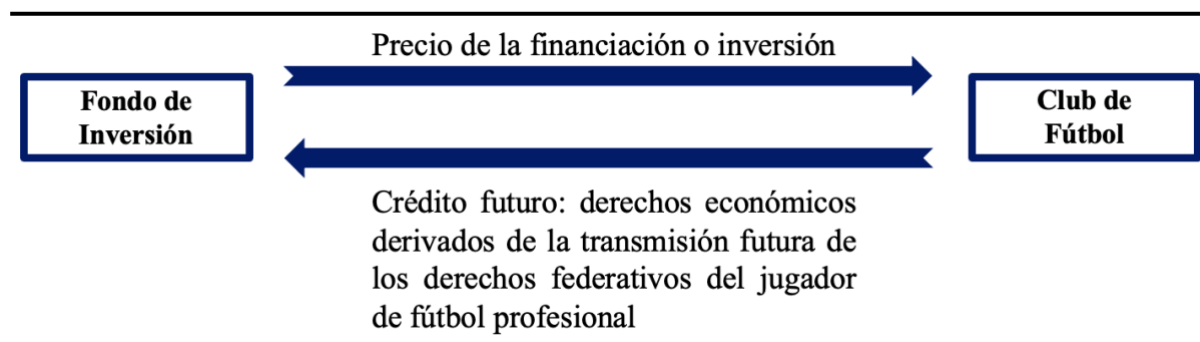
En segundo lugar, la cesión de créditos es un contrato bilateral o sinalagmático pues intervienen dos partes que quedan recíprocamente obligadas. Principalmente, el acreedor cedente se obliga a transmitir al acreedor cesionario un crédito a cambio del pago de un precio. No solo se transmite el objeto del contrato, que puede ser todo crédito transmisible que tiene el cedente a su favor, sino que dicha transmisión también comprende todos los derechos accesorios (art. 1528 CC). Ahora bien, como sostiene Pantaleon Prieto (1988), la transmisión de los derechos accesorios admite pacto en contrario. El precio, a cuyo pago está obligado el cesionario, se establecerá por las partes en función del valor presente de la financiación.

En tercer lugar, el contrato de cesión de crédito se instrumenta en torno a una obligación condicional. Efectivamente, la “concreción del crédito (cuyo porcentaje el club cede al inversor) depende del acaecimiento de un hecho futuro e incierto: la transferencia de los derechos federativos del futbolista en cuestión” (Auletta, 2014, p. 31).

En cuarto lugar, se trata de un contrato en el que las partes pueden establecer todos los pactos y cláusulas que tengan por convenientes (art. 1255 CC), quedando vinculadas por ellos con fuerza de ley (art. 1091 CC). Y, la cesión de créditos se puede formalizar tanto en documento privado como en documento público.

En el ámbito del fútbol profesional se admite la cesión de créditos como modalidad de contratación para realizar una operación de TPO. Así, tanto en el caso del TPO de financiación como en el de inversión, intervienen el Club de fútbol profesional y el inversor privado para acordar la cesión parcial de los derechos económicos derivados de la transmisión futura del jugador a otro club. Como establece Cazorla González-Serrano (2016), “se trataría con mucha frecuencia de una cesión onerosa plena y con efecto traslativo, en sentido estricto de créditos futuros” (p. 79). A continuación, se incluye un esquema que recapitula la formalización de una operación de TPO mediante una cesión de crédito:

Esquema 3: Contrato de cesión de créditos



Fuente: Elaboración propia

Bajo esta modalidad de contratación, el inversor entrega al Club de fútbol el importe de la financiación o de la inversión. A cambio, el Club de fútbol se compromete a entregarle un tanto por cierto de los derechos económicos derivados del traspaso de los derechos federativos de un jugador a otro club. No será hasta que se materialice dicho traspaso que el inversor verá satisfecha su deuda. Conviene aclarar que, en caso de que no se produzca el traspaso del

jugador, el inversor no puede exigirle al Club la devolución de la financiación o inversión concedida pues se estaría desvirtuando la naturaleza del TPO.

1.2.2. El préstamo con garantía

El art. 1740 CC define el contrato de préstamo como aquel negocio jurídico por el cual una de las partes entrega a la otra un dinero o cosa fungible a cambio de un tanto de la misma especie o calidad. Este contrato de préstamo puede ser civil o mercantil. Efectivamente, según el art. 311 del Código de Comercio (en adelante, “C.Com”), el préstamo será mercantil (i) cuando una de las partes contratantes sea comerciante y (ii) cuando las cosas prestadas se destinen a actos de comercio. En esta línea, el TS ha negado el carácter mercantil del préstamo cuando las cantidades recibidas no hayan sido destinadas a la actividad mercantil realizada por el comerciante (STS del 30 de abril de 1993).

Aquí también conviene estudiar sus características principales. El contrato de préstamo es un contrato real pues, a diferencia de los consensuales, se perfecciona con la entrega de la cosa. Así, en numerosas sentencias del Tribunal Supremo (a modo de ejemplo, las sentencias de 4 de mayo de 1943, de 28 de marzo de 1983 y la de 7 de octubre de 1994) se determina que la entrega de la cosa es un requisito esencial para la perfección del contrato. Es más, el Tribunal Supremo entiende que, de no haberse entregado la cosa, el contrato de préstamo no habría existido. Ahora bien, conviene mencionar que en estos últimos años ha surgido una línea jurisprudencial que viene admitiendo el carácter consensual del contrato de préstamo (a modo de ejemplo, las STS 432/2018, de 11 de julio y STS 417/2020, de 10 de julio)

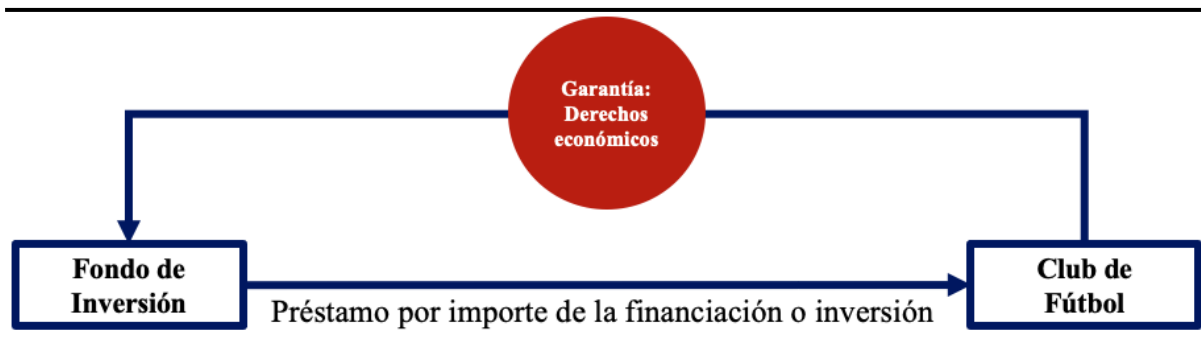
Después, a diferencia de lo que pasa en la cesión de créditos, se trata de un contrato unilateral. Efectivamente, en los contratos de préstamos, únicamente surgen obligaciones para la parte que recibe la cosa pues queda obligada a su devolución. La unilateralidad del contrato de préstamo también ha sido reconocida en la jurisprudencia al afirmarse que “solo produce obligaciones para el prestatario, es unilateral” (Yzquierdo Tolsada, 2018, p. 281). No obstante, conviene mencionar que la doctrina no es unánime sobre este punto pues hay ciertos autores que defienden la bilateralidad del contrato de préstamo. Así, por ejemplo, Jordano Barea (1958) entiende que el mutuo es un contrato bilateral pues “da nacimiento a dos obligaciones, una pura, a cargo del mutuante: la de dar; otra condicionada a ella, a cargo del mutuario: la de devolver” (p. 55-56).

Finalmente, se trata de un contrato en esencia temporal pues, generalmente, se suele establecer un plazo para que el prestatario pueda cumplir con su obligación, es decir, se establece una fecha de vencimiento. Esta característica se puede deducir del art. 1128 CC que establece que “si la obligación no señalare plazo, pero de su naturaleza y circunstancias se dedujere que ha querido concederse al deudor, los Tribunales fijarán la duración de aquél”. Esta temporalidad del contrato de préstamo también se puede deducir del art. 313 C.Com que prevé la existencia de un plazo de 30 días pasado el cual se podrá exigir al deudor que cumpla con su obligación.

También conviene mencionar que, en ocasiones, para garantizar el cumplimiento de la obligación del prestatario, es común que las partes pacten una garantía. Se trata de un contrato accesorio y subsidiario al principal acordado para asegurar la satisfacción del prestamista. Las garantías pueden ser personales (como, por ejemplo, la fianza) o reales (como, por ejemplo, la hipoteca). En las garantías personales, en caso de incumplimiento del prestatario, responderá un tercero por cuenta del prestamista. En cambio, en las garantías reales, la obligación principal quedará asegurada mediante la afectación de determinados bienes, sean muebles o inmuebles.

Los contratos de préstamo con garantía son útiles para estructurar las operaciones de TPO. Efectivamente, en el ámbito del fútbol profesional, un Club y un inversor pueden acordar la concesión de un préstamo por el importe de la financiación necesitada, garantizando dicho préstamo mediante una garantía real. En concreto, dicha garantía recaería sobre los derechos económicos derivados del traspaso de los derechos federativos del jugador.

Esquema 4: Contrato de préstamo con garantía



Fuente: Elaboración propia

Bajo esta modalidad de contratación, de igual manera que ocurre en la cesión de créditos, el fondo de inversión le entrega al Club de fútbol profesional el importe de la financiación o de la inversión. Por su parte, el Club se compromete a pagar al inversor el importe recibido más

los intereses del préstamo. Y, en caso de incumplimiento, el fondo tendrá derecho a los derechos económicos que se materialicen con el traspaso del jugador a otro club.

1.2.3. Cláusulas reguladoras de las operaciones de TPOs

En aplicación del principio de autonomía de la voluntad que rige en estas dos modalidades de contratación, al formalizarse una operación de TPO, las partes pueden incluir una serie de cláusulas. Entre ellas, cabe destacar las siguientes.

Uno. La primera cláusula que se incorpora en este tipo de operaciones es aquella que regula la duración de la operación. Generalmente, el contrato de TPO tendrá una duración equivalente a la duración del contrato del jugador de fútbol profesional (Cazorla González-Serrano, 2016). Efectivamente, cuando se produzca el traspaso de los derechos federativos del jugador a otro Club, por una parte, finalizará la vinculación laboral del jugador con el Club y, por otra, se materializarán los derechos económicos derivados de los derechos federativos a los que tiene derecho el inversor privado.

Dos. Se incorpora también una cláusula relacionada con el objeto. Como se ha establecido anteriormente, las operaciones de TPO tienen por objeto la transmisión de los derechos económicos sobre los derechos federativos de los jugadores. Así, se incluye en los contratos una cláusula que regula el precio de esos derechos económicos, la modalidad de contratación y el importe de la financiación concedida al Club (Cazorla González-Serrano, 2016). Esencialmente, es una de las cláusulas más importantes en las operaciones de TPO. Y, junto con este tipo de cláusula, también se incluyen “cláusulas destinadas a delimitar el importe mínimo de los derechos económicos cedidos” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 60) pues se trata de un importe que, a la hora de formalizarse la operación, aún no se ha concretado.

Tres. Se incluyen también cláusulas “destinadas a garantizar el retorno de la financiación concedida por el TPO” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 60). Efectivamente, el inversor no busca solo obtener un rendimiento positivo con su inversión, que se produciría cuando el precio de venta del jugador de fútbol es superior al precio de adquisición (esquemas 1 y 2), sino también la devolución del importe prestado. Siguiendo esta misma línea, se pueden incluir cláusulas de penalización en caso de que, finalmente, no se materialice el traspaso de los derechos federativos del Club ni, por tanto, de los derechos económicos (Cazorla González-Serrano, 2016).

Cuatro. Pese a que en las operaciones de TPO de financiación y de inversión no intervenga el jugador de fútbol, es común encontrar cláusulas que hagan referencia a su relación con el

Club. Dichas cláusulas son las denominadas “cláusulas de coordinación” (Palomar Olmeda, Cazorla González-Serrano, et al., 2015). Se tratan de cláusulas que buscan afirmar la competencia exclusiva del Club para regular la relación laboral con el jugador en cuestión. Su inclusión se fundamenta en el respeto de la prohibición de influencia de los TPOs, que se analizará más adelante.

Cinco. Otra cláusula habitual que se incluye en los contratos de TPO es aquella por la cual se autoriza al tercero a promover la venta y el traspaso del jugador cuyos derechos han sido cedidos por el club (Palomar Olmeda, Cazorla González-Serrano, et al., 2015). De nuevo, con el objetivo de ver satisfechos sus pretensiones, el inversor puede solicitar la inclusión de este tipo de cláusula para garantizar, mediante actuaciones propias, la percepción efectiva de los derechos económicos adquiridos.

Seis. Por su parte, puede ser voluntad del Club de fútbol incluir una cláusula de recompra de derechos económicos cedidos al fondo de inversión (Palomar Olmeda, Cazorla González-Serrano, et al., 2015). Esto puede ocurrir, por ejemplo, en una operación de TPO de inversión, cuando el Club adquiriera, mediante la ayuda de un fondo, a un jugador joven con mucho potencial. Efectivamente, en el caso de que se produzca la venta futura de dicho jugador, es posible que el Club no quiera compartir con el TPO las ganancias derivadas del traspaso de los derechos federativos del jugador. Se trata, por tanto, de una “recuperación de los derechos de crédito previamente cedidos” (Palomar Olmeda, Cazorla González-Serrano, et al., 2015).

Siete. El último tipo de cláusulas que se incorporan a los contratos de TPO son las cláusulas resolutorias. Se tratan de cláusulas que las partes acuerdan con el objetivo de dejar el contrato sin efecto. Generalmente, cobran importancia cuando se produce un incumplimiento contractual, ya sea por parte del jugador de fútbol o por parte del Club (Palomar Olmeda, Cazorla González-Serrano, et al., 2015).

En suma, existen numerosas cláusulas capaces de regular las operaciones de TPO. Dichas cláusulas abarcan múltiples supuestos, desde la duración del contrato hasta su resolución. En cualquier caso, es necesario que ambas partes consientan a su inclusión en el contrato de TPO, sea cual sea su modalidad.

1.3. Las ventajas y los inconvenientes de los TPOs

Los TPOs, como instrumentos financieros a los que pueden recurrir Clubes de fútbol, presentan una serie de ventajas. Principalmente, los TPOs constituyen una fuente de financiación alternativa. Con ellos, los Clubes pueden adquirir la liquidez necesaria para seguir

desarrollando su actividad empresarial. Adicionalmente, se trata de una fuente de financiación que no diluye la participación en el capital de los socios o accionistas actuales. Efectivamente, al inversor, a cambio de la financiación concedida, no se le entregan participaciones o acciones en el capital del Club. Por tanto, los porcentajes de titularidad en los Clubes permanecen intactos.

Por otra parte, al contar con mayores recursos, los Clubes tienen mayor capacidad de actuación para mejorar sus plantillas y volverse más competitivos. Este aumento de la competitividad de los Clubes se traduciría en una igualación de la competición generalizada. Conviene plantear un ejemplo para ilustrar esta ventaja. En España, los Clubes que cuentan con mayores recursos son los que más competiciones ganan. El Real Madrid C.F., tras finalizar la temporada 2018/2019, obtuvo un beneficio neto de 38.394 miles de euros (Real Madrid C.F., 2019). Durante esa temporada, contó con un patrimonio neto equivalente a 532.746 miles de euros (Real Madrid, C.F., 2019). En total, el Real Madrid C.F. ha ganado La Liga 34 veces. Del otro lado de la balanza está el Club Atlético Osasuna que nunca ha ganado LaLiga pese a haber competido durante 38 temporadas en la Primera División. Es un Club que, en la temporada pasada, contaba con un patrimonio neto por importe igual a 20.936 miles de euros (Club Atlético Osasuna, 2019). Al contar con menores recursos, el Osasuna no tiene la misma capacidad financiera que el Real Madrid para fichar a los mejores jugadores, lo cual se traduce en resultados menos satisfactorios en LaLiga. Por ello, la realización de operaciones de TPO de inversión sería una buena vía para adquirir los derechos federativos de mejores jugadores y, por tanto, de mejorar el rendimiento del equipo.

Finalmente, los TPOs son ventajosos para los Clubes de fútbol porque es el tercero quien asume el riesgo de la pérdida de valor del jugador de fútbol, y no el Club para el que juega. Como se ha analizado anteriormente, las operaciones de TPO se realizan en dos tiempos. En un primer instante, el Club recibe fondos de un tercero a cambio de la cesión de los derechos económicos derivados del traspaso de un jugador. En un segundo instante, cuando se produce el traspaso del jugador, el tercero recibe el importe acordado derivado de dicho traspaso. Entre que se formaliza la operación de TPO y se produce el traspaso del jugador suelen transcurrir varios años (generalmente, entre 2 o 3). Durante dicho periodo, el jugador puede sufrir una pérdida de valor debida a (i) un mal rendimiento, (ii) una lesión, (iii) la revalorización de otros jugadores, etc. Así, dicha pérdida de valor sería soportada por el inversor privado que aún no ha visto satisfecha su pretensión, y no por el Club, que, en su día, obtuvo la financiación necesaria para atender a sus obligaciones contractuales.

No obstante, desde un punto de vista estrictamente económico-financiero, los TPOs también presentan determinados inconvenientes. En primer lugar, el Club de fútbol sufre la pérdida parcial de los derechos económicos derivados de los derechos federativos de uno de sus jugadores. Esto suele pasar cuando un Club adquiere, con sus propios medios, a un joven jugador e invierte su tiempo y dinero en formarle, aumentando el valor de dicho jugador en el mercado. Si, posteriormente, el Club cede parte de sus derechos a un tercero, no recuperaría toda la inversión realizada sobre el jugador. Así, al traspasar esos derechos federativos a otro Club, el beneficio obtenido de la venta será menor que el que habría obtenido el Club de no haber cedido parte de esos derechos.

En segundo lugar, las operaciones de TPO producen efectos colaterales sobre el mercado de fichajes de los jugadores pues se tratan de operaciones que se realizan al margen de este mercado (Brocard, 2015). El mercado de fichajes es un periodo temporal determinado durante el cual los Clubes de fútbol acuerdan el traspaso de jugadores, estando regulados dichos traspasos por FIFA. Los TPOs, por su parte, son operaciones que se pueden realizar fuera de plazo y sin sujeción al control de FIFA o del TAS (Van Maren, Duval, et al., 2016). Pueden llegar a suponer una gran desventaja para los Clubes pues el mercado de fichaje es una fuente de financiación importante para muchos de ellos. La formalización de operaciones de TPO podría causar grandes perjuicios para estos Clubes que dependen de dicho mercado.

Adicionalmente, las operaciones de TPO dan entrada a actores no deportivos que, generalmente, persiguen un objetivo puramente financiero y no deportivo. Efectivamente, los inversores privados realizan este tipo de operaciones para especular sobre la compra y venta de jugadores. Dicha especulación acabaría desvirtuando la actividad económica subyacente de los Clubes: el fútbol como espectáculo deportivo (Brocard, 2015).

En tercer lugar, los TPOs pueden provocar a una situación de endeudamiento sistémico e insostenible (Gómez Bruinewood y Bossart, 2016). A corto plazo, la financiación recibida permite a los Clubes satisfacer sus necesidades financieras o de inversión. Sin embargo, a largo plazo, los Clubes pueden entrar en un ciclo insostenible de endeudamiento. Por ejemplo, en los TPOs de inversión, un Club recibe una determinada cantidad para adquirir los derechos federativos de un jugador, entregando a cambio parte de los derechos económicos. En un futuro, cuando se traspasen los derechos federativos del jugador, el Club recibirá un menor importe por ese traspaso, importe que, generalmente, será insuficiente para adquirir a otro jugador. Así, deberá endeudarse de nuevo, ya sea realizando otra operación de TPO o bien recurriendo a otro tipo de financiación, entrando, por tanto, en un círculo vicioso (Gómez Bruinewood y Bossart, 2016).

Y, en cuarto lugar, las operaciones de TPOs no son convenientes ya que, al estar prohibidas tanto por FIFA como por UEFA, llevan aparejadas un alto coste de transacción (Herberger, Oehler y Wedlich, 2019). Al formalizar los contratos de TPOs, es común que las partes incluyan cláusulas para protegerse de multas o sanciones impuestas por estos organismos reguladores. Estas cláusulas adicionales aumentan, por tanto, el coste de las operaciones de TPO.

En suma, pese a las ventajas que ofrecen las operaciones de TPO, también presentan grandes inconvenientes económico-financieros para los Clubes que las conciertan. Dichos inconvenientes han motivado, en parte, la prohibición de las operaciones de TPO y de la entrada de terceros en el ámbito del fútbol profesional.

2. LAS PROHIBICIONES DE FIFA

2.1. La influencia de terceros y la propiedad de los derechos económicos de jugadores por parte de terceros

Como se ha estudiado en los epígrafes 2 y 3 del Capítulo II, el fútbol ha crecido de tal forma que se ha convertido en una auténtica actividad empresarial. Este crecimiento también ha suscitado el interés de una variedad de inversores, entre ellos, los inversores privados que buscan beneficiarse del incremento del precio de los fichajes. Así, hasta 2015, mediante operaciones de TPO, se dio entrada al mundo del fútbol profesional a diversos actores procedentes de diferentes sectores económicos (FIFA, 2020).

No obstante, ante este aumento de operaciones de TPO, FIFA adoptó una serie de medidas restrictivas para limitar este tipo de operaciones pues consideraba que vulneraban los objetivos planteados por ellos. Efectivamente, el art. 2 g) de los Estatutos de FIFA establece que uno de los cometidos de este organismo regulador consiste en:

Promover la integridad, el comportamiento ético y la deportividad con el fin de impedir que ciertos métodos o prácticas, tales como la corrupción, el dopaje o la manipulación de partidos, pongan en peligro la integridad de partidos, competiciones, jugadores, oficiales y federaciones miembro o den lugar a abusos en el fútbol asociación (art. 2. g) de los Estatutos de FIFA).

Para FIFA, las operaciones de TPO constituían una amenaza para la integridad del fútbol, sus valores y la credibilidad del deporte. Así, el 22 de diciembre de 2014, mediante la Circular núm. 1464, FIFA confirmó su posición ante la entrada de actores no deportivos en el ámbito

del fútbol profesional al prohibir tanto la influencia de terceros (art. 18 *bis*) como la propiedad de los derechos económicos sobre los jugadores (art. 18 *ter*). Para ello, el Comité Ejecutivo de FIFA enmendó el Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores (en adelante, “RETJ”), modificando la redacción del art. 18 *bis* e introduciendo el art. 18 *ter* del RETJ.

Antes de proceder al análisis de dichos artículos, conviene definir el término de “tercero”. Para el RETJ, el término “tercero” engloba a toda “parte ajena al jugador siendo traspasado, a los dos clubes entre los cuales se traspasa al jugador, o a cualquiera de los clubes anteriores en los que el jugador estuvo inscrito previamente” (Definición núm. 14 del RETJ, 2020). Es decir, cualquier persona, física o jurídica, que no tenga vinculación con alguno de los Clubes tendrá la consideración de tercero y, por tanto, no podrá ejercer ninguna influencia ni derecho económico del jugador.

2.1.1. El art. 18 bis del RETJ

El art 18 *bis* del RETJ establece lo siguiente:

1. Ningún club concertará un contrato que permitirá al/los club(es) contrarios(es) y viceversa o a terceros, asumir una posición por la cual pueda influir en asuntos laborales y sobre transferencias relacionadas con la independencia, la política o la actuación de los equipos del club.
2. La Comisión Disciplinaria de la FIFA podrá imponer sanciones disciplinarias a los clubes que no cumplan las obligaciones estipuladas en este artículo.

Según FIFA (2020), este artículo prohíbe cualquier situación en la que una persona, física o jurídica, esté en condiciones de ejercer una influencia en materias relacionadas con el empleo o el traspaso de jugadores, perjudicando la independencia del Club. Es decir, busca prohibir los actos consistentes en conceder a terceros la habilidad de influenciar al Club. Se trata de una prohibición que atañe exclusivamente a los Clubes pues es deber suyo no dejarse influenciar ni por otros Clubes ni por terceros. En suma, con este artículo, FIFA busca aumentar la transparencia de las operaciones realizadas por los Clubes de fútbol. Por otra parte, la modificación de este artículo también concede a los órganos disciplinarios de FIFA la potestad sancionadora para penalizar tanto a la parte que ejerce la influencia como a la parte influenciada (FIFA, 2020).

FIFA reconoce que se trata de una prohibición muy restrictiva por lo que, a la hora de analizar si una determinada conducta encaja dentro de dicho artículo, establece una manera concreta para proceder. Efectivamente, el art. 18 *bis* solo será aplicable en aquellos casos en

los que la influencia sea real y no hipotética o teórica (FIFA, 2020). Además, es necesario realizar un análisis caso por caso en el que regirá la presunción *in dubio pro reo*, es decir, que, en caso de duda, prevalecerá la inocencia del Club (FIFA, 2020). Y, en caso de ser declarado culpable, la sanción correspondiente se impondrá en función de: (i) el número de cláusulas que vulneran el art. 18 *bis*; (ii) la gravedad de la cláusula; (iii) el nivel del Club; (iv) la posición en el ejercicio de la influencia (es decir, si se ejerció la influencia o si se dejó influenciar); (v) la vulneración accesoria del art. 18 *ter*; (vi) la comisión de ofensas previas; (vii) el grado de colaboración con el tercero; y (viii) cualquier otra circunstancia agravante o atenuante (FIFA, 2020).

2.1.2. El art. 18 *ter* del RETJ

El art. 18 *ter* del RETJ, por su parte, versa sobre la propiedad de los derechos económicos por parte de terceros:

1. Ningún club o jugador podrá firmar un contrato con tercero que conceda a dicho tercero el derecho a participar, parcial o totalmente, del valor de un futuro traspaso de un jugador de un club a otro, o que le otorgue derechos relacionados con futuros fichajes o con el valor de futuros fichajes
2. La prohibición del apartado 1 entrará en vigor el 1 de mayo de 2015.
3. Los contratos que se vean afectados por el apartado 1, suscritos con anterioridad al 1 de mayo de 2015, seguirán siendo válidos hasta su fecha de vencimiento contractual. Sin embargo, no se podrá prolongar su vigencia.
4. La duración de los acuerdos contemplados en el apartado 1, suscritos entre el 1 de enero y de 2015 y el 30 de abril de 2015, no podrá exceder de un año a partir de la fecha de su entrada en vigor.
5. A finales de abril de 2015, todos los contratos en vigor afectados por el apartado 1 deberán registrarse en el TMS. Todos los clubes que hayan firmado este tipo de contratos deberán cargarlos íntegramente—incluyendo posibles anexos y enmiendas— en el TMS, especificando los datos del tercero involucrado, el nombre completo del jugador y la duración del contrato.
6. La Comisión Disciplinaria de FIFA podrá imponer medidas disciplinarias a los clubes y jugadores que no cumplan las obligaciones estipuladas en este artículo.

El art. 18 *ter* se introdujo como herramienta de prevención contra el ejercicio de influencia pues las operaciones de TPO constituían un medio idóneo para ejercerla. Efectivamente, los organismos reguladores determinaron que los terceros que formalizaban este tipo de operaciones lo hacían con finalidades especulativas y que, para maximizar su retorno, llevarían

a cabo ciertas actuaciones perjudiciales para el Club (FIFA, 2020). Así, el interés puramente financiero y no futbolístico implicaría un ejercicio de influencia sobre los Clubes en materias relacionadas con el importe de traspaso, la fecha de traspaso o las condiciones de traspaso (FIFA, 2020).

A diferencia de lo que sucede en el art. 18 *bis*, la prohibición contenida en este artículo está dirigida tanto a los Clubes de fútbol profesional como a sus jugadores (art. 18.1 *ter*). Es decir, se trata de un deber que incumbe al Club y al jugador. Ahora bien, conviene aclarar que el jugador de fútbol no tiene la consideración de tercero en su traspaso y que cualquier compensación pactada entre él y el Club, en caso de su traspaso, forman parte de su remuneración. Es decir, FIFA (2020) entiende que, en caso de que un jugador reciba parte de los derechos económicos por su traspaso, dicho importe no vulnera el art. 18 *ter* del RETJ. Adicionalmente, se impide expresamente que cualquier tercero participe en el traspaso de un jugador a otro club.

Estos dos artículos, interpretados conjuntamente, muestran la voluntad de FIFA de evitar, mediante las operaciones de TPO, la entrada de nuevos actores en el ámbito del fútbol (TAS 2016/A/4490). Se trata de una cuestión que ha suscitado mucho debate pues, pese a las ventajas que presenta para los Clubes, plantea también muchos problemas éticos y jurídicos.

2.2. Fundamentos de las prohibiciones

2.2.1. Problemas éticos

a. Los conflictos de interés

Las prohibiciones contenidas en los arts. 18 *bis* y *ter* del RETJ buscan evitar posibles conflictos de interés entre las partes. Efectivamente, la formalización de un contrato de TPO entre un Club de fútbol y un tercero como, por ejemplo, un fondo de inversión, puede producir conflictos de interés entre ellos. Son varios los conflictos de interés que pueden surgir.

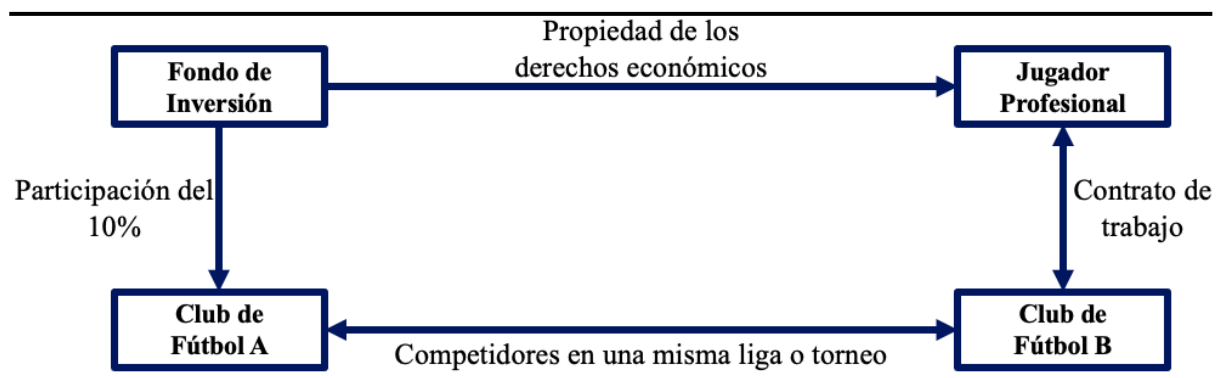
En primer lugar, los conflictos de interés se pueden producir ya que las partes persiguen objetivos distintos. Entre otras cosas, un Club de fútbol busca maximizar el rendimiento del equipo y ganar cuantas más competiciones, tanto a nivel nacional como internacional. Por su parte, el inversor busca maximizar el retorno de la inversión. Así, cada parte adoptará aquellas

decisiones que les permita conseguir sus objetivos respectivos. Al ser distintos los objetivos que persiguen, las decisiones que tomarán también lo serán (Cardona Aranda, 2014).

Conviene profundizar sobre este tipo de conflicto con un ejemplo. El Club de fútbol A formaliza un contrato de TPO con un fondo de inversión I por el cual le cede parte de los derechos económicos del Jugador P, el mejor jugador del equipo. Posteriormente, el Club de fútbol B muestra su voluntad de adquirir dichos derechos federativos. El Club A, al no querer perder su mejor jugador y perjudicar sus posibilidades de ganar la liga nacional, se decanta por no traspasar los derechos federativos. El fondo de inversión, a su vez, está a favor del traspaso ya que obtendría un gran beneficio. Con este ejemplo, se puede ver cómo a la hora de adoptar decisiones, puede surgir un conflicto de interés entre el Club y el Fondo ya que tienen intereses divergentes.

Y, en segundo lugar, también puede surgir un conflicto de interés cuando el tercero con el que el Club formaliza el TPO tiene una participación en otro Club de fútbol que compite en la misma liga o torneo (Herberger, Oehler y Wedlich, 2019). Esta situación queda recogida en el esquema que sigue:

Esquema 5: El conflicto de interés entre el Club y el Fondo



Fuente: Herberger, T., Oehler, A., y Wedlich, F. (2019). Third party ownership arrangements: Is a ban in football really appropriate?. *Journal Of Governance And Regulation*

Efectivamente, al adquirir los derechos económicos de un jugador de otro club, el inversor podría intentar influenciar al jugador para que actúe de una cierta manera. Consecuentemente, estaría interfiriendo indirectamente en la actividad del otro Club de fútbol. Esto podría desembocar en una manipulación de los partidos a favor del inversor (UEFA, 2013, citado en Herberger, Oehler y Wedlich, 2019). Esta clase de conflicto de interés puede perjudicar no solo a la imagen pública del fútbol como espectáculo deportivo, sino también a la confianza pública

en la integridad de la competición (TAS 2016/A/4490). Es más, no se descarta que dichos conflictos de interés puedan conducir al arreglo de partidos ni al abuso de información privilegiada (Van Maren, Duval, et al., 2016).

b. El desarrollo del jugador

La influencia y propiedad de los derechos económicos por parte de terceros están prohibidas porque perjudican al desarrollo del jugador de fútbol profesional al dañar determinados derechos fundamentales como, por ejemplo, el derecho de libre circulación. Adicionalmente, también se vería vulnerado el derecho al trabajo.

El art. 21 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante, “TFUE”) establece que:

Todo ciudadano de la Unión tendrá derecho a circular y residir libremente en el territorio de los Estados miembros, con sujeción a las limitaciones y condiciones previstas en los Tratados y en las disposiciones adoptadas para su aplicación.

La entrada de terceros ajenos al ámbito de fútbol profesional, y que poseen un interés financiero, vulnera este derecho ya que los jugadores se podrían ver presionados para elegir el Club que sea más rentable para el inversor y no el mejor para el desarrollo de su carrera profesional (Gómez Bruinewood y Bossart, 2016). Adicionalmente, al intervenir un mayor número de actores en las negociaciones de traspaso de jugadores, también se dificultaría su libertad de movimiento. Y, un mayor número de intervinientes en estas operaciones conduciría también a mayores costes de transacción, lo cual dificultaría aún más la conclusión de estas negociaciones, vulnerando el derecho de circular y residir libremente del jugador. En suma, las dos prohibiciones estudiadas evitan la especulación y la inflación de los costes de traspaso, que acaban afectando al desarrollo de los jugadores (Van Maren, Duval, et al., 2016).

En cuanto al derecho al trabajo del jugador de fútbol profesional, éste también se ve vulnerado ya que los contratos de TPO aumentarían la inestabilidad contractual del jugador. Precisamente, el objetivo de los contratos de TPOs, para el inversor, es lograr la venta de los derechos federativos del jugador a otro Club antes de que finalice su contrato con su empleador (Gómez Bruinewood y Bossart, 2016). Así, en persecución de dicho objetivo, es común que se produzca una venta prematura de dichos derechos, antes de que el jugador haya realmente desarrollado todas las capacidades físicas y técnicas necesarias para desenvolverse adecuadamente como jugador de fútbol profesional (Gómez Bruinewood y Bossart, 2016; Van

Maren, Duval, et al., 2016 y Cardona Aranda, 2014). Adicionalmente, en los contratos de inversión, es común que los Clubes que los formalicen adquieran a jugadores de gran calibre sin luego tener los fondos para retribuirles adecuadamente. Esta falta de compensación afecta al desarrollo profesional del jugador, generando frustración ante la imposibilidad de obtener un aumento salarial (Gómez Bruinewood y Bossart, 2016).

Con todo, estas prohibiciones estarían justificadas ya que otorgan al jugador de fútbol profesional la estabilidad necesaria para que se pueda formar y desarrollar profesionalmente.

c. Influencia indebida y dependencia

Como se ha adelantado, las operaciones de TPO pueden producir una situación de endeudamiento sistémico e insostenible (Gómez Bruinewood y Bossart, 2016). Dicha situación genera que, a largo plazo, los Clubes de fútbol que concierten dichos acuerdos se vuelven dependientes de este tipo de financiación (Van Maren, Duval, et al., 2016). Esta dependencia financiera otorgaría a los terceros ajenos al Club la capacidad de influir sobre las decisiones del día a día del Club. Así, surge el riesgo de que el Club sea contralado por el inversor (Cardona Aranda, 2014).

Al estar sometido al control del inversor, y para que este último vea satisfechas sus pretensiones iniciales, no se descarta que se fomenten los traspasos de los jugadores sobre los cuales el inversor ostenta los derechos económicos. Esto produciría, a su vez, a unas altas tasas de rotación de las plantillas que, por una parte, provocaría un menor rendimiento del equipo y, por otra, una disminución de la lealtad de los aficionados del Club (Van Maren, Duval, et al., 2016).

Por otra parte, los contratos de TPO también pueden producir una influencia indebida sobre el jugador de fútbol profesional. Al considerar al jugador como un activo objeto de especulación financiera a corto plazo, el jugador perdería la capacidad de autodeterminación sobre su futuro profesional ya que se dejaría influenciar por los inversores que, al final, buscan obtener un mayor retorno en su inversión (Herberger, Oehler y Wedlich, 2019).

Con todo, los contratos de TPO permiten al tercero inversor ejercer una influencia indebida tanto sobre el Club como sobre el jugador de fútbol profesional.

2.2.2. *Problemas jurídicos*

a. Vulneración de la normativa laboral

Conviene recordar que las operaciones de TPO se pueden formalizar bien mediante un contrato de cesión de créditos, bien mediante un contrato de préstamo con garantía. En ambos casos, y, en aplicación del principio de libertad de forma, estos contratos pueden celebrarse mediante documento privado. Ahora bien, la formalización de dichas operaciones mediante contrato privado derivaría en una falta de transparencia en cuanto a las relaciones del Club con el inversor, del Club con el jugador de fútbol profesional y del jugador con el inversor.

Efectivamente, no existe ninguna obligación de publicidad de los contratos de TPO ni de las relaciones derivadas de dichos contratos. Así, esta falta de transparencia conduciría a que el propio jugador de fútbol, cuyos derechos económicos conformen el objeto del contrato, desconozca el estado de dichos derechos (Cardona Aranda, 2014) pues, como se ha mencionado más arriba, no es necesario informar al deudor de la cesión del crédito. No existe ningún mecanismo que permita al jugador determinar las condiciones de venta como, por ejemplo, el importe de los derechos cedidos o la identidad de la parte adquiriente. Esta falta de transparencia crea problemas de seguridad jurídica en cuanto a las relaciones laborales del jugador con el Club (Van Maren, Duval, et al., 2016).

Por tanto, la falta de transparencia vulnera la normativa laboral al mantener al jugador al margen de las negociaciones sobre algo que le es inherente.

b. Vulneración de las reglas del Juego Limpio Financiero

En el Capítulo II se ha abordado brevemente las reglas del Juego Limpio Financiero. Resumidamente, se trata de una serie de reglas que busca promover el equilibrio competitivo entre los equipos y evitar que los Clubes experimenten situaciones económicas negativas. Para ello, se establece una serie de normas dirigidas a: (i) controlar los gastos en los que pueden incurrir los Clubes y (ii) fomentar la obtención de ingresos ordinarios para cubrir esos gastos. En esta línea, las operaciones de TPO vulneran esta normativa ya que constituyen una fuente de ingresos extraordinarios que genera dependencia a largo plazo.

Por una parte, las normas del JLF buscan promover un ejercicio sano de la actividad económica. Para ello, establecen que los Clubes de fútbol deben operar y hacer frente a sus costes de explotación gracias a ingresos ordinarios. El art. 58 del JLF define los ingresos ordinarios como aquellos ingresos obtenidos mediante el ejercicio normal de su actividad económica. Es decir, aquellos ingresos “procedentes del estadio, los derechos de televisión, el patrocinio y las actividades comerciales, así como las ganancias netas que provengan del comercio de jugadores” (Rodríguez-Ponga Gutiérrez-Bolívar, 2019, p. 16). Los TPOs, al

constituir una fuente extraordinaria de ingresos que permite a los Clubes hacer frente a sus gastos, ya sea de adquisición de jugadores o cualquier otro, vulnera esta regla (Cardona Aranda, 2014).

Por otra parte, las operaciones de TPO también vulneran la regla del “*break-even*”. Según esta regla, los Clubes deben alcanzar un nivel de ingresos ordinarios suficiente para compensar las pérdidas sufridas (Herberger, Oehler y Wedlich, 2019). Dicha regla obliga a los Clubes a operar dentro de sus posibilidades económicas (Sandoval Bertin, 2020). Ahora bien, cuando los Clubes recurren a terceros para hacer frente a determinados costes, se estarían extralimitando de sus posibilidades. Y, a largo plazo, dicha fuente de financiación generaría una situación de dependencia con el Club (Sandoval Bertin, 2020).

Ahora bien, conviene mencionar que los arts. 18 *bis* y *ter* no buscan prohibir toda inversión en el fútbol profesional sino únicamente aquella derivada de las operaciones de TPO. En efecto, la normativa prohíbe aquella financiación que confiera el inversor la capacidad de influir en la independencia y en las políticas del Club. Por tanto, se trata de una prohibición proporcional de alcance limitado (TAS 2016/A/4490). Es más, el art. 18 *ter* busca promover la inversión a largo plazo en los Clubes al evitar que el valor de los Clubes se deprecie, algo que se produciría cuando el Club cede parte de los derechos económicos de sus jugadores (Van Maren, Duval, et al., 2016).

c. Vulneración de la integridad de la competición

Por último, las prohibiciones de los arts. 18 *bis* y 18 *ter* buscan proteger la integridad de la competición ya que ésta se ve vulnerada por las operaciones de TPO. En efecto, por una parte, los TPOs vulneran la integridad competitiva ya que pueden ser fuente de multipropiedad de jugadores de fútbol. Y, por otra, los TPOs también la vulneran al provocar conflictos de interés entre Club e inversor.

La multipropiedad de jugadores se da cuando un inversor posee los derechos económicos de jugadores en diferentes equipos que compiten en la misma liga. De este modo, surge el riesgo de manipulación de resultados y, por tanto, de que la competición en sí, sufra una pérdida de credibilidad (Cardona Aranda, 2014 y Sandoval Bertin, 2020). Dicha pérdida de credibilidad se traduciría en un menor grado de atraktividad del fútbol. A su vez, la degradación del espectáculo deportivo conllevaría un menor ingreso por ventas de entradas, por ventas de derechos televisivos y patrocinios. En suma, la pérdida de credibilidad provocada por el riesgo

de multipropiedad de jugadores conduciría a una disminución generalizada del nivel de ingresos de los Clubes de fútbol.

Adicionalmente, también es posible que surjan conflictos de interés entre el Club y el tercero que distorsionan la competición. Cuando un inversor tiene una participación minoritaria en un determinado Club, pero posee los derechos económicos de un jugador de otro Club, pueden surgir conflictos de interés que conducen a la realización de conductas encaminadas a obtener un determinado resultado (Van Maren, Duval, et al., 2016). Estas conductas surgidas de un conflicto de interés vulnerarían, por tanto, la integridad de la competición. Por ello, el art. 18 *ter*, al prohibir los TPOs, protege la integridad de la competición, la independencia de los Clubes y la integridad de los equipos.

En suma, los arts. 18 *bis* y *ter* del RETJ prohíben la influencia de terceros y su propiedad sobre los derechos económicos de los jugadores. De este modo, se solucionan los problemas éticos y jurídicos que plantean las operaciones de TPO. Ahora bien, se tratan de unas prohibiciones extremadamente cuestionables y sobre las cuales existe gran debate.

3. UNAS PROHIBICIONES POLÉMICAS

3.1. Vulneración de la normativa deportiva: el fracaso de las SADs

En el Capítulo II, se ha analizado la regulación a la que están sometidas los Clubes de fútbol profesional. A modo resumen, estos Clubes están obligados a adoptar la forma jurídica concreta de la sociedad anónima deportiva. Se trata de tipo de sociedad anónima con ciertas particularidades, sobretudo en cuanto al nivel de deuda que puede asumir el Club. Efectivamente, la forma jurídica de la SAD fue creada para controlar esta variable, y así evitar una situación de desequilibrio económico-financiero futuro.

No obstante, las SADs han fracasado en este cometido pues, desde su creación, la deuda asumida por los Clubes no ha hecho sino aumentar. Como se puede observar el Gráfico 2, desde 1999 hasta 2018, la deuda total incurrida por el fútbol español se ha multiplicado por 3,7, pasando de 1.069.575.958,40 euros a 3.971.009.126,84 (Consejo Superior de Deporte, 2019). Estos datos muestran que la SAD, con sus particularidades, no ha sido la solución adecuada para hacer frente al problema de endeudamiento sistémico del fútbol profesional.

Los TPOs, en la medida que constituyen una fuente de inversión y de financiación alternativas, serían una posible solución a este problema. Efectivamente, al ceder parte los

derechos económicos de un jugador, el Club obtendría los fondos necesarios para llevar a cabo su actividad sin asumir más deuda. La Comisión Nacional de los Mercados y Competencia (en adelante, “CNMC”), en el informe 0002/15 sobre la prohibición de la propiedad de los derechos económicos de los jugadores de fútbol por parte de terceros, estableció que “el TPO precisamente aportaba una alternativa de financiación que no generaba deuda, por lo que su prohibición puede de nuevo conducir a los clubs al abuso del crédito bancario si se carece de recursos propios” (2015, p. 11). Por tanto, al prohibir el uso de TPOs, se impide a las SADs controlar el aumento del nivel de deuda, garantizando su fracaso en el cumplimiento de su cometido.

3.2. Vulneración de los principios de contratación básicos

Las prohibiciones de los art. 18 *bis* y *ter* del RETJ también son fuente de polémica pues vulneran principios de contratación básicos del ordenamiento jurídico español. Entre ellos, se vulneran los principios contenidos en el art. 38 CE y en los arts. 1255, 1257 y 1271 CC.

Por un lado, la Constitución española consagra en su art. 38 el principio de libertad de empresa. Este principio reconoce el derecho de todos a desarrollar una actividad económica sin más limitaciones que las necesarias para proteger la productividad y la economía general. Al prohibir los TPOs, se están limitando los recursos de los que disponen los Clubes de fútbol profesional para desarrollar su actividad, lo cual vulnera una norma de contratación de rango constitucional.

Por el otro lado, el Código Civil regula de manera específica la forma en que se puede ejercer esta libre empresa. Uno. El art. 1255 CC establece que “los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público.” Concretamente, el principio de autonomía de la voluntad establece la libertad contractual de las partes para (i) decidir realizar el contrato; (ii) elegir la forma contractual; y (iii) celebrar contratos atípicos (Iberley, 2012). Las prohibiciones estudiadas eliminan la posibilidad de que las partes puedan realizar determinados contratos atípicos como serían los contratos de TPO.

Dos. El art. 1257 CC hace referencia al papel del tercero en los contratos. Concretamente, este artículo establece que “si el contrato contuviere alguna estipulación en favor de un tercero, éste podrá exigir su cumplimiento, siempre que hubiese hecho saber su aceptación al obligado antes de que haya sido revocada”. Implícitamente, este artículo reconoce la posibilidad de que

intervengan terceros en las relaciones contractuales. Ahora bien, el RETJ prohíbe la participación de terceros en materia de traspaso de los derechos federativos de los jugadores de fútbol profesional. De ahí que las prohibiciones de los arts. 18 *bis* y *ter* RETJ son incompatibles el art. 1257 CC.

Tres. El art. 1271 CC determina qué puede ser objeto de contrato: “todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras.” Los derechos económicos, en la medida que no son “*res extra commercium*”, pueden ser objeto de diferentes negocios jurídicos (STS 1205/2014, de 24 de marzo, FJ 3). Ahora bien, los organismos reguladores del fútbol profesional han prohibido a terceros la posibilidad de realizar operaciones con los derechos económicos de los jugadores. Es decir, para determinados sujetos, los derechos económicos no pueden ser objeto de contratos, lo cual vulnera el art. 1271 CC.

Con todo, las prohibiciones establecidas en el RETJ vulneran principios de contratación básicos. En concreto, limitan la libertad de empresa y la autonomía de la voluntad, impiden a determinados sujetos de realizar este tipo de negocio jurídico y excluyen los derechos económicos del tráfico jurídico.

3.3. Vulneración de la racionalidad económica

La racionalidad económica es una teoría económica que establece que, a la hora de tomar una decisión, el individuo elegirá aquella opción que mejor se adecúe a su situación (por ejemplo, aquella que le resulta más rentable, que implique menor riesgo, etc.). Los arts. 18 *bis* y *ter* RETJ vulneran la racionalidad económica de dos maneras.

En primer lugar, al prohibir las operaciones de TPO con terceros, FIFA y UEFA excluyen a inversores privados del sector del fútbol profesional. En cierto modo, estos órganos están discriminando contra las fuentes de financiación alternativas (INF/CNMC/0002/15). Esta discriminación va en contra del principio de economía de mercado recogido en el art. 38 CE ya que impide a los demandantes y oferentes de liquidez (los Clubes y los terceros, respectivamente) de satisfacer sus pretensiones económicas. Estas prohibiciones también afectan al desarrollo del sector de fútbol pues se impide que “los inversores privados, mediante sus aportaciones, pueden transferir *Know-how* y capacidad de gestión” (INF/CNMC/0002/15, p. 12).

Y, en segundo lugar, estas prohibiciones vulneran ciertos principios de libre competencia (INF/CNMC/0002/15). Como se ha afirmado más arriba, los Clubes con mayores recursos

experimentan mayor éxito. Los TPOs constituyen un medio para igualar la competencia entre los diferentes Clubes de fútbol. Efectivamente, mediante este instrumento financiero, los Clubes de menor tamaño tendrían acceso a mayores recursos, lo cual les permitiría no solo invertir en jugadores de mayor nivel, sino también financiar aquellos gastos necesarios para poder competir adecuadamente contra los mejores Clubes. Esta equiparación competitiva pondría en peligro el “estatus quo” que FIFA y UEFA buscan garantizar mediante el JLF.

Siguiendo esta línea, Tristyn Coetsee (2017) clasifica a los Clubes de fútbol en dos categorías: Clubes Líderes y Clubes Vendedores. Los primeros son aquellos que tradicionalmente han sido exitosos en sus respectivas ligas, tanto a nivel competitivo como a nivel económico. Los segundos, en cambio, son aquellos que experimentan dificultades para permanecer solventes pues los ingresos que generan son insuficientes para hacer frente a sus costes. Precisamente son los Clubes Vendedores quienes harían uso de los TPOs pues les permitirían, por una parte, seguir desarrollando su actividad y, por otra, reducir la disparidad competitiva entre los Clubes (Coetsee, 2017). Al prohibir los contratos de TPO, FIFA y UEFA impiden que los Clubes compitan en igualdad de condiciones. Es más, impiden que éstos puedan competir en general.

3.4. Vulneración de los principios comunitarios

Finalmente, la prohibición que recae sobre la propiedad de los derechos económicos de jugadores por parte de terceros vulnera determinados principios comunitarios directamente aplicables en el ordenamiento jurídico español.

Para empezar, el TJUE ha admitido que la actividad deportiva constituye una actividad económica y, por lo tanto, que “le serán de aplicación las libertades económicas” (Palomar Olmeda y Pérez González, 2019, p. 48). Entre ellas, le sería de aplicación el principio de libre circulación de capitales, regulado en el art. 63.1 del TFUE. Ahora bien, la prohibición de TPOs, en la medida que limita dicha libertad económica, estaría vulnerando a dicha libertad. Esencialmente, los arts. 18 *bis* y *ter* del RETJ prohíben a los Clubes de acudir a terceros, como los fondos de inversión, para obtener financiación. Sin embargo, las operaciones de TPO no son más que una herramienta adicional de la que disponen las empresas para desarrollar su actividad. La prohibición sobre su uso restringe el acceso a los capitales necesarios para ello.

Las prohibiciones también vulneran el principio de libre circulación de los trabajadores. El art. 45 del TFUE reza que “quedará asegurada la libre circulación de los trabajadores dentro de la Unión.”

Este artículo continúa estableciendo que:

Sin perjuicio de las limitaciones justificadas por razones de orden público, seguridad y salud públicas, la libre circulación de los trabajadores implicará el derecho:

- a) de responder a ofertas efectivas de trabajo;
- b) de desplazarse libremente para este fin en el territorio de los Estados miembros;
- c) de residir en uno de los Estados miembros con objeto de ejercer en él un empleo, de conformidad con las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas aplicables al empleo de los trabajadores nacionales;
- d) de permanecer en el territorio de un Estado miembro después de haber ejercido en él un empleo, en las condiciones previstas en los reglamentos establecidos por la Comisión.

El traspaso de los derechos federativos de un jugador es un elemento esencial del fútbol profesional como actividad empresarial. También constituye el único medio a través del cual los trabajadores pueden competir para un Club u otro. Así, la prohibición de TPOs limitaría las oportunidades de los jugadores de ejercer su derecho de libre circulación (TAS 2016/A/4490). Como se ha estudiado, mediante las operaciones de TPO, los Clubes, a cambio de una cesión parcial de los derechos económicos de sus jugadores, obtienen fondos para hacer frente a sus necesidades. Al no tener acceso a esta vía de financiación, no estarían incitados a promover el traspaso de los jugadores. Por tanto, estarían limitando su movilidad y, en consecuencia, vulnerando su derecho a la libre circulación.

Adicionalmente, en el art. 102 del TFUE se prohíbe el abuso de posición dominante:

Será incompatible con el mercado interior y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.

En la Unión Europea existe una multitud de ligas de fútbol profesional como, por ejemplo, la Bundesliga alemana, la División 1 francesa o LaLiga española, entre las cuales se realizan con mucha frecuencia traspasos de jugadores. Se tratan de ligas afiliadas a FIFA y UEFA, dos organismos que, en su condición de reguladores del fútbol profesional, ostentan una posición dominante en el sector del fútbol profesional (TAS 2016/A/4490). Al prohibir la entrada de actores externos en el ámbito del fútbol mediante operaciones de TPO, con el objetivo de asegurar el funcionamiento del mercado de fichajes, FIFA y UEFA han abusado de su posición de organismo regulador. Efectivamente, las operaciones de TPO permiten que se lleven a cabo

traspasos de jugadores sin necesidad de acudir al mercado de fichajes. Se tratan de operaciones que escapan al ámbito de control de FIFA y UEFA, por lo que fueron prohibidas por ellos. Adicionalmente, para evitar la creación de una “superliga europea”, que también escaparía de su control (ver Capítulo II), estos organismos han fomentado una situación de desequilibrio competitivo (Coetsee, 2017), volviendo a abusar, para ello, de su posición dominante.

Por último, las dos prohibiciones estudiadas constituyen una medida no justificada pues no adolece de la proporcionalidad y la necesidad suficientes que las justificarían. En cuanto a su necesidad, tal y como ha determinado la CNMC:

La prohibición del TPO no acaba con otras influencias indebidas sobre la competición, como podría ser el caso de los representantes (cuyos jugadores representados compiten en equipos rivales) o de las entidades financieras (que pueden ser los principales acreedores de clubs rivales) (INF/CNMC/0002/15, p. 9).

Y, en cuanto a su proporcionalidad, existen otras medidas menos restrictivas que permitirían garantizar la independencia de los Clubes de fútbol profesional en el ejercicio de su actividad (Coetsee, 2017). Efectivamente, FIFA y UEFA podrían haber optado por regular expresamente las operaciones de TPO tomando en consideración los problemas éticos y jurídicos que plantean (Cazorla González-Serrano, 2016; INF/CNMC/0002/15 y Coetsee, 2017).

4. RECOMENDACIÓN: POR LA REGULACIÓN DE LOS TPOS

Los organismos reguladores del fútbol profesional se han decantado por prohibir las operaciones de TPO. No obstante, existe una postura contraria según la cual dichas operaciones deberían estar permitidas y, por lo tanto, reguladas por ley. En cuanto a su régimen regulador, éste se sustentaría sobre tres pilares, que se detallan a continuación.

4.1. Recomendación primera: un régimen de publicidad y transparencia adecuado

Las operaciones de TPO formalizadas entre Club y tercero han sido acusadas de falta de transparencia. Por ello, el primer pilar de su regulación se centraría en suplir esta carencia.

En primer lugar, para poder ser elegibles y poder realizar operaciones de TPO, las partes estarían sometidas a un control previo llevado a cabo por las autoridades pertinentes (Cazorla González-Serrano, 2016). Este control previo estaría enfocado en determinar los motivos económico-financieros que conducen al Club de fútbol a acudir a esta vía de financiación como,

por ejemplo, una insuficiencia de tesorería. También, permitirían determinar si el fondo de inversión ostenta una participación en uno o varios Clubes competidores, incurriendo en un conflicto de interés. En suma, se trataría de una suerte de “*due dilligence*” institucional.

En segundo lugar, se impondrían a las partes unas estrictas “obligaciones de información y de *disclosure*” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 94) a través de los correspondientes órganos nacionales. En concreto, las partes deberían comunicar a la RFEF o a la LFP la información relativa a la identidad de las partes, el porcentaje de los derechos económicos cedidos, el importe de la cesión, la duración del contrato del jugador, etc.

Y, en tercer lugar, para dotar a estas operaciones de la publicidad necesaria, se crearía un libro de registro de los TPOs formalizados (Cazorla González-Serrano, 2016). En este libro de registro se documentarían la identidad de los Clubes, la identidad de sus jugadores y cualquier otra información pertinente que permita identificar las operaciones de TPO realizadas. Así, este libro de registro tendría una doble utilidad: (i) mantendría a los organismos reguladores informados sobre la titularidad de los derechos económicos e (ii) informaría a cualquier tercero interesado en adquirir estos derechos sobre la identidad del titular actual. Se trataría, por tanto, de un mecanismo de publicidad externa.

Estas tres pautas dotarían a las operaciones de TPO de la publicidad y transparencia necesarias para constituir una herramienta financiera segura.

4.2. Recomendación segunda: un régimen de formalidades contractuales

Como se ha estudiado más arriba, las operaciones de TPO se formalizan bien mediante un contrato de cesión de crédito, bien mediante un contrato de préstamo con garantía. Ahora bien, se tratan de contratos que ha sido extrapolados del tráfico jurídico ordinario, por lo que no encajan del todo con la naturaleza de estas operaciones. Por ello, se recomienda que la regulación de los TPOs contenga un régimen de formalidades contractuales.

En concreto, se propone “la elaboración de modelos de contratos tipo, que garanticen la tutela de los intereses, en particular, del futbolista” (Cazorla González-Serrano, 2016, p. 94). Estos contratos tipo se adaptarían precisamente a la naturaleza jurídica de las operaciones de TPO, adaptándose a sus peculiaridades. Por ejemplo, un contrato tipo podría ser el de compraventa condicionado al traspaso de los derechos federativos del jugador.

También, como parte de estas formalidades, se recomienda involucrar en la operación al jugador de fútbol cuyos derechos económicos están siendo cedidos. Una de las mayores críticas a las operaciones de TPO son los problemas que plantea para el desarrollo del jugador y su

exclusión de dicho proceso. Por ello, las partes deberían no solo informarle de la voluntad del Club de ceder sus derechos, sino también deberían permitir que tenga un papel más activo en esta operación.

Por último, y en consonancia con la recomendación anterior, sería conveniente que los contratos de TPO se formalicen mediante un documento público como, por ejemplo, una escritura pública. Por una parte, la formalización de estos contratos en documento público otorga a las operaciones de TPO mayor validez. Y, por otra parte, es un elemento necesario para que estas operaciones puedan acceder al registro correspondiente que, en este caso, sería el Registro Mercantil.

En suma, este régimen de formalidades mercantiles permite dotar a las operaciones de TPO de la seguridad jurídica necesaria para ser plenamente eficaces.

4.3. Recomendación tercera: un contenido mínimo imperativo

Por último, de igual manera que ocurre en numerosos contratos mercantiles, se recomienda que la regulación de los TPOs incluya un contenido mínimo imperativo. Entre otras cosas, dicho contenido se caracterizaría por establecer las siguientes limitaciones y prohibiciones.

Uno. Limitar tanto el número de jugadores cuyos derechos económicos pueden ser cedidos por parte de un Club como el porcentaje de derechos económicos cedidos (Van Maren, Duval, et al., 2016 y Cazorla González-Serrano, 2016). Sería conveniente limitar estas dos variables para hacer de esta operación de financiación un recurso extraordinario. De esta manera, los terceros inversores estarían menos dispuestos a prestar este capital sin privarles de la oportunidad de hacerlo, y a los Clubes de recurrir a ella sin vulnerar las normas de JLF.

Dos. Limitar la remuneración que percibiría el inversor (Van Maren, Duval, et al., 2016). Esta limitación a la remuneración evitaría una ganancia desproporcionada del fondo en perjuicio del Club. Es útil para evitar el problema de endeudamiento sistémico e insostenible que se mencionó en el apartado 2.2 de este capítulo. Por ejemplo, un Club X recibe 100.000 euros por la venta del 50% de los derechos económicos de un jugador. Posteriormente, cuando se produce el traspaso del jugador por 800.000 euros, el fondo tendría derecho a 400.000 euros. De establecerse una limitación de dos veces el importe concedido, el fondo recibiría 200.000 euros mientras que el Club recibiría los 600.000 euros restantes, reinvirtiéndolos en la adquisición de otro jugador sin entrar en un círculo vicioso de endeudamiento.

Tres. Prohibir la realización de estas operaciones en función de la identidad del inversor o el tipo de negocio que realice (Van Maren, Duval, et al., 2016). Esta prohibición podría ser

aplicable, por ejemplo, en el caso de que un tercero interesado supere un umbral mínimo de participación en otro Club que compite en la misma liga. Constituye, por tanto, un mecanismo útil para luchar contra los posibles conflictos de interés que se puedan producir.

Cuatro. Prohibir aquellas cláusulas que puedan poner en peligro la autonomía e independencia del Club en la gestión de su actividad (Van Maren, Duval, et al., 2016). Es común que, al realizar esta clase de operaciones, los inversores lleven a cabo una serie de actuaciones para promover el traspaso del jugador. Estas actuaciones podrían vulnerar la autonomía e independencia del Club al forzarle a actuar de una manera determinada. Esta prohibición busca precisamente evitar que se produzca esta situación. Y, de cierto modo, también busca asegurar la independencia y autonomía del sector del fútbol profesional frente a injerencias externas.

Finalmente, también sería conveniente establecer un régimen sancionador (Cazorla González-Serrano, 2016). Dicho régimen sancionaría: (i) incumplimientos contractuales de las partes; (ii) abusos cometidos por ellas; y (iii) ejercicios de influencia por parte del tercero sobre el Club. En suma, se trataría de un régimen sancionador estricto para disuadir la realización de conductas ilegales.

Con todo, estas tres recomendaciones buscan aportar una solución a los problemas principales que presentan las operaciones de TPO. A modo resumen, la regulación dotaría a las operaciones con mayor transparencia, exigiría determinadas formalidades contractuales y establecería un contenido mínimo imperativo.

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES

El ordenamiento jurídico español está integrado por una multitud de ramas de Derecho, cada una reguladora de un ámbito específico de dicho ordenamiento. El fútbol profesional, como actividad deportiva, está regulado por las normas propias del Derecho del Deporte. En concreto, este Derecho Deportivo regula, por una parte, las competiciones profesionales de fútbol y, por otra, la organización y administración de los Clubes de fútbol. Más específicamente, esta normativa establece que dichos Clubes necesariamente han de adoptar la forma de sociedad anónima deportiva. Se trata de una forma jurídica inspirada en la regulación de las sociedades anónimas de la Ley de Sociedades de Capital, pero adaptada a las particularidades del sector del fútbol profesional. Entre estas particularidades están las

relacionadas con las fuentes de financiación de los Clubes, sobretodo en relación con los recursos financieros a los que tienen acceso los Clubes y los niveles de deuda que pueden asumir. Dichas particularidades, en cierto modo, aíslan al fútbol profesional de la realidad económica en la que se desarrolla dicha actividad y, por tanto, perjudican su evolución.

Desde su entrada en España en el siglo XIX, el fútbol profesional ha crecido de tal forma que ha pasado de ser una mera actividad deportiva a una auténtica actividad empresarial. Efectivamente, se trata de una actividad económica que ofrece un producto valioso en un mercado muy competitivo. Para ello, se llevan a cabo una multitud de subactividades variadas, que ponen en contacto a diferentes agentes y que requieren unas estructuras de gobierno y de gestión cada vez más complejas. Esta evolución del fútbol profesional ha llevado a su progresiva mercantilización, una realidad no recogida por su actual normativa reguladora pues las leyes deportivas impiden a los Clubes de fútbol de acceder a los medios de que disponen otras sociedades para el desarrollo de su actividad. Para reconocer esta realidad del fútbol profesional, sería conveniente aplicar las normas propias del Derecho Mercantil a este sector pues se trata de una actividad de gran trascendencia y que entra dentro del ámbito de aplicación de dicha normativa.

En esta línea, el primer paso consistiría en aceptar y regular las operaciones de “*third party ownership*” como fuentes alternativas de liquidez. Los TPOs son unos instrumentos financieros mediante los cuales, a cambio de la cesión parcial a un inversor privado de los derechos económicos derivados del traspaso de los derechos federativos de un jugador, un Club obtiene los fondos suficientes para hacer frente a sus costes. Se trata de una vía de financiación e inversión actualmente prohibida por los organismos reguladores del fútbol, FIFA y UEFA.

Efectivamente, en 2015, se prohibieron las operaciones de TPO ya que planteaban una serie de problemas éticos y jurídicos. En cuanto a los problemas éticos, se determinó que los TPOs generaban graves conflictos de interés, afectaban al desarrollo de los jugadores de fútbol y provocaban una situación de dependencia y de influencia indebida. Y, en cuanto a los problemas jurídicos, se estimó que vulneraban las normas de Derecho laboral, las normas del Juego Limpio Financiero y la integridad de la competición.

No obstante, una gran parte del sector futbolístico sostiene, a su vez, que dicha prohibición es contraria a Derecho ya que vulnera la normativa deportiva, los principios de contratación básicos, la racionalidad económica y las normas de Derecho Comunitario. Se trata, por tanto, de una prohibición muy polémica. Adicionalmente, este sector también defiende que existe una medida menos restrictiva consistente en regular las operaciones de TPO. Dicha regulación aportaría soluciones a todos los problemas detectados por FIFA y UEFA en relación con los

TPOs. Para ello, inspirándose de la rama mercantil del ordenamiento jurídico, esta nueva regulación establecería un régimen de publicidad y transparencia adecuado, recogería determinadas formalidades contractuales básicas e incluiría un contenido mínimo imperativo.

En conclusión, el estado actual del fútbol profesional y de su normativa reguladora plantean numerosas dudas. Es la opinión de esta autora que el Derecho Deportivo aplicable ha quedado desfasado al no reconocer la evolución del sector y que, por lo tanto, convendría aplicar normas de Derecho Mercantil. Sería la manera idónea no solo de hacer frente a los retos a los que se enfrenta el sector del fútbol profesional, sino también de impulsar y sostener su desarrollo como auténtica actividad empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

- Auletta, M. (2014). Derechos y beneficios económicos en el fútbol profesional. Breve análisis jurídico de las transferencias de futbolistas profesionales y de algunos negocios vinculados a los mismos. *Revista Republicana*, (16), 17-43.
- Auletta, M. (2017). Transferencias de futbolistas: la importancia de los «derechos federativos» y la falacia de los «derechos económicos». *IUSPORT*. Recuperado el 08 de noviembre de 2020 de <https://iusport.com/art/30975/transferencias-de-futbolistas-la-importancia-de-los-derechos-federativos-y-la-falacia-de-los-derechos-economicos>
- AS. (2008). La evolución del precio de los fichajes. Recuperado el 08 de noviembre de 2020 de https://as.com/futbol/2009/01/28/mas_futbol/1233127646_850215.html
- Barbieri, P. (2005). *Fútbol y derecho* (2ª ed.). Ciudad de Buenos Aires: Editorial Universidad.
- Belintxón Martín, U. (2018). *Derecho Europeo: Deporte y Derecho internacional. Regulación del modelo deportivo profesional español: un apunte sobre el fútbol* (Máster de acceso a la abogacía). Universidad Pública de Navarra.
- Bueno Álvarez, J., y Mateo, M. (2010). *Historia del fútbol*. Madrid: EDAF.
- Brocard, J. (2015). Transferts de joueurs et « Third party ownership ». *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tomeo lib(3), pp. 57-69. <https://doi.org/10.3917/rpve.543.0057>
- Calabrés, J. (2020). Clubes de fútbol de 1ª y 2ª División se preparan para salir a Bolsa tras la crisis por el coronavirus. *El Español*. Recuperado el 25 de octubre 2020 de https://www.elspanol.com/deportes/futbol/20201025/clubes-futbol-division-preparan-bolsa-crisis-coronavirus/530947138_0.html
- Cardona Aranda, D. (2014). Fondos de inversión y contratos de cesión de derechos económicos: El caso de los derechos deportivos en Colombia. *Revista De Derecho Privado*, (51), pp. 1-34.

- Carrasco Perera, Á. (2017). La «relación jurídica preexistente» y la prenda de créditos futuros: una crítica. Recuperado el 27 de febrero de 2021 de <https://www.ga-p.com/wp-content/uploads/2018/07/la-relacion-juridica-preexistente-y-la-prenda-de-creditos-futuros-una-critica.pdf>
- Cazorla González-Serrano, L. (2016). Derecho mercantil y deporte profesional. *Revista Aranzadi De Derecho De Deporte Y Entretenimiento*, (12).
- Chamorro Domínguez, M. (2011). Aspectos jurídicos del contrato de merchandising. *Anales De La Facultad De Derecho*, (28), 57-79. Recuperado el 06 de marzo de 2021 de [https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/2380/AFD_28_\(2011\)_04.pdf?sequence=5](https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/2380/AFD_28_(2011)_04.pdf?sequence=5)
- Clerc, C. (2012). Derecho del deporte o Derecho deportivo. Su autonomía. *Revista De Derecho - Escuela De Posgrado*, 2, pp. 17-34. Recuperado el 21 de noviembre de 2020 de <https://nuevosfoliosbioetica.uchile.cl/index.php/RDEP/article/view/31001/32728>
- Club Atlético Osasuna. (2019). *Informe Económico-Financiero del C.A. OSASUNA a 30 de Junio de 2019*. Pamplona: Club Atlético Osasuna.
- Coetsee, T. (2017). *The FIFA Ban on Third-Party Ownership of Football Players* (Pos-grado). Universidad de Pretoria.
- Comisión Nacional de los Mercados y Competencia. (2015). *INF/CNMC/0002/15 sobre la prohibición de la propiedad de los derechos económicos de los jugadores de fútbol por parte de terceros*. Madrid: CNMC.
- Consejo Superior de Deporte. (2019). *Balance de situación económico-financiera del fútbol español 1999/2018*. Madrid: Ministerio de Cultura y Deporte. Recuperado el 08 de noviembre de 2020 de <https://www.csd.gob.es/sites/default/files/media/files/2019-05/BALANCE%20SITUACION%20FUTBOL%201999-2018.pdf>
- Cortés Martín, J. (2007). Deporte profesional y Derecho Europeo de la competencia en la jurisprudencia del TJUE. *Revista De Derecho Comunitario Europeo*, 28, pp. 857-882.

Gil Cogollos, A. (2018). *El Modelo económico del fútbol en España: Caso del Atlético de Madrid* (Máster). ICADE - Universidad Pontificia Comillas.

Delgado Truyols, Á. (2017). ¿Es la SAD la forma jurídica apropiada para los Clubes de fútbol actuales?. *El Notario Del Siglo XXI*, (76). Recuperado el 08 de noviembre de 2020 de <https://www.elnotario.es/hemeroteca/revista-76/8193-es-la-sad-la-forma-juridica-apropiada-para-los-clubes-de-futbol-actuales>

Del Olmo, J. (2009). La Copa de 1902. *Cuadernos De Fútbol*, (4). Recuperado el 08 de noviembre de 2020 de <https://www.cihefe.es/cuadernosdefutbol/2009/11/la-copa-de-1902/>

Dupont, J. (1996). Deporte profesional y ordenamiento jurídico comunitario después del caso Bosman (Comentario a la Sentencia del TJCE de 15 de diciembre de 1995, Bosman, as. C-415/93). *Revista De Instituciones Europeas*, (23), 487-504.

Echeverri Velasquez, S. (2002). Derecho deportivo: una rama especializada del derecho para los deportistas. *Opinión Jurídica*, 1(2), pp. 81-90.

Egan, D. (2016). *One Neymar and A Coffee To Go: An Analysis of the Legality of the FIFA Ban on Third Party Ownership with European Union Competition Law and the Free Movements of People and Capital* (Máster). Universidad de Hamburgo.

España. Constitución Española. Boletín Oficial del Estado, 29 de diciembre de 1978, núm. 311, pp. 29313 a 29424.

España. Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas. Boletín Oficial del Estado, de 7 de junio de 1996, núm. 136, pp. 18665 a 18691.

España. Ley 10/1990, de 15 de octubre, del deporte. Boletín Oficial del Estado, de 17 de octubre de 1990, núm. 249, pp. 30397 a 30411.

España. Real Decreto 1251/1999, de 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas. Boletín Oficial del Estado, de 17 de julio de 1999, núm. 170.

España. Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio. Boletín Oficial del Estado, de 16 de octubre de 1885, núm. 289.

España. Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. Gaceta de Madrid, de 25 de julio de 1889, núm. 206.

España. Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso). Sentencia núm. 1449/2010, de 24 de marzo de 2010.

España. Juzgado de lo Mercantil número 7 de Madrid, de 21. Auto núm. 481/15, de septiembre.

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2). Sentencia núm. 1205/2014, de 24 de marzo de 2014.

España. Tribunal Supremo (Sala Primera, de lo Civil). Sentencia núm. 624/2005, de 5 de julio de 2005.

España. Tribunal Supremo (Sala Primera, de lo Civil). Sentencia de 19 de febrero de 1993.

España. Tribunal Supremo (Sala Primera, de lo Civil). Sentencia de 30 de abril de 1993.

España. Tribunal Supremo (Sala Primera, de lo Civil). Sentencia núm. 613/2008, de 2 de julio de 2008.

España. Tribunal Supremo (Sala Primera, de lo Civil). Sentencia núm. 180/2017, de 13 de marzo de 2017.

Fédération Internationale de Football Association. (2014). *Circular n.º. 1464*.

Fédération Internationale de Football Association. (2020). *Manual on 'TPI' and 'TPO' in football agreements* (1ª ed.). Zurich: FIFA.

- Gómez Bruinewood, A., y Bossart, G. (2016). Origins, practice and regulation of third-party ownership in South America. In Transparency International, *Global Corruption Report: Sport* (1ª ed., pp. 165-171). Londres: Routledge.
- Gómez, S., y Opazo, M. (2007). *Características estructurales de un club de fútbol profesional de élite* (Professor, Asistente). IESE Business School - Universidad de Navarra.
- Herberger, T., Oehler, A., y Wedlich, F. (2019). Third party ownership arrangements: Is a ban in football really appropriate?. *Journal Of Governance And Regulation*, 8(3), pp. 47-57. doi: 10.22495/jgr_v8_i3_p4
- Iberley. (2012). Teoría general del contrato y autonomía de la voluntad. Recuperado el 1 de enero de 2021 de <https://www.iberley.es/temas/teoria-general-contrato-autonomia-voluntad-31151#:~:text=La%20base%20de%20la%20teor%C3%ADa,intereses%20que%20las%20partes%20desean.>
- Jordano Barea, J. (1958). *La categoría de los contratos reales* (pp. 53-57). Barcelona: Bosch.
- KPMG. (2013). *Project TPO*. Madrid, España. Recuperado el 08 de diciembre de 2020 de <https://www.ecaeurope.com/media/1682/tpo-report.pdf>
- LaLiga (2018). *Informe económico-financiero del fútbol profesional 2018*. Madrid: LaLiga.
- LaLiga (2020). Reglamento General de la Liga Nacional de Fútbol Profesional. Madrid: Consejo Superior de Deportes.
- Lara, L. (2018). Laboratorio de datos LaLiga tiene una audiencia media de 457 mil espectadores por partido. *Marca*. Recuperado el 09 de noviembre de <https://www.marca.com/futbol/laboratorio-datos/2018/12/29/5c25493c22601ddf7a8b45d5.html>
- Lombardi, R., Manfredi, S., y Nappo, F. (2014). Third Party Ownership in the field of professional football: a critical perspective. *Business Systems Review*, 3(1), pp. 32-47.

Luxemburgo. Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Tribunal de Justicia). Asunto C-415/93 de 15 de diciembre.

Maguire, K. (2020). Financial Fair Play. En *The Price of Football* (1ª ed., pp. 93-105). Newcastle: Agenda Publishing.

Oda, D. (2016). *FIFA ban of third party ownership of football players' economic rights and Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union* (Pos-graduado). Universidad Católica Portuguesa.

Órganos directivos. (2020). Recuperado el 8 November de 2020 de <https://www.rfef.es/transparencia/organos-directivos>

Palomar Olmeda, A., y Pérez González, C. (2019). *Derecho deportivo* (2ª ed.). Valencia: Tirant lo Blanch.

Palomar Olmeda, A., Cazorla González-Serrano, L., Dompablo, S. y Avezuela Cárcel, J., (2015). Los fondos de inversión y la actividad deportiva. *Revista Aranzadi De Derecho De Deporte Y Entretenimiento*, (10).

Pantaleón Prieto, F., (1988). Cesión de créditos. *Anuario de Derecho civil*, 8, pp. 1033-1132.

Philippin, Y. (2016). Football Leaks: The Dirty Tricks of Doyen Sports. Recuperado el 06 de marzo de 2021 de <https://theblacksea.eu/stories/football-leaks/football-leaks-the-dirty-tricks-of-doyen-sports/>

PricewaterhouseCoopers. (2018). *Impacto económico, fiscal y social del fútbol profesional en España*. Madrid: LaLiga.

Real Madrid C.F. (2019). *Informe Económico 2018-2019*. Madrid: Real Madrid C.F.

Rodríguez-Ponga Gutiérrez-Bolívar, R. (2019). *Impacto del Fair Play Financiero en el fútbol europeo* (Grado). Universidad Pontificia Comillas - ICADE.

- Sánchez, M. (2019). Qué es Doyen Sports y por qué está siendo investigado. *El Mundo*. Recuperado el 27 de enero de https://www.elconfidencial.com/deportes/futbol/2019-07-17/doyen-sports-investigacion-audiencia-nacional_2130235/
- Sandoval Bertin, S. (2020). *Estado del arte de los derechos económicos de los jugadores profesionales de fútbol del contrato de trabajo en Colombia* (Grado). Pontificia Universidad Javerina.
- Simón Sanjurjo, J. (2011). La mercantilización del fútbol español en los años veinte: de la implantación del profesionalismo al nacimiento del campeonato Introducción nacional de liga. *Esporte E Sociedade*, (18). Recuperado el 27 de febrero de 2021 de https://www.researchgate.net/publication/282648288_La_mercantilizacion_del_futbol_espanol_en_los_anos_veinte_de_la_implantacion_del_profesionalismo_al_nacimiento_del_campeonato_nacional_de_liga
- Suiza. Fédération Internationale de Football Association. (2020). Reglamento de octubre 2020, sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores.
- Suiza. Fédération Internationale de Football Association. (2019). Estatutos de septiembre 2020.
- Suiza. Tribunal Arbitral du Sport. (2016). Asunto núm. 2016/A/4490, de 9 de marzo de 2017.
- Suiza. Tribunal Arbitral du Sport. (2011). Asunto núm. 2011/A/2356, de 38 de septiembre de 2011.
- Torreadella i Flix, X., y Nomdedeu i Rull, A. (2016). La popularización del fútbol en España. Análisis del fenómeno a través de la literatura especializada del fútbol (1920-1936). *Revista General De Información Y Documentación*, 26(1), pp. 119-146. Recuperado el 08 de noviembre de 2020 de http://dx.doi.org/10.5209/rev_RGID.2016.v26.n1.53040
- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, de 1 de diciembre de 2009, DOUE núm. C 326/49.

Van Maren, O., Duval, A., Poli, R., Reck, A., Geey, D., Duve, C., y Loibl, F. (2016). Debating FIFA's TPO ban: ASSER International Sports Law Blog symposium. *The International Sports Law Journal*, 15(3-4), pp. 233-252. doi: 10.1007/s40318-015-0080-x

Yzquierdo Tolsada, M. (2018). *Comentarios a las sentencias de unificación de doctrina (civil y mercantil)* (pp. 277-284). Madrid: Dykinson.