

Unclassified

Spanish - Or. English

5 June 2023

**DIRECTORATE FOR FINANCIAL AND ENTERPRISE AFFAIRS
COMPETITION COMMITTEE**

Latin American and Caribbean Competition Forum

**FOROLATINOAMERICANO Y DEL CARIBE DE COMPETENCIA - Sesión III: Competencia
y deporte**

- Documento de base elaborado por la OCDE -

28-29 September 2023

El presente documento ha sido elaborado por la Secretaría de la OCDE a modo de nota de antecedentes para los debates dentro de la Sesión III del Foro Latinoamericano y del Caribe de Competencia (FLACC) que se celebrará del 28 al 29 de septiembre de 2023 en Quito (Ecuador).

Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en este documento no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de la Organización ni de los gobiernos de sus los países miembros.

Encontrará más documentación relacionada con este debate en oe.cd/laccf.

Para cualquier pregunta relativa a este documento, contacte con:
Marcelo Guimarães (Marcelo.Guimaraes@oecd.org).

JT03520795

Sesión III: Competencia y deporte*

Esta nota de antecedentes analiza los principales aspectos de la competencia relacionados con la industria del deporte, con especial atención a los países de América Latina y el Caribe. En primer lugar, se analizan las particularidades de la industria del deporte, lo que incluye la necesidad de cierto grado de cooperación entre los participantes para su funcionamiento (p. ej., acuerdo entre los competidores sobre las reglas del juego y el calendario de torneos), así como un modelo de gobernanza distintivo que suelen condicionar las asociaciones privadas (p. ej., el Comité Olímpico Internacional (COI) o la Federación Internacional de Fútbol Asociación (FIFA)). A continuación, se abordan los aspectos de la competencia en la organización de ligas deportivas, en particular la existencia de monopolios y la potencial conducta abusiva de sus organizadores. Dado que los derechos de retransmisión deportiva y los deportistas son el activo más valioso de esta industria, también se analizan los aspectos de la competencia que les afectan, como la venta de derechos de retransmisión y aspectos del mercado laboral, como los acuerdos de *no-poach* (abstenerse de solicitar o contratar a trabajadores de un competidor) y de fijación de salarios, así como las normas de transferencia. Para concluir, el documento pone de relieve la relación intrínseca del deporte con la cultura nacional, ya que se trata de un instrumento relevante del desarrollo económico y social, también en América Latina y el Caribe.

* Esta nota de antecedentes ha sido elaborada por Marcelo Guimarães y ha contado con las aportaciones de Ori Schwartz, Antonio Capobianco, Federica Maiorano y Paulo Burnier (todos ellos de la División de Competencia de la OCDE).

La OCDE desea manifestar su agradecimiento al Consejo Administrativo de Defensa Económica (CADE) de Brasil, que este año ha tenido la gentileza de aportar una contribución voluntaria en apoyo a la labor del FLACC.

Índice de contenidos

1	Introducción	4
2	Particularidades de la industria del deporte	7
2.1	Valores sociales del deporte	7
2.2	Competencia deportiva	8
2.3	Estructura de gobernanza	8
2.4	Aplicación del Derecho de la competencia a la industria del deporte	10
3	Organización de ligas deportivas	15
3.1	Monopolio de las ligas deportivas	15
3.2	Conducta anticompetitiva en la organización de ligas deportivas	17
4	Retransmisiones deportivas	23
4.1	Relevancia de los derechos de retransmisión deportiva	23
4.2	Venta de derechos de retransmisión deportiva	24
5	Mercados laborales del deporte	28
5.1	Acuerdos de fijación de salarios y de <i>no-poach</i>	30
5.2	Normas de transferencia	32
6	Conclusiones	36
	Referencias	37
	RECUADROS	
	Recuadro 1. Examen de la concentración de las inversiones en clubes de fútbol en Brasil	11
	Recuadro 2. La exención antimonopolio del béisbol en los Estados Unidos	13
	Recuadro 3. Casos de la Unión Internacional de Patinaje (ISU) y la Superliga Europea (ESL) en la Unión Europea	20
	Recuadro 4. Ilegalidad de la cuota de incorporación impuesta a los clubes por la Asociación Nacional de Fútbol Profesional de Chile	22
	Recuadro 5. Aplicación de la competencia en la retransmisión deportiva en Brasil	27
	Recuadro 6. Aplicación del Derecho de la competencia contra los acuerdos de <i>no-poach</i> y de fijación de salarios en los mercados laborales del deporte	30
	Recuadro 7. Aplicación de la normativa antimonopolio a las normas de transferencia en la Unión Europea	34

1 Introducción

1. El deporte forma parte de las culturas nacionales y constituye un instrumento útil en la promoción de los objetivos de desarrollo social, como la reducción de la delincuencia, la mejora de la salud y la cohesión social. El fútbol es el deporte más popular en América Latina continental, mientras que en el Caribe predomina el béisbol. También hay otros deportes populares en la región, como el atletismo, el baloncesto, el boxeo, las carreras automovilísticas, el críquet, las carreras de caballos, el tenis y el voleibol (Sotomayor, 2020^[1]).
2. Además de su dimensión social y cultural, el deporte tiene una notable importancia económica. A nivel mundial, los ingresos de la industria del deporte superaron los 486.000 millones de USD en 2022 y se espera que se sitúen en torno a los 512.000 millones de USD en 2023 y los 623.000 millones USD en 2027 (The Business Research Company, 2023^[2]).
3. Dada su progresiva comercialización, el deporte profesional cobra especial relevancia para la economía. Por ejemplo, en el último ciclo cuatrienal (de 2018 a 2022), la Federación Internacional de Fútbol Asociación (FIFA) aumentó sus ingresos de la Copa Mundial de 6.400 millones de USD a 7.500 millones de USD (The Guardian, 2022^[3]). También el Comité Olímpico Internacional (COI) ha visto incrementados sus ingresos, que pasaron de 5.700 millones de USD en el ciclo 2013-2016 a 7.600 millones USD en el ciclo 2017-2021 (SportsPro Media, 2022^[4]). Las ligas deportivas más populares también han obtenido cuantiosos ingresos, como la National Football League (NFL) (11.000 millones de USD en la temporada 2021) en los Estados Unidos (Sportico, 2022^[5]), la Major League Baseball (MLB) (10.800 millones de USD en la temporada 2022) (Forbes, 2023^[6]) y la National Basketball Association (NBA) (10.000 millones de USD en la temporada 2021-2022) (Front Office Sports, 2022^[7]), en los Estados Unidos y Canadá; y la Premier League (EPL) (6.630 millones de USD en la temporada 2021-2022) (SportsPro Media, 2022^[8]), en el Reino Unido.
4. El deporte femenino también muestra un crecimiento cada vez mayor, incluida su dimensión comercial. Los niveles de interés, asistencia, espectadores, cobertura mediática e inversión en el deporte femenino nunca antes habían sido tan elevados (Deloitte, 2023^[9]). Por ejemplo, las audiencias del deporte femenino se han multiplicado prácticamente por 20 en los últimos 10 años (The Telegraph, 2022^[10]). Además, los ingresos por patrocinios de la Eurocopa Femenina se han quintuplicado en los últimos 5 años, es decir, han pasado de 3,5 millones de EUR en 2017 hasta 16,5 millones de EUR en 2022 (Sports Business, 2022^[11]).
5. El valor global de los derechos de retransmisión deportiva, que constituye una de las mayores fuentes de ingresos de las organizaciones deportivas, alcanzaron 55.200 millones de USD en 2022, de los que el 4,5% se atribuye a América Latina (Sports Business, 2022^[12]). Además, el mercado mundial de transferencias de futbolistas generó 7.400 millones de USD en todo el mundo en 2019, en el 12% de las cuales participaron clubes de América Latina (Sports Value, 2022^[13]).
6. En Argentina, la principal liga de fútbol (Primera División) generó aproximadamente 176,3 millones de USD en la temporada 2018-2019 (Ámbito, 2019^[14]), mientras que la liga de fútbol mexicana (Liga MX) obtuvo unos ingresos de 555 millones de USD en 2017 (Portada, 2017^[15]). Además, la venta de derechos de retransmisión de la Liga MX generó 225,7 millones de USD en la temporada 2021-2022 (El Míster, 2021^[16]). En Brasil, la venta de derechos de retransmisión de la liga nacional de

fútbol (Brasileiro Serie A) generó unos 270 millones de USD en 2018 (Statista, 2023^[17]) y los ingresos de los principales clubes de fútbol alcanzaron 1.300 millones de USD en 2021 (Reuters, 2022^[18]).

7. A diferencia del deporte aficionado, en el deporte profesional surgen varios problemas de competencia, dado que se trata de una actividad económica y que es objeto de una comercialización cada vez mayor. El deporte profesional presenta determinadas características, como su vínculo especial con la vida social y cultural, sus particularidades económicas —incluido el concepto de competencia deportiva y la necesidad de que exista cierta cooperación entre los clubes—, además de un modelo de gobernanza distintivo que deben tenerse en cuenta. Pese a que existe consenso general respecto a que el Derecho de la competencia se aplica al mercado del deporte profesional, las características específicas de esta industria pueden plantear dificultades concretas que los organismos reguladores de la competencia deben tener en cuenta.

8. La industria del deporte implica diversas actividades económicas, como el mercado laboral deportivo, organización de torneos, retransmisión de eventos, publicidad y patrocinio, venta de entradas para eventos, material de promoción comercial, entre muchos otros. Entre los principales agentes del sector se incluyen deportistas, clubes (equipos), ligas, órganos rectores deportivos (es decir, federaciones o asociaciones deportivas nacionales e internacionales), patrocinadores, emisoras, anunciantes y aficionados, entre otros. Los deportistas (jugadores) desempeñan un papel clave en las competencias deportivas, ya que son quienes participan en las competiciones, ya sea a título individual (deportes individuales) o colectivo a través un club deportivo (deportes en equipo). Los clubes generalmente compiten en un campeonato de liga, que puede ser abierto (es decir, sistemas de promoción y descenso, en los que los clubes pasan de una división a otra en función de sus resultados) o cerrados (es decir, en los que el número y la identidad de los clubes no cambian de una temporada a otra en función de sus resultados).

9. Además, cada deporte cuenta con un órgano rector que establece las reglas del juego y se encarga de su promoción. Esto incluye a las federaciones o asociaciones deportivas internacionales y nacionales, aunque el marco de gobernanza, incluidas sus formas y funciones, varía considerablemente en función del deporte y las jurisdicciones. Con frecuencia, los órganos rectores deportivos también se encargan de organizar las competencias, por ejemplo, las ligas, aunque existen casos de ligas que operan de forma independiente. Las emisoras, los patrocinadores y los aficionados también son importantes partes interesadas de la industria del deporte profesional, y proporcionan cuantiosos fondos para el desarrollo y la organización de actividades deportivas.

10. En este contexto, la presente nota de antecedentes analiza los principales aspectos de la competencia relacionados con la industria del deporte, más concretamente con el deporte profesional. Esta trata sobre la competencia en la organización de ligas deportivas (como la existencia de un monopolio en ese mercado, así como de una posible conducta anticompetitiva por parte de sus organizadores), la venta de derechos de retransmisión deportiva y la aplicación del Derecho de la competencia en los mercados laborales del deporte, en particular en lo que respecta a las restricciones impuestas a los deportistas por las asociaciones deportivas o pactadas entre clubes. Si bien el presente documento se centra principalmente en los temas anteriormente señalados, que han suscitado la mayoría de los problemas de competencia y además reflejan más directamente las características específicas de la industria del deporte, cabe señalar que también hay otros aspectos que han sido examinados por los organismos reguladores de la competencia (incluso en América Latina), como la venta de entradas para

eventos deportivos¹ —con un reciente caso de cártel en Colombia²—, las ayudas estatales³, los problemas de equipamiento deportivo⁴ y los *eSports* (deportes electrónicos)⁵.

11. Esta nota de antecedentes se basa en trabajos previos de la OCDE sobre el tema y cuestiones conexas y los complementa. Concretamente, la OCDE tuvo la oportunidad de analizar los aspectos de la competencia en la industria del deporte durante dos mesas redondas celebradas en 2010 (OECD, 2010^[19]) y 1996 (OECD, 1996^[20]). Estos debates pusieron de relieve que la industria del deporte presenta particularidades que requieren especial atención por parte de los organismos reguladores de la competencia. Además, otras mesas redondas organizadas por la OCDE trataron indirectamente el tema, por ejemplo, los aspectos de la competencia en la televisión y la radiodifusión (OECD, 2013^[21]) y en los mercados laborales (OECD, 2019^[22]).

12. Esta nota de antecedentes se ha estructurado como sigue:

- a. La **Sección 2** describe las particularidades de la industria del deporte, incluidos sus valores sociales, el concepto de competencia deportiva, la configuración de gobernanza y cómo se aplica el Derecho de la competencia en el sector.
- b. La **Sección 3** se centra en los aspectos de la competencia en la organización de ligas deportivas, sobre todo la tendencia hacia el monopolio y la posible conducta anticompetitiva.
- c. La **Sección 4** analiza los aspectos de la competencia en el sector de la retransmisión de eventos deportivos, en particular la venta de derechos de emisión de eventos deportivos.
- d. La **Sección 5** examina los principales aspectos de la competencia en los mercados laborales del deporte, a saber, los acuerdos de *no-poach* y de fijación de salarios, así como las normas de transferencia.
- e. La **Sección 6** recoge las conclusiones.

¹ Véase, por ejemplo, (Budzinski, 2012, pp. 9-10^[29]) y (Weatherill, 2014, pp. 135-148^[44]).

² Véase (SIC, 2020^[123]).

³ Véase, por ejemplo, (Alexiadis and Asenov, 2020^[112]) y (García, 2017^[113]).

⁴ Véase, por ejemplo, (OECD, 1996^[20]) y (Lopatka, 2009^[116]).

⁵ Véase, por ejemplo, (Löwhagen and Ianc, 2020^[114]) y (Nam, Robertson and Ziermann, 2022^[115]).

2 Particularidades de la industria del deporte

13. En esta sección se describen las principales particularidades de la industria del deporte, a saber, sus valores sociales fundamentales (Sección 1927003040), el concepto de competencia deportiva (Sección 2.2 Competencia deportiva) y la gobernanza del deporte, incluida su configuración institucional y las responsabilidades de sus miembros (Sección 2.3 Estructura de gobernanza). A continuación, analiza si el derecho de la competencia se aplica a la industria del deporte y de qué manera (Sección 2.4 Aplicación del Derecho de la competencia a la industria del deporte).

2.1 Valores sociales del deporte

14. Más allá de su efecto en el ámbito económico, las actividades deportivas tienen un valor relevante en la promoción del desarrollo social. De hecho, las Naciones Unidas reconoce que el deporte contribuye «a hacer realidad el desarrollo y la paz promoviendo la tolerancia y el respeto, y que respalda también el empoderamiento de las mujeres y los jóvenes, las personas y las comunidades, así como los objetivos en materia de salud, educación e inclusión social» (United Nations, 2015^[23]). Además, el deporte constituye una importante dimensión de la identidad nacional, ya que proporciona a los ciudadanos un sentido de pertenencia, al crear límites entre «nosotros» y «ellos», aunque de forma saludable y competitiva (Seippel, 2017, p. 45^[24]; Levinson and Pfister, 2016^[25]).

15. Por ejemplo, el Movimiento Olímpico ve el deporte como una forma de promover la paz y el entendimiento entre naciones y culturas, «educando a la juventud a través del deporte practicando sin discriminación de ninguna clase y dentro del espíritu olímpico, que exige comprensión mutua, espíritu de amistad, solidaridad y juego limpio» (International Olympic Committee, 2023^[26]).

16. Por lo tanto, pese a que las actividades deportivas tienen naturaleza económica, en particular el deporte profesional, a diferencia de la mayoría de las actividades económicas ordinarias, también persiguen importantes objetivos no económicos (es decir, sociales, de salud, educativos y culturales).

17. El sector del deporte también presenta una relación única entre los consumidores (es decir, los aficionados) y los proveedores (deportistas individuales o clubes). De hecho, la mayoría de los consumidores de la industria del deporte tienen una conexión personal con un club o deportista concreto, y no es probable que lo cambien por otro club o deportista si este no gana o en caso de que otros obtengan mejores resultados (es decir, baja elasticidad de la demanda). Esta relación de lealtad con los clubes o deportistas no tiene carácter económico, ya que uno es aficionado de un club o deportista no por el resultado (producto mejor o más barato), sino por otros motivos, como el apego a una comunidad o simplemente por familiaridad. Además, los deportistas no se consideran simples insumos, y a menudo no resulta fácil desvincularlos de sus clubes. De hecho, es frecuente que los aficionados los consideren héroes, lo que puede contribuir en mayor medida al desarrollo del sentimiento de identificación con un club.

2.2 Competencia deportiva

18. Otra característica específica de la industria del deporte es el concepto de competencia deportiva, que puede que no siempre sea coherente con los principios de la competencia económica.

19. En primer lugar, para que las actividades deportivas puedan desarrollarse, dependen de que haya un número suficiente de competidores, ya que un solo participante no puede organizar una competencia deportiva. En la mayoría de los sectores, aumentar el poder de mercado de un jugador en perjuicio de sus rivales constituye un resultado positivo y deseado. Sin embargo, en el deporte, los participantes en una competencia (partido, carrera o torneo) no se ven beneficiados con la exclusión de sus competidores del mercado, sino que se necesitan mutuamente para proporcionar un producto económicamente viable (Budzinski and Pawlowski, 2017^[27]). Esto indica que debe existir cierto grado de cooperación entre los participantes de una competencia deportiva, por ejemplo, para establecer las reglas del juego y su aplicación, el número de participantes y el calendario. Dado que la cooperación es necesaria para obtener una competencia deportiva, resulta fundamental contar con una estructura de gobernanza (Colomo, 2022, pp. 326-328^[28]), como se describe a continuación en la Sección 2.3 Estructura de gobernanza.

20. En segundo lugar, debe preservarse la incertidumbre del resultado de las competencias deportivas. De hecho, la economía del deporte se basa en la denominada hipótesis de la incertidumbre del resultado, según la cual los consumidores valoran las contiendas competitivas reñidas. Una incertidumbre de los resultados de las competencias deportivas cada vez mayor aumenta la utilidad marginal de los consumidores y la demanda de deporte, lo que implica que garantizar la incertidumbre de los resultados es un aspecto fundamental de la calidad del producto. Por tanto, el éxito y la viabilidad de las competencias deportivas se basan en la permanente rivalidad entre los competidores, cuya fuerza de juego debe ser similar. Esto implica garantizar la integridad de la competencia y los logros basados en el mérito, así como el equilibrio competitivo. Si bien la integridad de la competencia se refiere a garantizar que no exista amaño de partidos o colusión deportiva (diferente del concepto de colusión de la competencia económica) y dopaje, el equilibrio competitivo tiene que ver con la proximidad competitiva de todos los participantes en la competición deportiva (es decir, competidores suficientemente igualados) (Budzinski, 2012, pp. 5-6^[29]; Budzinski and Pawlowski, 2014, p. 2^[30]; Budzinski and Pawlowski, 2017^[27]).

21. En resumen, el elemento central de la competencia deportiva es la lucha competitiva por ganar, y no necesariamente la victoria en sí (es decir, cobra más relevancia el proceso que el resultado). Por lo tanto, su relación puede considerarse *coopetitiva*⁶, ya que cooperan a la vez que compiten entre sí (Colomo, 2022, p. 328^[28])⁷. Si bien en otros sectores esto podría considerarse un cártel, en el deporte puede estar justificado para permitir la competencia deportiva. Esto indica que, en algunas circunstancias, puede que sea necesario restringir la competencia económica para lograr la competencia deportiva.

2.3 Estructura de gobernanza

22. Como ya se ha mencionado, en la industria del deporte los competidores deben cooperar para establecer un campeonato o liga como bien comercializable. De hecho, en el sector del deporte ser el único club del mercado no resultaría útil, ya que la competencia deportiva requiere que existan distintos competidores. Esta relación de cooperación requiere una estructura de gobernanza interna del mercado para establecer, actualizar y hacer cumplir las reglas del juego, resolver disputas, coordinar y organizar

⁶ (Brandenburger and Nalebuff, 1996^[120]) definen «coopetición» o «coopetencia» como el resultado de la relación dinámica entre competencia y cooperación.

⁷ Cabe señalar que esta característica concreta es similar, en cierto grado, a los sectores estrictamente regulados (como algunos mercados de la energía), que se han diseñado para que la competencia se produzca en condiciones estrictamente predefinidas, y también puede requerir una interacción entre los competidores.

eventos deportivos, incluidos campeonatos y ligas, además de promover el desarrollo del deporte en general (Budzinski and Feddersen, 2022, p. 3^[31]; Hoehn, 2006, p. 227^[32]).

23. Del desempeño de estas funciones se encargan los denominados órganos rectores deportivos, normalmente federaciones o asociaciones deportivas nacionales e internacionales (p. ej., la FIFA; la Confederación Sudamericana de Fútbol (CONMEBOL); la Confederación de Fútbol de la Asociación del Norte, Centroamérica y el Caribe (CONCACAF); la Confederación Argentina de Básquetbol (CAB); la Confederación Brasileña de Voleibol (CBV); y la Federación Mexicana de Fútbol (FMF))⁸. Los órganos rectores deportivos desempeñan funciones legislativas, ejecutivas y judiciales (Hoehn, 2006, pp. 228-229^[32]; Budzinski and Szymanski, 2015, p. 413^[33]; Houben, 2023^[34]):

- a. funciones legislativas (reguladoras): establecer las reglas de un deporte (p. ej., el tamaño del campo, cómo se juega, cómo contratan los clubes a los deportistas), además de revisarlas y actualizarlas cuando sea necesario;
- b. funciones ejecutivas (organizativas): organizar y promover competencias por derecho propio, incluidas ligas; y
- c. funciones judiciales: supervisar y hacer cumplir las reglas, gestionar los procedimientos disciplinarios y arbitrar disputas.

24. A menudo las ligas se establecen a fin de mejorar el atractivo del juego con la incorporación nuevos formatos de competencia (p. ej., la pugna por el título además del resultado del partido en sí), lo que las hace más sistemáticas, mejora la capacidad de los aficionados para reconocer el éxito y establece una base coherente para comparar los resultados históricos del equipo (Hoehn, 2006, p. 234^[32]). Además, las ligas reducen los costos de transacción, ya que permiten a los equipos coordinar su programación, en lugar de depender de una serie de acuerdos bilaterales (Noll, 2003, p. 532^[35]). También aumentan el valor económico de las competencias, ya que generan un producto que supera la suma de sus partes; es decir, su valor es mayor que un mero conjunto de partidos dispares (Colomo, 2022, p. 327^[28]).

25. En particular en los deportes en equipo, las ligas y otros torneos suelen estar organizados por órganos rectores deportivos, como es el caso de la Copa Mundial de la FIFA, la CONMEBOL Libertadores, la Primera División de Argentina (organizada por la Asociación del Fútbol Argentino (AFA)) o la Serie A brasileña (organizada por la Confederación Brasileña de Fútbol (CBF)). Dada la estrecha relación y el solapamiento que comparten las ligas y los órganos rectores deportivos, se denominan conjuntamente organizaciones deportivas (Rompuy, 2022^[36]). Son muchos los autores que señalan que el hecho de que sea frecuente que los órganos rectores deportivos concentren las funciones legislativa, ejecutiva y judicial en las competencias deportivas genera un conflicto de intereses que podría suscitar problemas de competencia, como se analiza a continuación en la Sección 3.

26. Cabe señalar que la dinámica de las ligas deportivas, incluida la relación entre clubes, organizadores, aficionados, espectadores, emisoras y patrocinadores, puede considerarse un mercado de múltiples caras (*multi-sided market*), con efectos de red directos e indirectos. Existen efectos de red indirectos fuertes y positivos, ya que un mayor número de clubes de alto nivel atrae a más aficionados, espectadores, emisoras y patrocinadores; a su vez, más espectadores y aficionados atraen a un mayor número de participantes de máximo nivel que desean labrarse una reputación y generar más ingresos por patrocinios. Además, pueden existir efectos de red directos positivos, ya que contar con más participantes de máximo nivel puede aumentar los incentivos para que otros participantes destacados tomen parte en la liga (Klein, 2023, pp. 7-8^[37]).

⁸ Según algunos autores, esta es la base de la Lex Sportiva, una orden privada autónoma transnacional que rige el deporte. Véase, por ejemplo, (Duval, 2020^[117]).

27. La organización y la gobernanza del deporte pueden mostrar diferencias sustanciales entre jurisdicciones. Por ejemplo, el denominado modelo deportivo europeo se caracteriza por una única estructura de gobernanza para cada deporte (un órgano rector deportivo por deporte), que engloba todos sus niveles, desde el deporte de base hasta el profesional, en una estructura piramidal. Cada órgano rector deportivo tiene jurisdicción sobre las competiciones tanto a nivel aficionado como profesional, con un planteamiento integral de las reglas, reglamentación, normas, calendarios y clasificación para las competencias. Esta configuración permite, al menos en teoría, que un participante pueda avanzar desde los niveles más bajos (la base) hasta los más altos (profesionales) de la pirámide, mediante un sistema de promoción y descenso basado en el mérito deportivo que premia el éxito en los niveles inferiores y penaliza la derrota en los superiores (el denominado sistema abierto o de ligas). Además, la estructura piramidal europea tiene por objeto garantizar la solidaridad financiera entre la élite y los participantes de base, ya que aquellos de primer nivel y más lucrativos desde el punto de vista comercial contribuyen a la promoción de los de menor nivel, así como de las competencias menos atractivas desde el punto de vista comercial, incluido el desarrollo de la formación y la educación (Klein, 2023, pp. 17-18^[37]; Colomo, 2022, pp. 329-331^[28]; Budzinski and Szymanski, 2015, p. 410^[33]; Council, 2021^[38]). En la mayoría de las jurisdicciones de América Latina también se aplica este modelo, aunque con algunas diferencias.

28. El modelo de los Estados Unidos es muy diferente, ya que el deporte aficionado y profesional son independientes y se organizan con arreglo a estructuras diferenciadas. Si bien el deporte aficionado se rige por distintas capas de autoridad (p. ej., ligas comunitarias, asociaciones deportivas escolares, la Asociación Nacional Deportiva Universitaria (NCAA) y el Comité Olímpico de los Estados Unidos), por lo general el deporte profesional está organizado en ligas, como NBA, NFL, MBL y NHL, que son propiedad de los clubes (normalmente denominados franquicias) que juegan en estas. La liga (es decir, las franquicias incluidas en esta) tiene potestad absoluta para establecer las reglas del juego, y únicamente admite nuevas franquicias con la autorización de la mayoría cualificada de las existentes, previo pago de una cuantiosa cuota de incorporación. Por lo tanto, en el sistema cerrado de los Estados Unidos, los participantes están predeterminados y no existe promoción o descenso (Healey, 2012, p. 42^[39]; Colomo, 2022, p. 330^[28]; Szymanski, 2006, p. 685^[40]; Budzinski and Szymanski, 2015, pp. 409-412^[33]). La Fórmula 1 es otro ejemplo de sistema cerrado.

2.4 Aplicación del Derecho de la competencia a la industria del deporte

29. Pese a las particularidades de la industria del deporte, sobre todo la relación de cooperación entre rivales y el concepto de competencia deportiva, existe un consenso general sobre la aplicabilidad del Derecho de la competencia al sector, en especial debido a la comercialización cada vez mayor de las actividades deportivas. Sin embargo, los organismos reguladores de la competencia deben tener en cuenta las características especiales del sector a la hora de aplicar el Derecho de la competencia, lo que en algunas circunstancias puede justificar restricciones derivadas de las conductas de organizaciones o clubes deportivos, como ya se ha puesto de relieve en anteriores análisis de la OCDE (OECD, 2010^[19]).

30. Existen pocas dudas al respecto de que la naturaleza de las actividades deportivas profesionales es económica, y el hecho de que algunas partes interesadas dentro de la industria del deporte sean entidades sin fines de lucro no altera esta conclusión (Colomo, 2022, p. 324^[28]; Rompuy, 2022^[36])⁹. De hecho, salvo el deporte a nivel aficionado básico, todos los eventos deportivos (el deporte de primer nivel,

⁹ Por ejemplo, el órgano rector deportivo de los Estados Unidos del atletismo universitario aficionado (Asociación Nacional Deportiva Universitaria (NCAA)) está sujeto a la Ley Sherman, con independencia de su carácter supuestamente sin fines de lucro o social (National Collegiate Athletic Association contra Alston et al., 594 U.S. ____ [2021]).

pero también otros deportes profesionales y semiprofesionales) implican elementos comerciales (flujos de dinero) (Budzinski, 2012, pp. 7-8^[29]).

31. Por lo tanto, en principio el Derecho de la competencia es aplicable a los participantes en el mercado del deporte (incluidos los órganos rectores deportivos, las ligas y los clubes), tanto en lo que respecta al examen de la concentración como a la conducta anticompetitiva. La mayoría de los debates sobre competencia y deporte se refieren a prácticas anticompetitivas, y no son frecuentes los casos de concentración (Orth, 2021^[41])¹⁰. Sin embargo, algunos cambios recientes en la legislación brasileña, más concretamente relacionados con el fútbol, han suscitado algunas preguntas al respecto (véase el Recuadro 1).

Recuadro 1. Examen de la concentración de las inversiones en clubes de fútbol en Brasil

En 2021, la Ley n.º 14.193/2021 introdujo en Brasil una nueva estructura corporativa para fomentar que los clubes de fútbol se transformasen en sociedades (*Sociedade Anônima de Futebol* o SAF). Desde 1998, los clubes de fútbol brasileños pueden establecerse como asociaciones con fines de lucro, aunque en 2019 el 91% de los clubes de fútbol del país operaban como asociaciones sin fines de lucro. El objeto de la Ley n.º 14.193/2021 era atraer nuevos inversores en los clubes de fútbol brasileños, que en ese momento tan solo representaban el 2% de los ingresos globales del fútbol. El nuevo marco jurídico permite aplicar una gobernanza corporativa sólida, emitir instrumentos de deuda específicos (obligaciones) para financiar las actividades y vender acciones a terceros. En el primer año tras la entrada en vigor de esta ley se crearon más de 20 SAF.

Con la entrada en vigor de la Ley n.º 14.193/2021 se planteó la cuestión de si estas nuevas sociedades (SAF) están sujetas al control de las concentraciones en Brasil. En este sentido, el *Conselho Administrativo de Defesa Econômica* (CADE) ha decidido que si las partes de una transacción que implica la creación de una sociedad anónima de fútbol (SAF) cumplen los umbrales de notificación de concentraciones brasileños, la notificación es obligatoria, con independencia de si el club de fútbol operaba como asociación sin fines de lucro anteriormente. Además, aunque la Ley n.º 14.193/2021 establece límites a la propiedad cruzada, el CADE todavía debe evaluar los efectos de la transacción sobre la competencia, incluso sobre otros mercados relacionados, como el de las retransmisiones y los mercados laborales.

Fuente: CADE's Administrative Proceedings n.º 08700.003312/2022-11 and 08700.003313/2022-58; Kim and Dixon-Ward (2022^[42]), Law No. 14,193: The resurrection of Brazilian football?, <https://www.nortonrosefulbright.com/en/inside-sports-law/blog/2022/04/law-no-14193-the-resurrection-of-brazilian-football>; Meira and Crepaldi (2023^[43]), The Mergers & Acquisitions Review: Brazil, <https://thelawreviews.co.uk/title/the-mergers-and-acquisitions-review/brazil>.

32. Algunos organismos reguladores de la competencia han diferenciado entre «reglas puramente deportivas» y actividades comerciales. Por un lado, «reglas puramente deportivas» haría referencia a las normas del juego, es decir, las reglas esenciales para obtener una competencia viable desde el punto de vista deportivo (p. ej., el tamaño del campo, el peso y las dimensiones de la pelota, el número de jugadores, el calendario y la estructura del torneo y las reglas antidopaje). La naturaleza de estas reglas no sería empresarial y quedarían fuera del ámbito de aplicación del Derecho de la competencia. Por otra parte, otras decisiones no esenciales para la competencia deportiva (p. ej., la venta de derechos de retransmisión, la venta de entradas y la comercialización de productos de los torneos) constituirían actividades comerciales y estarían sujetas al Derecho de la competencia (Budzinski, 2012, pp. 6-7^[29];

¹⁰ Por ejemplo, la fusión entre el club de fútbol OGC Nice e Ineos fue evaluada por la autoridad de la competencia francesa en 2019, que autorizó la transacción sin condiciones (Autorité de la Concurrence, 2019^[118]).

Colomo, 2022, pp. 331-332^[28]). Si bien la primera categoría reflejaría las funciones reguladoras de las organizaciones deportivas, la segunda entraría dentro de sus mandatos ejecutivos.

33. Sin embargo, esta distinción recibe críticas desde hace mucho tiempo. De hecho, la diferencia entre las «reglas puramente deportivas» y las actividades comerciales es artificial, ya que la definición de la naturaleza de la competencia deportiva (es decir, los objetivos relacionados con el deporte) también tiene repercusiones económicas (Weatherill, 2014, pp. 384-385^[44])¹¹. Por ejemplo, las organizaciones deportivas pueden determinar las denominadas «reglas puramente deportivas» para aumentar el atractivo del deporte a fin de maximizar el número de seguidores y los ingresos (Budzinski, 2012, p. 7^[29]).

34. En la Unión Europea, *Meca Medina* (2006) es el caso emblemático en materia aplicación del Derecho de la competencia a la industria del deporte. En ese caso, el Tribunal de Justicia europeo dictaminó que «la mera circunstancia de que una norma tenga carácter puramente deportivo no excluye, sin embargo, del ámbito de aplicación del Tratado a la persona que practica la actividad regulada por esa norma o al organismo que la adopta»¹². Dicho de otro modo, el Tribunal de Justicia determinó que incluso la «normativa de índole exclusivamente deportiva» podría ser examinada con arreglo al Derecho de la competencia de la UE.

35. En lo que se refiere a la evaluación de la competencia en la industria del deporte, aparte de algunas conductas nocivas concretas en el mercado laboral del deporte (como se analiza en la Sección 5), la Comisión Europea aplica un planteamiento en función de cada caso, basado en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, con arreglo al criterio razonable, que proporciona la suficiente flexibilidad para abordar las características específicas del sector (European Commission, 2007^[45]). Para analizar si una norma deportiva infringe los artículos 101 (acuerdo contrario a la competencia) o 102 (abuso de posición dominante) del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) debe examinarse si la norma deportiva puede falsear la competencia y, en su caso, si los efectos restrictivos de la norma deportiva son propios de la consecución de un objetivo legítimo y proporcionales a esta. Los objetivos legítimos que persiguen las organizaciones deportivas suelen estar relacionados con «la organización y el buen funcionamiento de la competición deportiva»¹³. Una restricción de la competencia se considera proporcionada si no excede lo necesario para lograr el objetivo legítimo y si se aplica de forma transparente, objetiva y no discriminatoria (Colomo, 2022, p. 337^[28]). Si los efectos restrictivos de la norma deportiva no son inherentes a la consecución de un objetivo legítimo, debe valorarse si la norma deportiva cumple los requisitos para una exención (Budzinski, 2012, p. 9^[29])¹⁴.

¹¹ (Colomo, 2022, pp. 331-334^[28]), por ejemplo, propone una taxonomía de las normas deportivas más matizada con arreglo a cuatro categorías distintas: (i) normas del juego (las reglas del «interés puramente deportivo»); (ii) reglas que rigen la conducta de los participantes en una competencia (p. ej., topes salariales y reglas antidopaje); (iii) las reglas que rigen las relaciones entre los participantes (o los órganos de gobierno) y terceros accesorios al sistema (p. ej., regulación de la actividad de los agentes de los jugadores); y (iv) estrategias para monetizar el valor que genera la organización (p. ej., patrocinadores, anunciantes y emisoras).

¹² Asunto C-519/04 P (*Meca-Medina y Majcen contra la Comisión*), sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 18 de julio de 2006.

¹³ Por ejemplo, esto puede incluir garantizar competencias deportivas justas con igualdad de oportunidades para todos los deportistas, garantizar la incertidumbre de los resultados, proteger la salud de los deportistas, proteger la seguridad de los espectadores, promover la formación de los jóvenes deportistas, garantizar la estabilidad financiera de los clubes o equipos deportivos o garantizar el ejercicio uniforme y coherente de un deporte concreto (European Commission, 2007, p. 35^[45]).

¹⁴ De conformidad con el artículo 101, apartado 3, del TFUE, las conductas pueden eludir la prohibición del artículo 101 si contribuyen a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reservan al mismo tiempo a los consumidores una participación equitativa en los beneficios resultantes, y si no imponen restricciones innecesarias a la competencia y no eliminan la competencia en una parte sustancial de los productos de que se trate. Las prácticas también pueden quedar exentas si es posible justificarlas

36. Del mismo modo, en los Estados Unidos se ha aplicado de forma general el Derecho de la competencia a las conductas de las organizaciones deportivas, siguiendo el enfoque del criterio razonable para determinar si las restricciones son indebidas (es decir, si el daño que causan a la competencia supera los efectos beneficiosos para esta). La regla *per se* no se ha aceptado ni siquiera en el caso de los acuerdos horizontales entre clubes, debido a las particularidades de la industria, sobre todo la necesidad de cooperación entre los clubes para obtener su producto (Farzin, 2015, pp. 80-92^[46])¹⁵. Este enfoque es similar al análisis de la Comisión Europea, aunque la revisión difiere en cuanto a la carga de la prueba. A diferencia del Derecho de la competencia de la Unión Europea, en los Estados Unidos, si la parte demandada justifica la restricción impugnada, la parte demandante tiene la obligación de demostrar que ese mismo objetivo legítimo podría haberse logrado por un medio menos restrictivo. Además, en los Estados Unidos, las organizaciones deportivas no están obligadas a emplear la alternativa menos restrictiva para lograr su objetivo comercial legítimo (Rompuy, 2022^[36]).

37. Otra particularidad del Derecho de la competencia de los Estados Unidos es que el béisbol profesional ha estado históricamente exento de la ley federal antimonopolio (véase el Recuadro 2). Además, los acuerdos formalizados por las ligas profesionales de béisbol, el hockey, el baloncesto y el fútbol americano están exentos del Derecho de la competencia de los Estados Unidos en lo que respecta a la venta colectiva de sus derechos deportivos audiovisuales, tal como se analiza en más detalle en la Sección 4. También existen exenciones antimonopolio relacionadas con las actividades sindicales y la negociación colectiva, como se examina en la Sección 5.

Recuadro 2. La exención antimonopolio del béisbol en los Estados Unidos

Desde la sentencia *Federal Baseball Club contra National League* (1922), en la que la Corte Suprema dictaminó que el negocio del béisbol no constituía comercio interestatal y, por lo tanto, quedaba fuera del ámbito de aplicación de la de la Ley Sherman, el béisbol profesional está exento de la ley federal antimonopolio de los Estados Unidos. Posteriormente, en *Flood contra Kuhn* (1972), pese a reconocer que la exención del béisbol era «una aberración consolidada», ya que es indudable que en su modalidad profesional participa en el comercio interestatal, la Corte Suprema mantuvo la exención de este deporte en interés del *stare decisis* (respeto por las decisiones precedentes) y la inacción del Congreso sobre este tema. Pese a sus similitudes con el béisbol, otros deportes profesionales no están exentos de la ley antimonopolio.

La Ley Curt Flood de 1998 abolió parcialmente la exención del béisbol, únicamente en lo referente a las prácticas directamente relacionadas con la contratación de jugadores de la Major League Baseball (MLB) o que afectan a esta. Sin embargo, la Ley de 1998 no supuso un gran cambio en la práctica, ya que los jugadores de la MLB están sindicalizados y, por lo tanto, se les impidió presentar demandas antimonopolio contra su liga para resolver conflictos laborales, dada la exención antimonopolio sobre los convenios colectivos.

Actualmente hay varios casos en curso que impugnan la exención del béisbol, incluido el presentado por clubes de ligas menores y respaldado por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos.

objetivamente con arreglo al artículo 102 del TFUE, ya que sus efectos beneficiosos pueden superar a sus efectos negativos.

¹⁵ Por lo tanto, las restricciones derivadas de las conductas de las organizaciones deportivas deben someterse a una evaluación específica de los efectos reales que tienen sobre la competencia. El análisis tiene por objeto determinar si las restricciones tienen efectos contrarios a la competencia perjudiciales para el consumidor o si estimulan la competencia atendiendo al interés del consumidor [National Collegiate Athletic Association contra Alston et al., 594 U.S. ____ (2021)].

Fuente: *Federal Baseball Club of Baltimore, Inc. contra National League of Professional Baseball Clubs*, 259 U.S. 200 (1922); *Flood contra Kuhn*, 407 U.S. 258 (1972); Gaglio y Stross (2022^[47]), United States: antitrust in organised sports, <https://globalcompetitionreview.com/review/the-antitrust-review-of-the-americas/2023>; Rompuy (2022^[36]), Antitrust challenges to sports governance: EU and US perspectives.

38. Otro tema que suscitó mucho debate en los Estados Unidos tiene que ver con la caracterización de las organizaciones deportivas (en especial, las ligas deportivas) como empresas conjuntas de clubes de titularidad independiente, y no como una única entidad económica, a efectos del Derecho de la competencia. En 2010, la Corte Suprema de los Estados Unidos determinó que las ligas deportivas debían considerarse una empresa conjunta entre clubes independientes y estar sometidas al escrutinio de la Sección 1 de la Ley Sherman (OECD, 2010, pp. 28-31^[19])¹⁶.

39. Varios casos recientes en América Latina demuestran que el Derecho de la competencia también se aplica al sector del deporte. De hecho, el Derecho de la competencia es lo suficientemente flexible como para evaluar las prácticas restrictivas en la industria del deporte teniendo en cuenta sus características específicas. Estos casos han sido examinados con arreglo al criterio razonable, lo que permite que pueda justificarse cualquier restricción a la competencia si fuese necesaria para lograr los objetivos legítimos del deporte.

40. Como se expone a continuación, por lo general las organizaciones deportivas no se enfrentan a una importante presión competitiva debido al monopolio *de facto* existente en la organización de ligas o torneos. Por consiguiente, con frecuencia cuentan con importante poder de mercado e incentivos para abusar de su posición dominante no solo en la organización de competencias deportivas, sino también en los mercados relacionados, con efectos contrarios a la competencia que pueden afectar a deportistas, clubes, aficionados, emisoras, patrocinadores y anunciantes. Por ejemplo, pueden verse afectados por la conducta de las organizaciones deportivas los siguientes mercados: (i) organización de ligas o torneos deportivos (p. ej., prohibición de establecer ligas escindidas y aplicar precios excesivos por parte de los clubes); (ii) retransmisión deportiva (p. ej., venta colectiva de derechos exclusivos de retransmisión de eventos deportivos); (iii) mercados laborales del deporte (p. ej., acuerdos de fijación de salarios y de *no-poach*, además de normas de transferencia); (iv) venta de entradas para eventos deportivos (p. ej., ventas discriminatorias, acuerdos de exclusividad y prácticas colusorias); (v) patrocinio y publicidad deportiva (p. ej., licencias exclusivas de productos y normas de equipamiento deportivo). En última instancia, todas estas prácticas pueden tener un efecto negativo en los consumidores (aficionados), que podrían disponer de menos opciones (p. ej., menos torneos o clubes) y una menor calidad (p. ej., competencias e innovaciones menos atractivas), así como precios más altos (p. ej., tarifas más altas por asistir a partidos o verlos).

41. En el resto de este documento se abordan las principales dificultades para la competencia en la organización de ligas deportivas, la retransmisión deportiva y los mercados laborales del deporte, basándose en casos recientes a los que se han enfrentado los organismos reguladores de la competencia. Cabe señalar que la mayoría de los casos han tenido que ver con deportes en equipo, sobre todo el fútbol (aunque no exclusivamente), pero también hay algunos casos relativos a deportes individuales. Además, si bien cada deporte tiene sus particularidades, que deben tenerse en cuenta en casos concretos, todos comparten numerosos aspectos comunes, y las experiencias adquiridas en uno pueden aportar información útil a otros.

¹⁶ De hecho, las ligas deportivas siempre han defendido que, dado que los clubes que las integran necesitan cooperar para establecer competencias deportivas, deberían considerarse entidades económicas únicas a los efectos antimonopolio y, por consiguiente, no estar sometidas a la aplicación de la Sección 1 de la Ley Sherman (acuerdos contrarios a la competencia). Sin embargo, en 2010 la Corte Suprema de los Estados Unidos rechazó este argumento y concluyó que los clubes que son miembros de una liga son una empresa sustancial, de propiedad y gestión independientes, cuyas acciones corporativas generales están guiadas o determinadas por una conciencia corporativa independiente y cuyos objetivos no son comunes compiten entre sí, no solo en el terreno de juego, sino también para atraer a los seguidores, recaudar ingresos y obtener contratos con el personal directivo y de juego [*American Needle, Inc. contra National Football League et al.*, 560 U. S. 183 (2010)].

3 Organización de ligas deportivas

42. En esta sección se analiza cómo funciona la competencia en el mercado de organización de competencias deportivas (ligas y otros torneos), en particular si este mercado debe constituir un monopolio o si hay cabida para ligas competidoras (Sección 3.1 Monopolio de las ligas deportivas). A continuación se abordarán cuestiones relacionadas con la posible conducta anticompetitiva, teniendo en cuenta las particularidades de la industria del deporte (Sección 3.2 Conducta anticompetitiva en la organización de ligas deportivas).

3.1 Monopolio de las ligas deportivas

43. Como ya se ha mencionado, a diferencia de otros sectores, en la industria del deporte los competidores son esenciales para establecer competencias deportivas, y, por lo tanto, no existe ninguna razón económica para que los clubes monopolicen un campeonato (es decir, sean el único competidor). Sin embargo, los órganos rectores deportivos cuentan con cuantiosos incentivos para monopolizar el mercado de la organización de competencias y recoger los beneficios de un monopolio (p. ej., mayores beneficios). En la práctica, en la mayoría de los deportes únicamente existe una liga o torneo principal o superior, organizado por el respectivo órgano rector deportivo (Budzinski and Feddersen, 2022, p. 4_[31])¹⁷.

44. Por un lado, se afirma que un monopolio en la organización de las principales ligas o torneos tiene sentido desde el punto de vista económico. Este aumentaría el bienestar de los consumidores (aficionados), ya que ofrece una competencia con rivales de la máxima calidad, con el mejor equilibrio competitivo entre estos y la máxima calidad en cuanto a incertidumbre del resultado (Budzinski and Feddersen, 2022, p. 4_[31]). Cada año únicamente se alzaría con el título un campeón internacional, regional, nacional o local y, por lo tanto, un monopolio proporcionaría los mejores servicios posibles de organización de la competencia (Budzinski and Szymanski, 2015, p. 424_[33]; Noll, 2003, p. 547_[35]). En cambio, las ligas o torneos competidores en los que los mejores talentos están divididos resultarían menos atractivos (Budzinski and Feddersen, 2022, p. 4_[31]). Además, como ya se ha expuesto, las ligas deportivas pueden considerarse mercados de múltiples caras, y los efectos de red llevan los mercados hacia un monopolio del organizador del deporte (Klein, 2023, p. 5_[37]).

45. De hecho, en la historia existen muy pocos los ejemplos de competencia entre ligas dentro del mismo territorio que hayan prosperado¹⁸. Por ejemplo, en los Estados Unidos se produjeron muchos intentos de establecer nuevas ligas competidoras (ligas escindidas o rivales), aunque únicamente se mantuvieron unos años y finalmente se declararon en quiebra o se fusionaron con la liga predominante (Budzinski and Feddersen, 2022, p. 4_[31]; Noll, 2003, p. 547_[35]). Además, el modelo deportivo europeo (seguido por la mayoría de los países de América Latina), por el que cada deporte tiene una única estructura de gobernanza en cada nivel geográfico (es decir, nacional, regional o internacional), parece

¹⁷ Existen excepciones, por ejemplo, en el pádel, el boxeo comercial y otras artes marciales, así como, en cierta medida, en los deportes de motor (Budzinski and Feddersen, 2022, p. 4_[31]; Klein, 2023, p. 18_[37]).

¹⁸ Resulta interesante el caso de los dardos, en el que dos organizaciones competidoras han gestionado torneos rivales en las tres últimas décadas (Nauright and Parrish, 2012, p. 70_[127]).

confirmar que está justificado el monopolio en la organización de competencias. De hecho, la organización del deporte en Europa se caracteriza por una estructura piramidal monopolista (European Commission, 2007^[45])¹⁹, y dentro de su jurisdicción geográfica, las asociaciones deportivas tienen un monopolio sobre la gobernanza y la organización del deporte²⁰.

46. Por otra parte, se ha sugerido que introducir la competencia en el mercado para la organización de competencias deportivas sería posible al tiempo que positivo. Desde esta perspectiva, el escenario actual sería el resultado de la búsqueda del poder de mercado por parte las grandes ligas, tanto en los mercados de insumos (deportistas o clubes) como de productos (aficionados, emisoras, patrocinadores, etc.). Como es sabido, el poder monopolista permite a las empresas —en este caso, las grandes ligas— eliminar la presión competitiva y subir los precios, reducir los niveles de producción, así como la calidad y la innovación en perjuicio de los restantes participantes en el mercado —en este caso, los deportistas o clubes, consumidores (aficionados) y otras partes interesadas (p. ej., emisoras, patrocinadores y anunciantes)— (Klein, 2023, p. 5^[37]; Ross, 2003, pp. 569-571^[48]).

47. Cabe sugerir que existe competencia entre los organizadores de distintos deportes (competencia entre deportes), lo cual podría ejercer una presión competitiva y limitar el ejercicio del poder de mercado por parte de las organizaciones deportivas. Sin embargo, si existe una baja capacidad de sustitución entre equipos de la misma liga (lo cual parece basarse en las evidencias), cabe esperar que sea mucho menor entre las ligas de diferentes deportes u otros tipos de entretenimiento (Winfree, 2009^[49]; Ross, 2003, p. 570^[48]). Además, incluso si existiera una importante competencia entre deportes²¹, las organizaciones deportivas todavía podrían ejercer su poder de mercado contra los deportistas o clubes sin verse sujetas a importantes limitaciones, dada la ausencia de competencia entre diferentes organizadores dentro de la misma disciplina (Klein, 2023, p. 5^[37]).

48. La promoción de la competencia entre las ligas principales o superiores también sería atractiva desde el punto de vista económico (Noll, 2003, pp. 547-548^[35]) e incrementaría el bienestar del consumidor, ya que ampliaría el número y la frecuencia de los eventos de primer nivel, reduciría los precios de las entradas y de retransmisión, y generaría productos más innovadores e interesantes (Budzinski and Feddersen, 2022, pp. 4-5^[31]; Houben, Blockx and Nuyts, 2022, p. 207^[50]). La competencia entre ligas también podría beneficiar a los clubes, ya que les permitiría atraer más aficionados y, por consiguiente, más ingresos (Houben, Blockx and Nuyts, 2022, p. 207^[50]). Simultáneamente, esto también podría ser positivo para otras partes interesadas que operan en el mercado de múltiples caras (como emisoras y patrocinadores), ya que el poder de mercado de las ligas actualmente dominantes se vería reducido.

49. En los últimos años, ha habido varios intentos de establecer ligas escindidas en todo el mundo. Por ejemplo, el caso de las competiciones de patinaje de velocidad Icederby International (frente a los eventos de la Unión Internacional de Patinaje), la Superliga Europea de fútbol (frente a la liga de la FIFA y la UEFA), los eventos de golf de LIV (frente a los de la Professional Golfers' Association) y las competencias de la Confederation of Professional Baseball Softball Clubs de la India (frente a la Amateur Baseball Federation de la India). En estos casos, las ligas existentes reaccionaron enérgicamente ante la

¹⁹ Según la Comisión Europea, tradicionalmente, existe una sola asociación deportiva nacional por deporte y Estado miembro, que opera bajo los auspicios de una única asociación europea y una única asociación mundial. La estructura piramidal obedece al hecho de que la organización de campeonatos nacionales y la selección de los deportistas y equipos nacionales para las competencias internacionales a menudo requieren que exista una federación que actúe como paraguas (European Commission, 2007^[45]).

²⁰ Conclusiones del Abogado General Rantos, presentadas el 15 de diciembre de 2022, European Super League Company, S.L., contra UEFA y FIFA (Asunto C333/21).

²¹ En este sentido, véase (Wallrafen, Nalbantis and Pawlowski, 2022^[119]).

creación de torneos alternativos (véase la sección 3.2 Conducta anticompetitiva en la organización de ligas deportivas).

50. Según (Houben, 2023, pp. 20-21^[34]), determinar si debe existir un monopolio depende de cada deporte, ya que así será únicamente si la escala mínima eficiente con relación al conjunto del mercado del deporte en cuestión es igual o mayor que el tamaño del mercado de ese deporte. Algunos deportes, en especial aquellos que no están muy mediatizados ni monetizados, en los que existen pocos deportistas de gran calidad, suelen dar lugar a un monopolio, en el que solo hay cabida para un organizador de ligas o torneos. Por el contrario, cuando la escala mínima eficiente sea inferior al tamaño agregado del mercado del deporte en cuestión, existirá margen para varios torneos o ligas paralelos que compitan entre sí. Determinar si un deporte concreto encaja en una u otra categoría requiere un análisis en función de cada caso.

51. Por último, con independencia de que exista un monopolio en el mercado para la organización de ligas o torneos deportivos, existen alternativas políticas para la gobernanza del deporte que podrían aportar cuantiosos beneficios a las partes interesadas, como son clubes, aficionados, emisoras y patrocinadores.

52. Según algunos autores, resulta problemático otorgar tanto poderes reguladores como organizativos a un órgano rector deportivo, ya que puede generar un conflicto de intereses y crear incentivos para el abuso, puesto que la misma organización responsable de elaborar y aplicar las reglas del juego también opera como agente comercial en el mercado (Houben, 2023, p. 21^[34]). Si bien este conflicto de intereses no es de por sí contrario a la competencia, la actual configuración facilitaría restricciones a la competencia por parte de las organizaciones deportivas dominantes, por ejemplo, impedir el acceso de sus rivales al mercado (Colomo, 2022, pp. 339-340^[28]). A fin de subsanar este problema, algunos sugieren separar la función de regulador interno del mercado de la de organizador comercial de los grandes torneos o ligas, tal como se hizo en el caso de la Fórmula 1 que se analiza a continuación (Houben, 2023, pp. 21-22^[34]; Budzinski and Feddersen, 2022, p. 11^[31]).

53. Desde esta perspectiva, cuando la existencia de un monopolio tiene sentido desde el punto de vista económico, la organización de las ligas o torneos podría externalizarse a un tercero, y la ausencia de competencia en el mercado podría compensarse con una competencia regular por el mercado. Por consiguiente, la licencia para organizar la liga o torneo podría otorgarse a través de un proceso de licitación competitiva con criterios claros y transparentes, lo que en última instancia generaría más opciones de innovación (p. ej., en lo que se refiere a modalidades de torneo, programación, etc.), y reduciría considerablemente los incentivos para abusar del poder de mercado (Budzinski and Feddersen, 2022, pp. 11-12^[31]).

54. Otras intervenciones más intrusivas podrían incluir una regulación específica que sirva de «guardián de acceso» para las organizaciones deportivas o la regulación de la utilidad pública que deben aplicar las autoridades públicas (Budzinski and Feddersen, 2022, p. 15^[31])²².

3.2 Conducta anticompetitiva en la organización de ligas deportivas

55. En el mercado de la organización de ligas o torneos deportivos existen dos tipos de conductas de las ligas deportivas dominantes en las que pueden surgir problemas de competencia: (i) conductas en contra de ligas competidoras y (ii) conductas en contra de clubes que participan o podrían participar en la liga.

²² El Reino Unido ha anunciado recientemente la creación por ley de un nuevo regulador independiente del fútbol masculino para supervisar la sostenibilidad financiera de este deporte. Además, el regulador independiente analizará las solicitudes de los clubes para incorporarse a nuevas competencias, en consulta con el órgano rector del fútbol y los seguidores (United Kingdom, 2023^[126]).

56. Las conductas de las organizaciones deportivas pueden evaluarse con arreglo a un enfoque horizontal o vertical. Por una parte, las organizaciones deportivas son asociaciones de clubes creadas para realizar la coordinación necesaria entre los competidores dentro de una liga o campeonato deportivo. En ese sentido, las organizaciones deportivas serían un cártel entre los participantes en la liga o torneo, y las decisiones de la organización reflejarían las decisiones de sus propios miembros. Por consiguiente, las conductas anticompetitivas de las organizaciones deportivas deben evaluarse con arreglo a las normas sobre acuerdos horizontales, centrándose en los efectos contrarios a la competencia en las potenciales organizaciones de eventos competidores. Por otra parte, las organizaciones deportivas pueden considerarse una empresa que actúa con independencia de sus miembros y cuenta con una posición dominante en el mercado de la organización de eventos deportivos, con control sobre el acceso al mercado. Según este planteamiento, las restricciones anticompetitivas se impondrían verticalmente en los distintos niveles del mercado, afectando, por ejemplo, a los miembros de la organización deportiva (clubes o deportistas) (Budzinski and Szymanski, 2015^[33]).

57. Aunque cada uno de estos planteamientos distintos depende de las características especiales del caso en cuestión y puede afectar a las teorías del daño que se emplearán a efectos de desarrollar el caso antimonopolio, la metodología en la que se basará la evaluación de la competencia no variará sustancialmente. Como ya se ha descrito, estas conductas son revisadas por los organismos reguladores de la competencia con arreglo al criterio razonable, lo que significa que debe examinarse caso por caso el efecto real o potencial sobre la competencia de las conductas de las ligas deportivas. Por otra parte, pese a que sus conductas limiten la competencia, pueden estar justificadas si los efectos contrarios a la competencia son inherentes a la consecución de un objetivo legítimo y proporcionales a este. Sin embargo, estas justificaciones deben ser específicas y detalladas, por lo que no deberían bastar referencias abstractas o vagas a la integridad del deporte, la ética, el juego limpio y principios similares para justificar las restricciones a la competencia (Houben, Blockx and Nuyts, 2022, p. 210^[50]; Houben, 2023, p. 11^[34]).

58. La conducta más común en la organización de ligas o torneos deportivos que ha suscitado problemas de competencia en muchas jurisdicciones tiene que ver con las cláusulas de no competencia o normas de elegibilidad impuestas a menudo por las organizaciones deportivas a sus miembros (clubes o deportistas individuales). De hecho, la mayoría de las organizaciones deportivas establecen un sistema de control *ex ante* sobre eventos de terceros (como ligas escindidas), es decir, las nuevas competencias requieren la autorización previa de la organización deportiva. Además, a sus miembros se les prohíbe participar en eventos no autorizados y se sanciona a quienes participan en estos eventos competidores (incluso con multas o con la retirada de la licencia para participar en eventos «oficiales»).

59. Como ya se ha mencionado, las organizaciones deportivas suelen realizar simultáneamente tanto funciones organizativas como reguladoras. Esto genera un potencial conflicto de intereses, ya que encargarse de la organización comercial de las competencias podría impedir que desempeñen con independencia el papel regulador (incluida la autorización de nuevos eventos). De hecho, cuando las organizaciones deportivas evalúan las solicitudes de nuevos eventos de la competencia, con frecuencia no se rigen por criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios establecidos previamente. Además, sus decisiones rara vez son sometidas al examen de una autoridad independiente. Por tanto, las organizaciones deportivas no solo tienen el poder de impedir que sus competidores accedan al mercado, sino también un interés económico en denegarles el acceso y favorecer sus propios eventos. También es habitual que las organizaciones deportivas bloqueen los insumos necesarios para organizar un torneo rival mediante contratos exclusivos con sanciones prohibitivas en caso de incumplimiento²³. Por lo tanto, estas prácticas pueden considerarse infracciones contrarias a la competencia, que no solo afectan a los organizadores de ligas competidoras, sino también a clubes y a deportistas individuales (ya que no pueden

²³ Por ejemplo, así sucedió en el caso de la FIA ante la Comisión Europea a comienzos de la década de 2000 (Parrish, 2003, pp. 135-138^[51]).

participar en eventos escindidos), así como a los consumidores (que puede que no se beneficien de contar con eventos alternativos y potencialmente más innovadores). Como se ha expuesto anteriormente, puede que el hecho de que existan muy pocos ejemplos de ligas deportivas competidoras que hayan prosperado sea consecuencia de este tipo de prácticas anticompetitivas.

60. Sin embargo, las organizaciones deportivas aseguran que las normas de no competencia o de elegibilidad son necesarias para lograr los objetivos legítimos del deporte, como su integridad, la protección de la salud y la seguridad, la organización y el buen funcionamiento de la competición deportiva y la solidaridad entre los participantes. Por ejemplo, el sistema de control *ex ante* garantizaría el correcto funcionamiento del calendario de encuentros, al asegurarse de que todos los clubes puedan completar cada uno de los partidos y de que los jugadores dispongan de un equilibrio saludable entre descanso y partidos. Además, garantizaría la aplicación de normas deportivas uniformes y requeriría implantar pagos de solidaridad entre clubes. Las normas de elegibilidad también podrían proteger los intereses económicos de las organizaciones deportivas al impedir el parasitismo de un rival (Colomo, 2022, p. 335^[28]; Houben, 2023, pp. 11-12^[34]).

61. Por lo tanto, a fin de determinar si existe una infracción contraria a la competencia, los organismos reguladores de la competencia deben evaluar caso por caso: (i) si los objetivos que persiguen las prácticas supuestamente contrarias a la competencia son legítimos, pero también (ii) si estas prácticas son inherentes y proporcionadas a dichos objetivos (es decir, si los objetivos legítimos no pueden alcanzarse sin una conducta menos restrictiva).

62. La Unión Europea ha analizado las prácticas de organizaciones deportivas que impidieron la creación de ligas o torneos escindidos. Por ejemplo, en 2011 se cerró una investigación que afectaba a la organización de la Fórmula 1 y otras series de carreras de motor después de que el órgano rector pertinente (la *Fédération Internationale de l'Automobile* (FIA)) accediera a introducir varios cambios en su reglamento interno. Esto incluyó: (i) desvincular todos los factores pertinentes necesarios para organizar un campeonato de carreras de motor, abolir los contratos de exclusividad y las sanciones contractuales, y (ii) dividir las actividades reguladoras y comerciales para evitar cualquier conflicto de intereses (Budzinski, 2012, pp. 14-17^[29]; Parrish, 2003, pp. 135-138^[51]). Posteriormente, en el asunto *MOTOE* (2008)²⁴, el Tribunal de Justicia europeo proporcionó aclaraciones adicionales sobre el análisis de la competencia con relación a la dualidad de funciones de las organizaciones deportivas. Aunque el Tribunal de Justicia europeo consideró que concentrar en la misma entidad las funciones de la organización de eventos deportivos y la autorización de estos por parte de terceros no es de por sí contrario a la competencia, declaró que podría existir un abuso de dominio si la facultad para autorizar los eventos no se sometía a restricciones, obligaciones y exámenes (Houben, 2023, p. 6^[34]; Rompuy, 2022^[36])²⁵.

63. Más recientemente, las restricciones excluyentes en el deporte han sido objeto de intensos debates en la Unión Europea, en casos tanto supranacionales como nacionales (p. ej., en Alemania, Bélgica, España, Finlandia, Irlanda, Italia y Suecia), con relación a diferentes deportes como el baloncesto, el culturismo, los deportes ecuestres, el fútbol, el hockey sobre hielo, las carreras de motor, el pádel, la vela, la lucha libre y la natación (Orth, 2021, pp. 2-3^[41]; Szyszczak, 2018, pp. 192-194^[52]; Klein, 2023, p. 3^[37]). Véase el Recuadro 3 sobre los principales casos relativos a este tema en la Unión Europea.

²⁴ Asunto C-49/07 (Motosykletistiki Omospondia Ellados NPID (MOTOE) contra Elliniko Dimosio), sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 1 de julio de 2008.

²⁵ Posteriormente, el Tribunal de Justicia europeo confirmó que la jurisprudencia MOTOE también se aplica a los asuntos relativos a las normas de acuerdos horizontales (Rompuy, 2022^[36]).

Recuadro 3. Casos de la Unión Internacional de Patinaje (ISU) y la Superliga Europea (ESL) en la Unión Europea

Unión Internacional de Patinaje (ISU)

La Unión Internacional de Patinaje (ISU) es el órgano rector internacional de este deporte, que se encarga de regular y gestionar tanto el patinaje sobre hielo como el de velocidad sobre hielo. Según las normas de elegibilidad de la ISU, los patinadores de velocidad que participen en competencias que esta no haya autorizado se ven sometidos a severas sanciones, lo que incluye la prohibición de participar en todos los principales eventos internacionales de patinaje de velocidad de por vida. En 2014, dos patinadores profesionales de velocidad presentaron una denuncia ante la Comisión Europea, alegando que las normas de la ISU infringían el Derecho de la competencia de la UE y les impedían participar en un nuevo evento organizado por Icederby International Co. Ltd, una empresa coreana.

En diciembre de 2017, la Comisión Europea determinó que las normas de la ISU infringían el artículo 101 del TFUE, al permitir a este órgano defender sus propios intereses comerciales en contra de los intereses de los deportistas y los organizadores de eventos competidores. De hecho, la Comisión Europea consideró que las normas de elegibilidad impedían que los organizadores independientes pudieran establecer su propia competencia de patinaje de velocidad, por la incapacidad para atraer a deportistas de primer orden. Si bien no se impuso ninguna multa, la decisión exigía a la ISU poner fin a esta práctica ilegal, en particular la imposición o la amenaza de imponer sanciones injustificadas a los deportistas que participen en competencias que no representen ningún riesgo para los objetivos legítimos del deporte. Si se mantienen las normas de elegibilidad, deben basarse en criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios.

La decisión de la Comisión Europea fue confirmada en su mayor parte por el Tribunal General de la Unión Europea en diciembre de 2020. La ISU recurrió la sentencia del Tribunal General de la Unión Europea y está a la espera la decisión del Tribunal de Justicia europeo. En diciembre de 2022, el Abogado General emitió su dictamen no vinculante, que proponía anular la sentencia del Tribunal General.

Superliga Europea (ESL)

En 2021, doce clubes de fútbol europeos firmaron un acuerdo para crear un nuevo torneo, la Superliga Europea (ESL), paralela a la Liga de Campeones de la UEFA. La UEFA y la FIFA se negaron a reconocer la nueva liga y advirtieron que cualquier club o jugador que se incorporara a la nueva competición sería expulsado de las competiciones organizadas por la FIFA y sus confederaciones (incluida la UEFA).

La ESL presentó una denuncia contra la FIFA y la UEFA ante el Juzgado de lo Mercantil de Madrid, alegando que la conducta de los órganos rectores del fútbol era anticompetitiva. En abril de 2021, el tribunal español impuso medidas cautelares para impedir que la FIFA y la UEFA adoptaran cualquier medida o anuncio que impidiera u obstaculizase la organización de la ESL. Asimismo, solicitó al Tribunal de Justicia europeo que se pronunciara al respecto de si determinadas normas de la FIFA y la UEFA, así como las advertencias o amenazas de sanciones, se ajustaban al Derecho de la competencia de la UE. Todavía sigue pendiente la decisión prejudicial del Tribunal de Justicia europeo, pero en diciembre de 2022, el Abogado General emitió sus conclusiones no vinculantes, en las que exponía que la normativa que prevé la autorización previa de la FIFA o la UEFA a nuevas competencias es inherente y proporcionada en relación con los objetivos legítimos perseguidos que tienen que ver con la naturaleza específica del deporte y, por lo tanto, compatible con el Derecho de la competencia de la UE.

La medida cautelar impuesta por el Juzgado de lo Mercantil de Madrid en 2021 se levantó en 2022, aunque volvió a imponerse en febrero de 2023 tras una resolución de la Audiencia Provincial de Madrid.

Fuente: Asunto AT.40208; Asunto T-93/18; Asunto C-124/21 P; Pieza de Medidas Cautelares 150/2021 – 0001; Recurso de Apelación 1578/2022; Asunto C-333/21 (ESL)

64. El tema también ha acaparado cierta atención fuera de la Unión Europea, como por ejemplo en los Estados Unidos con relación al golf (The Wall Street Journal, 2022^[53]; The Washington Post, 2022^[54]) y en la India con relación al béisbol (Competition Commission of India, 2022^[55]), el tenis de mesa (Competition Commission of India, 2021^[56]) y el críquet (Competition Commission of India, 2018^[57]).

65. Además de las conductas cuyo objeto es impedir la creación de nuevas ligas o torneos deportivos, también pueden plantear problemas de competencia otras conductas de las organizaciones deportivas dentro de la competencia establecida y que guardan relación directa con los clubes (ya sean existentes o nuevas incorporaciones potenciales). Dentro del planteamiento del criterio razonable también se examinan estas prácticas, y se tienen en cuenta las posibles justificaciones para lograr los objetivos deportivos, aplicando la misma metodología anteriormente descrita sobre conductas contra ligas competidoras.

66. La imposición de requisitos económicos a los clubes como condición para participar en la liga es un ejemplo. Si bien estas prácticas pueden tener por objetivo garantizar la estabilidad financiera de los clubes y la viabilidad a largo plazo de las competencias deportivas, también pueden falsear la competencia al limitar la capacidad de los clubes para invertir y captar nuevos talentos, lo cual podría impedir la promoción o incorporación al mercado de los clubes más pequeños o nuevos²⁶. Del mismo modo, las normas que impiden a los clubes operar fuera de su territorio de origen o constituirse como sociedades mercantiles también pueden afectar a la competencia, al limitar las inversiones y la innovación dentro del formato actual de las competencias²⁷.

67. En América Latina, los aspectos de la competencia en la organización de ligas o torneos deportivos no han sido objeto de atención de los organismos reguladores de la competencia. Sin embargo, el organismo de la competencia de Chile ha sancionado recientemente a la asociación nacional de fútbol por haber impuesto cuotas de incorporación que los clubes deben abonar para acceder a la liga, lo que impide que otros nuevos accedan al mercado o distorsiona las reglas juego con respecto a los clubes ya incluidos en la liga (véase el Recuadro 4).

²⁶ Por ejemplo, el Reglamento del juego limpio financiero (FFP) impuesto por la UEFA a los clubes para poder participar en la Liga de Campeones ha suscitado el debate en Europa. Estas normas se refieren a la solvencia de los clubes, así como al modo en que se financian y cómo emplean sus fondos. Pese a los objetivos que pretenden alcanzar estas normas, como garantizar un aumento de la disciplina y la racionalidad en las finanzas de los clubes y proteger su viabilidad a largo plazo, se ha afirmado que este reglamento tiene muchos efectos contrarios a la competencia, como restringir las inversiones, fosilizar la actual estructura del mercado, reducir el número de transferencias de jugadores e impedir el acceso al mercado de organizadores competidores (Kalashyan, 2022^[121]).

²⁷ Por ejemplo, el Swift Hesperange, un club de fútbol luxemburgués, ha presentado recientemente una reclamación contra la UEFA y el órgano rector del fútbol de su país (la FLF) por vulnerar el Derecho de la competencia. Concretamente, la UEFA exige a los clubes de fútbol que operen dentro de las fronteras de su territorio de origen (con independencia de su tamaño). Esta limitación territorial supuestamente impidió el crecimiento de los clubes y que los consumidores se beneficiaran de un entretenimiento de mejor calidad. La FLF también prohíbe que los clubes de fútbol se constituyan como sociedades mercantiles, lo cual podría limitar las inversiones (PaRR, 2022^[109]). Además, la FIFA y la US Soccer Federation, Inc. (USSF) están siendo investigadas actualmente en los Estados Unidos por supuestas prácticas anticompetitivas relacionadas con su política de división geográfica de mercado que prohíbe a las ligas y clubes de fútbol jugar partidos oficiales de temporada fuera de su territorio de origen (PaRR, 2023^[122]).

Recuadro 4. Ilegalidad de la cuota de incorporación impuesta a los clubes por la Asociación Nacional de Fútbol Profesional de Chile

En 2016, la Fiscalía Nacional Económica (FNE) inició una investigación sobre una cuota de incorporación (de aproximadamente 2 millones de USD, que posteriormente se redujo a alrededor de 1 millón de USD) impuesta por la Asociación Nacional de Fútbol Profesional de Chile a los clubes promovidos de la tercera a la segunda división de la liga de fútbol profesional del país. Tras concluir que la tasa era una barrera que obstaculizaba el ingreso al mercado de eventos deportivos, la FNE solicitó al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) que ordenara interrumpir esta práctica e imponer multas.

En 2020, el TDLC sancionó esta práctica de la Asociación Nacional de Fútbol Profesional de Chile con multas próximas a los 2,7 millones de USD. Esta decisión fue confirmada en 2021 por la Corte Suprema de Chile.

Fuente: Chile (2022^[58]), Annual Report on Competition Policy Developments in Chile, [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/AR\(2022\)5/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/AR(2022)5/en/pdf).

68. El reciente ejemplo de aplicación de la normativa de competencia en Chile, así como los debates que se están manteniendo con respecto a la introducción de cambios estructurales en las ligas nacionales, por ejemplo en Brasil (Financial Times, 2023^[59]), indican la relevancia de este tema en la región y pueden servir de referencia para otras jurisdicciones de América Latina.

4 Retransmisiones deportivas

69. En esta sección se analizan los principales problemas de competencia en el mercado de las retransmisiones deportivas, en particular la venta de derechos de retransmisión a canales de televisión y plataformas *over-the-top* (OTT). Cabe señalar que este tema ya ha sido estudiado por la OCDE en varias ocasiones, incluso en un reciente debate del FLACC sobre las fusiones de medios (OECD, 2022^[60]), así como en una mesa redonda de la OCDE sobre retransmisión televisiva celebrada en 2013 (OECD, 2013^[21]).

4.1 Relevancia de los derechos de retransmisión deportiva

70. La retransmisión de eventos deportivos se refiere a la cobertura mediática de las competencias deportivas en televisión, radio u otros medios de difusión, como las plataformas OTT.

71. Tradicionalmente, los deportes se retransmiten sobre todo de dos formas: (i) por televisión en abierto, lo que incluye las emisoras públicas (financiadas por el contribuyente) y las emisoras comerciales (que se financian con los ingresos por publicidad); y (ii) la televisión de pago, basada en las tarifas de suscripción (ya sea mediante una cuota fija o con un acuerdo de pago por visión) (OECD, 2013^[21]; Budzinski, Gaenssle and Kunz-Kaltenhäuser, 2019, p. 10^[61])²⁸.

72. Sin embargo, el mercado ha sufrido notables transformaciones debido al impacto de las nuevas tecnologías, en concreto los servicios *over-the-top* (OTT). Estos servicios permiten que los consumidores accedan al contenido desde cualquier dispositivo compatible (p. ej., teléfonos inteligentes, tabletas y televisores inteligentes), en cualquier momento y a su gusto, sin necesidad de suscribirse a los proveedores tradicionales de televisión de pago (Fortune Business Insights, 2022^[62]). Esto ha ido transformando la conducta de los consumidores, impulsando el paso de la televisión al consumo de videos en línea, aunque la televisión tradicional parece mantener su relevancia, sobre todo los contenidos populares en directo, como el deporte y los grandes eventos (Deloitte, 2018^[63]). La oferta también está cambiando, con el aumento de los distintos modelos de negocio, como el video a la carta con publicidad o *AVoD* (acceso gratuito al contenido con anuncios patrocinados), el video a la carta de suscripción o *Subscription VoD* (acceso al contenido a cambio de una cuota recurrente) y el video a la carta transaccional o *VoD Transaccional* (que aplica una tarifa única a los espectadores para ver un contenido) (Emily Krings, 2022^[64]), y con la participación en el sector de jóvenes competidores que únicamente transmiten en línea y medios tradicionales asentados (Budzinski, Gaenssle and Kunz-Kaltenhäuser, 2019, pp. 11-12^[61]).

²⁸ Si bien el mercado de las retransmisiones deportivas está dominado por las plataformas de televisión de pago y (más recientemente) por las plataformas OTT, normalmente las jurisdicciones establecen que determinados eventos de gran importancia para la sociedad deben retransmitirse por la televisión en abierto. Por ejemplo, así sucede en el caso de la Unión Europea y en países de América Latina como Argentina, Brasil, México y Uruguay. Además, con frecuencia las emisoras tienen derecho a informar de forma resumida sobre eventos de gran interés (Cabrera Blázquez et al., 2016^[128]; Santos, 2021^[129]).

73. En la industria del deporte, las organizaciones deportivas son proveedores en fases anteriores (*upstream*) de contenido audiovisual «en bruto» a las emisoras en fases posteriores (*downstream*), mediante comercialización de los derechos de retransmisión. Las emisoras agrupan estos derechos y venden programas deportivos al público en el mercado descendente. En este, las emisoras compiten por los espectadores (competencia por la atención) y venden audiencias a los anunciantes (Evens, Iosifidis and Smith, 2013, pp. 38-39^[65]; Szymanski, 2006, p. 430^[66]; de Oliveira Júnior, 2023^[67]).

74. La liberalización del sector y los numerosos cambios tecnológicos que se han producido en las últimas décadas han convertido la radiodifusión en un sector competitivo y dinámico, que permite expandir el negocio del deporte hasta transformarlo en una industria global. Debido a ello, la comercialización de los derechos de retransmisión se ha convertido en una de las principales fuentes de ingresos de la mayoría de las organizaciones deportivas, representando aproximadamente entre el 40% y el 60% de los ingresos. Además, dado que la retransmisión de eventos deportivos tiene un importante potencial para atraer a una gran audiencia, la adquisición de derechos de retransmisión de eventos deportivos supone una buena parte del gasto total de las emisoras en programación (Weatherill, 2014, p. 334^[44]; Evens, Iosifidis and Smith, 2013, p. 32^[65]; UNCTAD, 2018^[68]; WIPO, 2023^[69]).

75. De hecho, tener acceso a contenidos deportivos con frecuencia potencia una parte relevante de la demanda de servicios de televisión de pago y OTT. Sin embargo, debido al número limitado de eventos deportivos de máximo nivel que tiene lugar cada año, los contenidos deportivos cada vez son más escasos y, por lo tanto, existe un cuello de botella en el mercado de las retransmisiones (OECD, 2013, pp. 22-23^[21]).

76. Por el lado de la demanda, los compradores de derechos de retransmisión deportiva suelen ser emisoras que utilizan el contenido para completar sus programaciones. Por el lado de la oferta, a menudo los proveedores únicamente son organizaciones deportivas o clubes titulares de derechos de retransmisión deportiva. En la práctica, esto da lugar a elevados precios de los derechos de retransmisión deportiva: alta demanda y oferta limitada dada la escasez de derechos de retransmisión deportiva y la baja capacidad de sustitución entre contenidos deportivos y de otro tipo (e incluso entre los distintos deportes). Por consiguiente, un titular de derechos de retransmisión deportiva podría aprovecharse de ser el único proveedor en atender la demanda en la que existe una gran rivalidad (Evens, Iosifidis and Smith, 2013, p. 40^[65]).

77. Los principales problemas de la competencia evaluados por los organismos encargados de su regulación en el sector de la retransmisión deportiva se refieren a la venta de los derechos de retransmisión de eventos deportivos, por lo que la siguiente sección se centrará en ellos. No obstante, cabe reconocer que los organismos reguladores de la competencia, entre ellos los de América Latina, también han examinado otras fases de la cadena de valor, como los canales de oferta mayorista y la distribución de contenidos. Este es el caso, por ejemplo, en Chile (FNE, 2020^[70]) y Paraguay (CONACOM, 2021^[71]), así como en la transacción Disney/Fox, que fue analizada por varias jurisdicciones latinoamericanas, entre ellas Argentina (CNDC, 2022^[72]), Brasil (CADE, 2019^[73]), Chile (FNE, 2019^[74]) y México (IFT, 2019^[75]).

4.2 Venta de derechos de retransmisión deportiva

78. La venta de derechos de retransmisión deportiva puede hacerse individualmente (por parte de cada equipo) o de forma conjunta. Cuando se hace individualmente, por lo general cada club vende los derechos de retransmisión de los partidos que juega en casa. Cuando se hace conjuntamente, todos los clubes de una liga o campeonato agrupan los derechos de retransmisión de todos los partidos respectivos y los venden en conjunto, ya sea a través de una asociación asignada establecida por los clubes participantes o a través de la organización deportiva que regula el deporte en cuestión. En este último caso, los ingresos de la venta de derechos de retransmisión se comparten entre todos los clubes participantes, ya sea de forma equitativa o (con más frecuencia) con arreglo a criterios como los

resultados, el prestigio y el tamaño del mercado (Budzinski, Gaenssle and Kunz-Kaltenhäuser, 2019, p. 3^[61]; Evens, Iosifidis and Smith, 2013, p. 41^[65]; Bergantiños and Moreno-Ternero, 2021, p. 58^[76]).

79. La venta colectiva de paquetes exclusivos ha sido el modelo predominante en la comercialización de derechos de retransmisión deportiva en todo el mundo (Evens, Iosifidis and Smith, 2013, p. 41^[65]); por ejemplo, la FIFA ha notificado que el 88% de los derechos de retransmisión de las competiciones de fútbol de primer nivel se venden de forma colectiva (FIFA, 2023^[77]). Sin embargo, al menos en teoría, la venta colectiva podría constituir un cártel, en el que los competidores (clubes) se confabulan para crear artificialmente un paquete monopolístico y obtener rentas supracompetitivas de sus clientes (emisoras), al aumentar los precios y limitar el producto (Budzinski, Gaenssle and Kunz-Kaltenhäuser, 2019, p. 4^[61]).

80. Por un lado, cuando los clubes o ligas negocian los precios de los derechos de retransmisión mediante la venta colectiva, pueden aprovechar su poder de mercado, lo que les permite inflar los precios. Además, los vendedores tienen incentivos para restringir la disponibilidad (es decir, el número y el alcance) de los derechos de eventos deportivos con el fin de aumentar aún más los precios y reducir la repercusión en los ingresos por asistencia. La venta colectiva también puede socavar el desarrollo de submercados innovadores, como los nuevos mercados de medios de comunicación y la retransmisión transfronteriza, a fin de garantizar los ingresos de la venta exclusiva a las emisoras de televisión de pago. Como consecuencia de ello, este tipo de acuerdos puede reforzar la posición de mercado de las emisoras tradicionales dominantes, ya que es posible que sean las únicas con capacidad para pujar por todos los derechos incluidos en el paquete. Si cada club vende sus derechos individualmente, otras emisoras podrían tener una mayor capacidad para obtener derechos, lo cual podría incrementar la competencia en el mercado. Por estos motivos, hay quienes respaldan la opinión de que la venta colectiva puede limitar la competencia, al empujar los precios al alza, reducir la oferta y mermar innovación, lo cual afecta tanto a las emisoras como a los consumidores (Budzinski, Gaenssle and Kunz-Kaltenhäuser, 2019, pp. 4-5^[61]; UNCTAD, 2018, p. 7^[68]; Evens, Iosifidis and Smith, 2013, pp. 89-90^[65]).

81. Por otro lado, se afirma que la venta colectiva de derechos de retransmisión deportiva tiene varias ventajas. Por ejemplo, este modelo mejoraría el equilibrio competitivo en el deporte al garantizar una mayor equidad financiera entre los clubes que participan en la liga, mediante el mecanismo de redistribución para asignar los ingresos derivados de la venta de derechos de retransmisión deportiva. Las ventas individuales de derechos de retransmisión relacionados con los partidos de cada club podrían generar importantes disparidades entre los ingresos de los clubes, ya que los derechos de los partidos de los clubes más populares tienen mucho más valor que los de los restantes. Sin embargo, este resultado depende del sistema de redistribución, que con frecuencia tiene en cuenta el desempeño y el prestigio de los clubes. Además, crear un único punto de venta mejoraría la eficiencia al reducir los costos de transacción tanto para las emisoras como para los clubes, en particular en torneos de eliminación directa. La venta colectiva también establecería una marca común de la liga, lo que aumentaría el reconocimiento y el atractivo de sus productos y servicios. Además, este modelo permite vender la liga en su totalidad, con un valor superior al de la suma de los partidos individuales. Esto genera más incentivos para que la emisora invierta en promover la liga en su conjunto, y también más dinero para los clubes, lo cual debería contribuir a mejorar la calidad de los partidos. Y lo que es más importante, esto también puede resultar beneficioso para los consumidores, que únicamente deben pagar una suscripción para ver todos los partidos de una liga concreta (Budzinski, Gaenssle and Kunz-Kaltenhäuser, 2019, pp. 4-6^[61]; UNCTAD, 2018, p. 8^[68]; Evens, Iosifidis and Smith, 2013, pp. 90-93^[65]; OECD, 2010, p. 40^[19]; de Oliveira Júnior, 2023^[67]).

82. En los Estados Unidos, a las principales ligas deportivas profesionales se les permite vender los derechos de retransmisión deportiva de forma colectiva, ya que esta práctica queda exenta del Derecho de la competencia mediante la *Sports Broadcasting Act* (Ley de retransmisiones deportivas) de 1961²⁹. El principal argumento que justifica esta exención es que los acuerdos de venta conjunta aumentan la distribución de los ingresos por retransmisiones de forma equitativa entre los clubes, y garantiza un equilibrio competitivo entre ellos. No obstante, esta exención únicamente se aplica a la televisión en abierto y no a los servicios de televisión de pago u OTT, lo que podría contribuir a explicar la posición hegemónica de la televisión en abierto en las retransmisiones deportivas en los Estados Unidos. La Ley de retransmisiones deportivas también prevé las denominadas *blackout rules* (reglas de apagón), que permiten a los clubes locales evitar la retransmisión local de los partidos que juegan en casa (Evens, Iosifidis and Smith, 2013, pp. 93. 217-218_[65]).

83. En la Unión Europea, también se ha aceptado la venta colectiva de derechos exclusivos de retransmisión deportiva (especialmente en lo que respecta al fútbol), siempre que se cumplan determinadas condiciones. Estas soluciones se diseñaron por primera vez en tres casos principales³⁰ de la década de 2000, a fin de garantizar que las ventajas de la venta conjunta superaban sus desventajas: (i) duración limitada de los contratos exclusivos (normalmente tres temporadas); (ii) regla de la desagregación parcial y sin comprador único (división de los derechos de retransmisión en una serie de paquetes separados para venderlos a diferentes emisoras, incluso la retransmisión tradicional y la emisión en directo a través de internet); (iii) proceso de licitación transparente y no discriminatorio de venta de los derechos, supervisado por un fideicomisario; y (iv) cláusula de salvaguardia (los derechos no utilizados deben recaer en los clubes individuales para su explotación paralela y competitiva; si un paquete en directo no cubre el partido local del club, este debe poder vender individualmente el correspondiente derecho de transmisión) (Budzinski, Gaenssle and Kunz-Kaltenhäuser, 2019, pp. 7-8_[61]). Los organismos reguladores de la competencia han aplicado estas directrices en casos locales, aunque no siempre de forma sistemática (Orth, 2021_[41]). Cabe señalar que incluso algunas jurisdicciones de la UE que tradicionalmente exigían la venta individual por parte de los clubes se han pasado a un modelo de ventas centralizado, como por ejemplo España³¹ (2015) y Portugal³² (2021).

84. En América Latina la jurisprudencia en materia de competencia en la venta de derechos de retransmisión deportiva es limitada. Por ejemplo, la Comisión para Promover la Competencia (COPROCOM) de Costa Rica llevó a cabo una investigación en el mercado de la retransmisión del fútbol, que fue desestimada en 2021 por falta de pruebas. Aunque el caso se centró en los contratos de sublicenciamiento entre los canales de televisión, brindó a la autoridad la oportunidad de evaluar el funcionamiento del mercado general de las retransmisiones de fútbol en Costa Rica, incluido cómo se venden los derechos de retransmisión de eventos futbolísticos (Costa Rica, 2022, p. 12_[78]; COPROCOM, 2021, pp. 34-43_[79]). Además, el CADE de Brasil se ha mostrado particularmente activo en este tema, con varios casos en los últimos años (véase Recuadro 5).

²⁹ Cabe señalar que la Ley de retransmisiones deportivas de 1961 fue la respuesta a una decisión judicial que declaró que un contrato entre la NFL y la CBS relativo a todos los partidos de la primera violaba la Ley Sherman (Evens, Iosifidis and Smith, 2013, p. 217_[65]).

³⁰ Asunto COMP/C.2-37.398 (Venta conjunta de los derechos comerciales de la Liga de Campeones de la UEFA), Decisión de la Comisión, de 23 de julio de 2003; Asunto COMP/C-2/37.214 (Venta conjunta de los derechos mediáticos del campeonato de fútbol alemán Bundesliga), Decisión de la Comisión de 19 de enero de 2005; Asunto COMP/38.173 (Venta conjunta de los derechos de difusión de la FA Premier League por los medios de comunicación), Decisión de la Comisión de 22 de marzo de 2006.

³¹ Real Decreto Ley n.º 5/2015, de 30 de abril.

³² Decreto Ley n.º 22-B/2021, de 22 de marzo.

Recuadro 5. Aplicación de la competencia en la retransmisión deportiva en Brasil

En Brasil se han realizado varias investigaciones sobre la venta de derechos de retransmisión deportiva en las últimas décadas.

El caso más relevante se resolvió en 2010, y tuvo que ver con la venta conjunta de los derechos exclusivos de retransmisión de partidos de la liga de fútbol brasileña por parte de los clubes de fútbol más grandes del país a Globo, principal emisora a nivel nacional. Las partes investigadas firmaron un acuerdo con el CADE para cerrar la investigación, que incluyó los siguientes compromisos: (i) eliminación de la «cláusula de preferencia» (con arreglo a la cual, en el caso de los nuevos contratos, las emisoras rivales debían presentar todas las ofertas a Globo, que posteriormente podía igualarla oferta y hacerse con el contrato); (ii) la introducción de una subasta, con normas claras y objetivas, para adjudicar los derechos de retransmisión; y (iii) la desagregación de los derechos de radiodifusión en cinco plataformas de comunicación pertinentes (televisión en abierto, televisión de pago, pago por visión, móvil e internet). Sin embargo, el acuerdo se eludió en última instancia, ya que cada club entabló negociaciones bilaterales fuera del marco del acuerdo conjunto.

En 2019, el CADE inició una nueva investigación sobre la venta de los derechos de retransmisión de eventos futbolísticos, que continúa en curso. Este inició otro procedimiento en 2022 para investigar un presunto cártel internacional, con efectos en Brasil, en el mercado de los derechos de retransmisión de eventos deportivos. El CADE alegó que las partes investigadas fijaron los precios, se repartieron el mercado y manipularon las ofertas en los procesos de licitación de derechos de retransmisión de eventos deportivos.

Fuente: CADE (2020[80]), *Cadernos do Cade - Mercado de TV Aberta e Paga*, <https://cdn.cade.gov.br/Portal/centrais-de-conteudo/publicacoes/estudos-economicos/cadernos-do-cade/Mercado-de-tv-aberta-e-paga-2020.pdf>; OECD (2020, pp. 228-229[81]), *OECD Telecommunication and Broadcasting Review of Brazil 2020*, <https://doi.org/10.1787/30ab8568-en>; Mattos (2012[82]), *Broadcasting Football Rights in Brazil: The Case of Globo and «Club of 13» in the Antitrust Perspective*; CADE (2020[83]), *Nota Técnica n.º 1/2020/GAB-SG/SG/CADE*, https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?DZ2uWeaYicbuRZEFhBt-n3BfPLlu9u7akQA8mpB9yOFT-6GFdjT9OZv1f6gYgfanJrJVBlidHQThI7j4Q_q_A1BZIY72MKMLriNWN2VCEfr_K8ZlfmZDmp4DM5104TKQ; CADE (2022[84]), *CADE investigates international cartel of broadcasting rights for sporting events*, <https://www.gov.br/cade/en/matters/news/cade-investigates-international-cartel-of-broadcasting-rights-for-sporting-events>.

85. Pese a los pocos casos registrados en América Latina, se han producido debates sobre la venta de derechos de retransmisión deportiva en otros países de América Latina, concretamente en Perú. De hecho, recientemente el órgano rector del fútbol peruano (FPF) ha decidido realizar una venta conjunta de derechos de retransmisión. Sin embargo, varios clubes y emisoras no aceptaron este cambio, que actualmente están litigando en los tribunales contra el FPF (infobae, 2023^[85]). Si bien no se trata de un caso de competencia, confirma la pertinencia de esta cuestión para la región y puede sugerir que existe margen para nuevos debates sobre la competencia a este respecto.

5 Mercados laborales del deporte

86. En los últimos tiempos se ha debatido mucho sobre la aplicación del Derecho de la competencia a los mercados laborales. La OCDE analizó este tema en una mesa redonda celebrada recientemente para tratar cuestiones contrarias a la competencia en los mercados laborales (OECD, 2019^[22]; 2019^[86]).

87. La aplicación del Derecho de la competencia (tanto las prácticas anticompetitivas como el examen de la concentración) es pertinente a los efectos de abordar la creación o el mantenimiento anticompetitivos del poder monopsonístico en los mercados laborales. Al igual que sucede en los mercados de productos, la colusión es la práctica anticompetitiva más perjudicial en los mercados laborales. Las prácticas habituales en este sentido incluyen acuerdos colusorios entre empleadores para fijar los salarios o las condiciones de trabajo, así como acuerdos de *no-poach*. Además, haciendo cumplir del Derecho de la competencia también podrían abordarse las cláusulas de no competencia aplicadas a los trabajadores que no están justificadas por eficiencias beneficiosas para la competencia, así como los abusos del poder monopsonístico del empleador, como la contratación predatoria para impedir el acceso al mercado. Del mismo modo, podría evitarse una mayor concentración anticompetitiva de los mercados de insumos de trabajo mediante el control de las concentraciones (OECD, 2019^[22]).

88. Es un hecho ampliamente aceptado que en los mercados el Derecho de la competencia se aplica por igual a las restricciones anticompetitivas del lado de la demanda y del de la oferta, incluido en los mercados laborales. Sin embargo, los convenios colectivos entre empleados y empleadores normalmente no están sujetos a la aplicación del Derecho de la competencia, teniendo en cuenta el objetivo social que persiguen (OECD, 2019, p. 9^[22])³³. Esto cobra especial relevancia en los mercados laborales del deporte de los Estados Unidos, en los que son muy comunes los convenios colectivos entre clubes y sindicatos de jugadores (Rompu, 2022^[36])³⁴.

89. Pese a que el Derecho de la competencia es aplicable de forma general a los mercados laborales, su aplicación en este ámbito ha sido limitada³⁵. No obstante, a nivel mundial ha surgido una tendencia hacia una mayor intervención de los organismos reguladores de la competencia en los mercados laborales. Hasta la fecha, se ha centrado en acuerdos restrictivos cuyos efectos no es necesario demostrar, como los acuerdos de fijación de salarios y de *no-poach* (también en los casos relacionados con los mercados laborales del deporte, como se detalla más adelante). Por ejemplo, en algunas jurisdicciones (como Hong Kong, Japón, Portugal, el Reino Unido y los Estados Unidos) se han elaborado

³³ Sin embargo, se argumenta que la exención de los convenios colectivos no impediría que se aplicase el Derecho de la competencia a las personas que trabajan por cuenta propia consideradas empresas, ni a los convenios colectivos que no pretenden mejorar las condiciones laborales o de empleo (OECD, 2019, p. 9^[22]).

³⁴ Sin embargo, en los Estados Unidos todavía se debate sobre la disponibilidad y el alcance de la exención tras el vencimiento de un convenio colectivo, así como sobre los efectos de la descertificación de un sindicato (Rompu, 2022^[36]).

³⁵ De hecho, los organismos reguladores de la competencia enfrentan varios retos a la hora de aplicar el Derecho de la competencia a los mercados laborales. Por ejemplo, esto se refiere a cómo evaluar los efectos negativos del monopsonio laboral con arreglo a la norma de bienestar del consumidor y cómo adaptarse a las herramientas de competencia de los mercados laborales que se construyeron para examinar los mercados de productos, como la prueba del monopolio hipotético para la definición del mercado (OECD, 2019^[86]).

directrices para poner de relieve los riesgos de estas prácticas y aclarar que es poco probable que generen eficiencias (OECD, 2019^[22]).

90. En América Latina, los organismos reguladores de la competencia también están estudiando los mercados laborales, en lo que se refiere tanto a actividades de aplicación como de promoción, entre ellos Brasil (CADE, 2022^[87]), Colombia (SIC, 2021^[88]), México (COFECE, 2021^[89]) y Perú (Indecopi, 2020^[90]; 2022^[91]).

91. Cabe señalar que, en lo que se refiere a los mercados laborales del deporte, los deportistas profesionales presentan características que los diferencian de la mayoría de los profesionales comunes. En primer lugar, por naturaleza, la mayoría de las carreras deportivas profesionales son breves. Por ejemplo, la duración media de una carrera profesional en las grandes ligas de los Estados Unidos (NFL, NBA, NHL, MLB y MLS) es inferior a seis años (Forbes, 2015^[92]) y la duración media de la carrera profesional de los futbolistas de élite es de entre ocho y once años (Rey et al., 2022^[93]). En segundo lugar, la brecha salarial de género es muy importante en la industria del deporte (Forbes, 2019^[94]). Por ejemplo, en un estudio que analizó 460 profesiones, los deportistas registraron la peor brecha salarial de género (una diferencia de aproximadamente el 150%) (Time, 2016^[95]). En tercer lugar, la industria del deporte requiere mucha mano de obra, y no resulta fácil separar el producto final de los propios trabajadores. Esto significa que los jugadores tienen una sustancial contribución personal al deporte. Además, el valor de un jugador depende del desempeño de los demás, no solo de su club, sino también de los distintos clubes. Dicho de otro modo, la calidad de los deportistas de clubes rivales afecta al valor de un jugador de cualquier club (Rosen and Sanderson, 2001, pp. F48-F49^[96]). En cuarto lugar, los deportistas profesionales están expuestos a un importante poder del mercado laboral, puesto que los jugadores son trabajadores extremadamente especializados con pocas alternativas de empleo en comparación con los trabajadores de muchos otros sectores, dada su limitada empleabilidad intersectorial (Humphreys and Pyun, 2015, p. 2^[97]; Araki et al., 2022, p. 19^[98]). De hecho, salvo en casos específicos (como el fútbol), la mayoría de los clubes de las grandes ligas no enfrentan una competencia significativa por los servicios de los jugadores externos a estas, ya que las diferencias de ingresos fuera de la liga son tan grandes que no resulta una alternativa profesional viable, y por lo tanto es probable que ejerzan un poder monopsonístico sobre sus deportistas (Ross, 2004, p. 51^[99]).

92. En este contexto, con frecuencia las restricciones a los deportistas son impuestas por las asociaciones deportivas o convenidas entre clubes, lo cual podría limitar la competencia para los jugadores. Si bien algunas de estas restricciones pueden estar justificadas teniendo en cuenta las particularidades del mercado laboral del deporte, en algunas circunstancias pueden considerarse infracciones de la competencia.

93. En las secciones siguientes se abordarán aspectos clave de la competencia en los mercados laborales del deporte que han acaparado más atención de los organismos reguladores de la competencia, como los acuerdos de fijación de salarios y de *no-poach* (Sección 5.1 Acuerdos de fijación de salarios y de *no-poach*), así como las normas de transferencia (Sección 5.2 Normas de transferencia), aunque estos organismos también han evaluado otros temas como las oportunidades de publicidad y patrocinio de los deportistas³⁶, los deportistas estudiantiles³⁷ y los requisitos de edad mínima³⁸.

³⁶ Véase, por ejemplo, (Bundeswettbewerbsbehörde, 2021^[125]) y (Budeskartellamt, 2019^[124]).

³⁷ Véase, por ejemplo, National Collegiate Athletic Association contra Alston et al., 594 U.S. ____ (2021) y (PaRR, 2023^[130]).

³⁸ Véase, por ejemplo, O.M. v. National Women's Soccer League, LLC, 554 F. Supp. 3d, 1171, 1176 (2021).

5.1 Acuerdos de fijación de salarios y de *no-poach*

94. Los acuerdos de *no-poach* son un tipo concreto de cártel de empleadores a través del cual acuerdan abstenerse de solicitar, reclutar o contratar a los empleados de los demás, renunciando, por lo tanto, a competir por el trabajo de estos. Los acuerdos de fijación de salarios también son prácticas colusorias entre empleadores mediante las cuales acuerdan los salarios y retribuciones o cualquier otro aspecto de la política de compensación a los empleados, lo que les permite controlar el nivel salarial o de prestaciones o su rango (OECD, 2019, p. 28^[22]).

95. En los mercados laborales del deporte, los acuerdos de fijación de salarios hacen referencia a los a topes salariales que aplican los clubes —a menudo con la implicación de la organización deportiva— con el fin de armonizar o coordinar los salarios. Los topes salariales pueden conllevar distintos niveles de restricciones, como topes salariales individuales (salarios máximos abonados a jugadores individuales), topes salariales de club o limitaciones de nómina (máximo para el total de gastos salariales, sin limitar directamente el salario de los jugadores individuales) o impuestos al lujo (recargos aplicados a los clubes cuyas nóminas exceden los topes salariales, que distribuyen los ingresos a clubes con nóminas más bajas) (Rosen and Sanderson, 2001, pp. F64-F65^[96]).

96. Los acuerdos de *no-poach* y de fijación de salarios han sido el objeto de la aplicación del Derecho de la competencia en los mercados laborales, también en América Latina (véase el Recuadro 6). Muchos de estos casos tienen que ver con el mercado laboral del deporte, lo cual sugiere que el sector es especialmente vulnerable a estas conductas anticompetitivas, probablemente debido a la limitada capacidad de contratación cruzada antes mencionada, lo que genera un importante poder del mercado laboral (Araki et al., 2022, p. 19^[98]).

Recuadro 6. Aplicación del Derecho de la competencia contra los acuerdos de *no-poach* y de fijación de salarios en los mercados laborales del deporte

Colombia

En 2021, la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) inició una investigación contra el organizador de la liga nacional de fútbol, 16 clubes de fútbol y 12 particulares por participar supuestamente en un acuerdo de *no-poach*. Las partes investigadas habrían creado una lista de jugadores con los que otros clubes no podían negociar, restringiendo la competencia en el mercado de los derechos de los futbolistas. La investigación se cerró en 2022 después de que las partes formalizaran varios compromisos, como el de interrumpir esta conducta y reformar los estatutos y el código disciplinario de la liga de fútbol para garantizar la libertad contractual de los jugadores; nombrar a un responsable de cumplimiento y ética; y adoptar directrices de en materia de gobernanza.

En marzo de 2023, la SIC registró la sede de 11 clubes de fútbol como parte de una nueva investigación del mercado de futbolistas que incluía también a las jugadoras. La SIC solicitó información pormenorizada sobre los contratos laborales con el fin de detectar posibles irregularidades.

México

En 2021, la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) sancionó a 17 clubes de fútbol, a la Federación Mexicana de Fútbol y a 8 particulares por colusión para imponer topes salariales máximos a las futbolistas. Esta práctica anticompetitiva impidió que los clubes compitieran por contratar a las jugadoras por medio de salarios mejores. Además de incidir negativamente en los ingresos de las jugadoras, esta conducta aumentó la brecha salarial de género. También afectó a los mercados del fútbol masculino, en particular mediante un acuerdo de *no-poach* en el que los clubes acordaron aplicar un derecho de retención (es decir, cada club tenía derecho a mantener a sus jugadores al vencimiento

de sus contratos). En la práctica, los clubes segmentaron el mercado de jugadores, limitando la competencia entre clubes en la contratación de deportistas, lo que restringió la movilidad de los jugadores y redujo su capacidad de negociación para obtener mejores salarios.

Se calcula que estas prácticas ilegales generaron un daño de aproximadamente 4 millones de USD al mercado. La COFECE impuso multas por un total próximo a los 8 millones de USD.

Portugal

En 2022, la *Autoridade da Concorrência* (AdC) sancionó a 31 clubes de fútbol y a la liga nacional de fútbol por aplicar un acuerdo de *no-poach*, mediante el que los clubes acordaron no contratar a los jugadores que hubieran rescindido unilateralmente sus contratos laborales entre 2019 y 2020 a causa de la pandemia de COVID-19. De este modo, un jugador que hubiera tomado la iniciativa de rescindir su contrato no sería contratado por otros clubes ni de la primera ni de la segunda división de fútbol de Portugal. Esta fue la primera decisión sancionadora de la AdC en los mercados laborales. La autoridad impuso una multa total por un valor aproximado de 11,3 millones de EUR.

Fuente: SIC (2021_[88]), SIC abre investigación contra DIMAYOR y 16 clubes de fútbol, por presuntos actos, <https://www.sic.gov.co/boletin/juridico/integraciones-empresariales/sic-abre-investigaci%C3%B3n-contradimayor-y-16-clubes-de-f%C3%BAbol-por-presuntos-actos-anticompetitivos>; SIC (2022_[100]), Resolución número 50188 de 2022, Radicación 21-171129, 29 Jul 2022, <https://www.sic.gov.co/content/resoluci%C3%B3n-50188-29-07-2022-aceptaci%C3%B3n-de-garant%C3%ADas-f%C3%BAbol-ii>; PaRR (2023_[101]), La SIC de Colombia registra las sedes de once clubes de fútbol (traducido), <https://app.parr-global.com/intelligence/view/intelcms-4nd3nw>; COFECE (2021_[89]), COFECE sanciona a 17 clubes de la Liga MX, a la Federación Mexicana de Fútbol y 8 personas físicas por coludirse en el mercado de fichaje de las y los futbolistas, <https://www.cofece.mx/cofeca-sanciona-a-17-clubes-de-la-liga-mx-a-la-federacion-mexicana-de-futbol-y-8-personas-fisicas-por-coludirse-en-el-mercado-de-fichaje-de-las-y-los-futbolistas/>; Autoridade da Concorrência (2022_[102]), La AdC dicta por primera vez en Portugal una resolución sancionadora por prácticas anticompetitivas en el mercado laboral (traducido), <https://www.concorrenca.pt/en/articles/adc-issues-sanctioning-decision-anticompetitive-agreement-labor-market-first-time>.

97. Como ya se puso de relieve en la mesa redonda de la OCDE sobre la competencia en los mercados laborales celebrada en 2019, los organismos reguladores de la competencia han considerado los acuerdos de *no-poach* y de fijación de salarios infracciones «por objeto» o «per se», ya que es poco probable que generen eficiencias y, por lo tanto, no se requieren pruebas de los efectos de la conducta (OECD, 2019, p. 28_[86]).

98. De hecho, como sucede en los mercados laborales en general, es probable que estas prácticas generen efectos contrarios a la competencia en el sector del deporte. Si bien los acuerdos de *no-poach* reducen el número de clubes que buscan jugadores, los acuerdos de fijación de salarios generan a estructuras de costos similares entre competidores, con lo que se reduce la incertidumbre estratégica que caracteriza a la competencia económica. Ambas prácticas pueden limitar la movilidad de los deportistas, reducir los salarios y, en última instancia, restringir la capacidad de los clubes para ampliar su fuerza laboral³⁹, además de reforzar el poder de negociación de los clubes. Este tipo de conductas también puede afectar a la inversión en formación y producir una asignación ineficiente de los deportistas entre los clubes, evitando su contratación en función de las necesidades de los clubes y, en última instancia, obligando a los más talentosos a irse al extranjero. En última instancia, esto puede reducir la calidad del juego y su atractivo para los consumidores (Araki et al., 2022, pp. 19-20_[98]; Ross, 2003, p. 51_[48]; Autoridade da Concorrência, 2021, pp. 11, 37-38_[103]; Autoridade da Concorrência, 2022_[102]).

³⁹ Por ejemplo, dado que es probable que los acuerdos de fijación de salarios empujen los salarios a la baja, podrían desalentar la preparación de nuevos jugadores, que podrían optar por otras profesiones. Además, si todos los clubes pagan el mismo salario, los jugadores no tendrán incentivos para cambiarse de club.

99. Por otra parte, estos efectos negativos podrían ser incluso más perjudiciales en los mercados laborales del deporte que en otros sectores. Como ya se ha dicho, en la industria del deporte, el producto (el juego) no puede diferenciarse con facilidad de los insumos (los jugadores), y, por lo tanto, el producto incluye la valoración directa de los propios insumos. Esto significa que una posible repercusión en la mano de obra podría afectar más directamente al producto y al bienestar de los consumidores. Por ejemplo, dado que los acuerdos de *no-poach* y de fijación de salarios pueden incentivar a que los deportistas se vayan a los mercados extranjeros, puede que no solo se vea comprometida la calidad del juego, sino también la conexión de los aficionados con su club.

100. No obstante, hay quienes aseguran que estas prácticas, en particular los topes salariales, son necesarias para garantizar un equilibrio competitivo y, por lo tanto, deben recibir un trato diferente en el sector del deporte. Por tanto, si no existen límites al gasto en salarios, los clubes con más recursos podrían contratar a los mejores jugadores de los clubes con menos recursos, lo que generaría desequilibrios y a su vez reduciría la incertidumbre y la emoción de las competencias. Por lo tanto, los topes salariales serían un mecanismo para limitar la desigualdad entre los clubes y distribuir mejor el talento entre los equipos, incrementando de este modo la intensidad de la competencia deportiva. De hecho, estas limitaciones serían un elemento de la relación de colaboración entre los clubes, y reflejarían la naturaleza común de la riqueza que genera el torneo (Colomo, 2022, pp. 347-348^[28]). Otros argumentos a favor de los topes salariales son la necesidad de mantener la estabilidad financiera (Dietl, Lang and Rathke, 2008, pp. 2-3^[104]) y el impacto en los precios de las entradas y la financiación pública de nuevas instalaciones que podrían ser necesarias para generar ingresos suficientes que permitan pagar salarios muy elevados (Rosen and Sanderson, 2001, p. F48^[96]).

101. De acuerdo con estos argumentos a favor de los topes salariales, al menos los topes salariales deben evaluarse con arreglo al criterio razonable. Según este razonamiento, si bien deberían evitarse tipos de acuerdos de fijación de salarios más restrictivos (como el tope salarial individual), a diferencia de la práctica actual de considerar estas prácticas violaciones «per se», podrían estar justificadas otras prácticas menos restrictivas (p. ej., topes salariales de los clubes o los impuestos al lujo).

102. Cabe señalar que varias ligas deportivas aplican topes salariales, en particular en los Estados Unidos (p. ej., NBA, NFL y NHL). No obstante, en estos casos los acuerdos de fijación de salarios forman parte de los convenios colectivos entre clubes y sindicatos de jugadores, por lo que están exentos de la aplicación del Derecho de la competencia (Hoey, Peeters and Principe, 2021, p. 16^[105]). Este argumento no sería válido fuera de un convenio colectivo, por lo que las restricciones salariales seguirían considerándose infracciones contrarias a la competencia.

5.2 Normas de transferencia

103. Las transferencias de jugadores se rigen por un complejo conjunto de reglas establecidas por organizaciones deportivas, las cuales varían sustancialmente entre jurisdicciones y deportes. Por ejemplo, estas reglas pueden referirse a: (i) formalidades concretas que deben seguirse (p. ej., la autorización previa de la asociación o la liga; la autorización del antiguo club); (ii) períodos de transferencia fuera de los cuales, sin excepción, los jugadores no pueden trasladarse a otro club; (iii) limitación del número de jugadores que puede contratar un club; (iv) restricción a la nacionalidad de los jugadores (p. ej., cuotas de nacionalidad); y (v) condiciones financieras (por ejemplo, tasas de inscripción, tasas de formación, compensación por terminación anticipada del contrato) (KEA; CDES, 2013, p. 95^[106]).

104. Mientras que en Europa y América Latina los clubes son hasta cierto punto libres de comprar y vender jugadores (aunque normalmente existen condiciones, como las tasas de transferencia), en los Estados Unidos la transferencia de jugadores está mucho más regulada⁴⁰, por medio de convenios colectivos. Por ejemplo, en los Estados Unidos las tasas de transferencia están estrictamente limitadas y por lo general los jugadores se intercambian por otros jugadores o selecciones en el *draft*. Según el sistema de selección del *draft*, los nuevos jugadores que se incorporan a las ligas profesionales son asignados por medio de un sistema de *draft*, en el que los clubes se turnan para escoger jugadores de una reserva: el club peor clasificado en la temporada anterior elige primero, a continuación, el siguiente, y así sucesivamente. Cuando un club selecciona a un jugador, el equipo obtiene los derechos exclusivos para contratarlo, y a los demás clubes de la liga se les impide firmar un contrato con él. A diferencia de lo que sucede en la UE y en América Latina, los clubes no tienen incentivos para invertir en el desarrollo de los jóvenes jugadores, labor que se delega en las escuelas secundarias y las universidades (Hoey, Peeters and Principe, 2021, p. 16_[105]; KEA; CDES, 2013, p. 81_[106]) a continuación.

105. Por un lado, las normas de transferencia pretenden garantizar la estabilidad contractual y el equilibrio competitivo y financiero entre clubes. Por ejemplo, las reglas de estabilidad contractual permiten garantizar que los jugadores se comprometen con el club mientras dure su compromiso. Los períodos de transferencia (o ventanas) impiden el movimiento de jugadores durante un torneo o antes de encuentros decisivos, lo cual podría afectar la equidad de las competencias. El establecimiento de límites en la transferencia de jugadores también podría evitar que los clubes más ricos se lleven a los mejores jugadores en cualquier momento. Además, las normas de transferencia pretenden proteger a los menores y garantizar la búsqueda de nuevos talentos y su desarrollo, por ejemplo, mediante mecanismos de redistribución y solidaridad (es decir, compensación a los clubes que han invertido en la formación de jóvenes deportistas y contribuido al desarrollo de jugadores de élite). Además, dado que los aficionados suelen tener apego a determinados jugadores (sobre todo los más populares), la introducción de cambios regulares en las alineaciones de los equipos podría generar decepción y socavar la conexión con los clubes. Por lo tanto, las normas de transferencia podrían contribuir a garantizar la lealtad hacia el equipo. Además, los requisitos de nacionalidad podrían garantizar el desarrollo de los jugadores del país (incluso para la correspondiente selección nacional), lo cual impulsaría a su vez la identificación de los aficionados con su club. Por otro lado, las normas de transferencia también limitan la libre circulación de jugadores de un empleador a otro, generan un sustancial poder monopsonístico y, por lo tanto, podrían restringir la competencia para los jugadores (Ross, 2004, pp. 49-50_[99]; KEA; CDES, 2013_[106]).

106. A diferencia de los acuerdos de *no-poach* y de fijación de salarios, por lo general las prácticas que limitan la transferencia de jugadores se evalúan con arreglo al enfoque del criterio razonable, lo que permite a clubes y ligas justificar los efectos restrictivos como un medio inherente para lograr objetivos deportivos legítimos de forma proporcionada.

107. La aplicación de la legislación antimonopolio a las normas de transferencia ha sido mucho más común en la Unión Europea, donde a menudo se invoca la libertad de circulación de los trabajadores junto con los argumentos del Derecho de la competencia (véase el Recuadro 7). En los Estados Unidos, las normas que limitan la movilidad de los jugadores suelen incluirse en los convenios colectivos y, por lo tanto, quedan exentas de la aplicación del Derecho de la competencia. Esto explica por qué se han

⁴⁰ Sin embargo, cabe señalar que en el pasado el mercado laboral deportivo estadounidense era mucho más restrictivo. Por ejemplo, hasta la década de 1970 la cláusula de reserva se aplicaba a todo el deporte profesional. Esta cláusula otorgaba a los clubes los derechos exclusivos de propiedad sobre el trabajo de los jugadores, ya que únicamente su club tenía el derecho legal de transferir los derechos de rendimiento de los jugadores a otros clubes. La cláusula de reserva fue abolida debido a las amenazas antimonopolio y los sindicatos de jugadores. Desde entonces, ha surgido la agencia libre, que permite a los jugadores vender sus servicios al mejor postor una vez finalizados sus contratos (Rosen and Sanderson, 2001_[96]).

presentado tan pocos recursos antimonopolio a las restricciones laborales en los Estados Unidos (Rompuy, 2022^[36]).

Recuadro 7. Aplicación de la normativa antimonopolio a las normas de transferencia en la Unión Europea

En las últimas tres décadas ha habido varios casos relacionados con la transferencia de jugadores en la Unión Europea.

Por ejemplo, el asunto *Bosman* (1995) prohibió los requisitos de nacionalidad que limitaban el número permitido de jugadores de otros Estados miembros de la UE dentro de los clubes de las ligas nacionales; y permitió que los jugadores pudieran trasladarse libremente a otro club una vez finalizado su contrato, con independencia del abono de las tasas de transferencia. Con antelación al asunto *Bosman*, los jugadores no eran libres de acudir al mercado y formalizar un nuevo contrato con otro empleador al vencimiento de su contrato, a menos que el nuevo club hubiera abonado la tasa de transferencia a su antiguo club. La Decisión consideró que estas tasas de transferencia no eran proporcionadas al supuesto objetivo de las restricciones, a saber: (i) mantener un equilibrio financiero y competitivo entre los clubes y (ii) respaldar la búsqueda de talento y la formación de los jóvenes jugadores. Según el Tribunal de Justicia europeo, las normas de transferencia no impidieron que los clubes más ricos aseguraran los servicios de los mejores jugadores y, por lo tanto, no pudieron alterar el equilibrio entre clubes. Además, las tasas de transferencia se consideraron contingentes, inciertas y sin relación con el costo real de formación de los deportistas. Por lo tanto, no serían un factor decisivo para incentivar la contratación y la formación de jóvenes jugadores, y podrían lograrse por otros medios que no distorsionasen la libre circulación de los trabajadores.

En 2001, en una investigación llevada a cabo por la Comisión Europea, la FIFA acordó modificar sus reglas sobre las transferencias internacionales de futbolistas, con el objetivo de lograr el equilibrio entre el derecho a la libertad de circulación y la estabilidad de los contratos entre clubes y jugadores. Los cambios más relevantes incluyeron: (i) en el caso de los jugadores menores de 23 años, se permitieron las indemnizaciones por formación para alentar y recompensar las iniciativas de formación de los clubes (sobre todo de los de menor tamaño); (ii) determinación de la duración mínima (1 año) y máxima (5 años) de los contratos; (iii) establecimiento de un período de transferencia por temporada y otro período a mitad de temporada, con un límite de una transferencia por jugador y temporada; (iv) los incumplimientos unilaterales del contrato únicamente son posibles al final de temporada; (v) puede abonarse una compensación financiera si el contrato ha sido violado de forma unilateral, ya sea por parte del jugador o del club; y (vi) la creación de mecanismos de solidaridad para redistribuir una parte importante de los ingresos a los clubes que han participado en la formación y la educación de un jugador, incluidos los clubes aficionados.

Además, en el asunto *Bernard* (2010), el Tribunal de Justicia europeo determinó que podría estar justificada la compensación financiera a un club que imparte formación a los jóvenes jugadores, pero debería guardar relación con los costes reales de la formación.

En la actualidad hay varios casos en curso relativos a las normas de transferencia. Entre otros temas, tienen que ver con el efecto en la competencia de las normas relacionadas con (i) la inclusión obligatoria por parte de los clubes de un número mínimo de jugadores «de la casa» (es decir, jugadores entrenados por un club u otros en la misma asociación nacional); (ii) una escala de precios para los futbolistas; y (iii) la compensación debida a los jugadores que rescinden un contrato sin causa justa.

Fuente: Asunto C-415/93 (*Union Royale Belge des Sociétés de Football Association y otros contra Bosman y otros*), sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de diciembre de 1995; Comisión Europea (2002_[107]), La Comisión archiva la investigación sobre los reglamentos de la FIFA referentes a las transferencias internacionales de futbolistas, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_02_824; KEA; CDES (2013, p. 89_[106]), The Economic and Legal Aspects of Transfers of Players (Aspectos económicos y legales de las transferencias de jugadores), <https://ec.europa.eu/assets/eac/sport/library/documents/cons-study-transfers-final-rpt.pdf>; Asunto C-325/08 (*Olympique Lyonnais SASP contra Olivier Bernard y Newcastle UFC*), sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 16 de marzo de 2010; GCR (2023_[108]), UEFA rule gives home-grown footballers anticompetitive advantage, AG Szpunar says, <https://globalcompetitionreview.com/article/uefa-rule-gives-home-grown-footballers-anticompetitive-advantage-ag-szpunar-says>; PaRR (2022_[109]), Luxembourg football club lodges UEFA damages suit seeking ECJ guidance, <https://app.parr-global.com/intelligence/view/intelcms-q33cxr>; PaRR (2022_[110]), Belgian court asks ECJ to rule on legality of FIFA player transfer rules, <https://app.parr-global.com/intelligence/view/intelcms-xxq6f6>.

108. Si bien la competencia en el mercado de transferencia de jugadores no parece haber acaparado demasiada atención en América Latina (ni siquiera de los organismos reguladores de la competencia), la experiencia internacional puede arrojar algo de luz a este respecto. Después de todo, en la región se descubren numerosos talentos, en particular en el fútbol. Por ejemplo, entre las cinco principales nacionalidades en número de transferencias internacionales de futbolistas profesionales se incluyeron tres países latinoamericanos (FIFA, 2021, p. 20_[111]). Por consiguiente, parece especialmente relevante para la región garantizar un entorno competitivo para la transferencia de jugadores.

6 Conclusiones

109. El deporte está interrelacionado con la cultura nacional y es un instrumento relevante para mejorar el desarrollo social, y tiene especial importancia para los países de América Latina y el Caribe. Además, no puede pasarse por alto la dimensión económica cada vez mayor del deporte profesional, lo que indica que garantizar la competencia económica —además de la competencia deportiva— resulta fundamental para el buen funcionamiento de la industria.

110. El Derecho de la competencia proporciona la suficiente flexibilidad para tener en cuenta las particularidades del sector, como la interdependencia entre los participantes, la necesidad de garantizar la integridad del juego y el equilibrio competitivo, así como un verdadero marco de gobernanza. De hecho, aparte de algunas conductas concretas perjudiciales (a saber, acuerdos de *no-poach* y de fijación de salarios), la conducta de las organizaciones deportivas se evalúa con arreglo al criterio razonable. Dicho de otro modo, las restricciones a la competencia pueden justificarse cuando sea necesario para lograr los objetivos legítimos del deporte en aquellos casos en que no exista una alternativa menos restrictiva. Esto significa que, en algunas circunstancias, puede limitarse la competencia económica para garantizar la competencia deportiva.

111. El deporte acapara la atención de los organismos reguladores de la competencia desde hace tiempo en todo el mundo, aunque recientemente este tema ha suscitado un mayor interés, también en América Latina. Por ejemplo, los organismos reguladores de la competencia han estudiado la dinámica competitiva dentro de las ligas y entre estas, así como la aplicación del Derecho de la competencia a los mercados laborales del deporte.

112. De cara al futuro, los organismos reguladores de la competencia seguirán desempeñando un papel relevante en la supervisión de la competencia en la industria del deporte. En última instancia, esto garantizará que los consumidores se beneficien de productos más atractivos y más asequibles.

Referencias

- Alexiadis, P. and T. Asenov (2020), "State Aid in Football: Fall-Out From the General Court's Judgments in the Valencia and Elche Appeals", *CPI Antitrust Chronicle*, pp. 40-45. [112]
- Ámbito (2019), *La Superliga generó nuevos ingresos para los clubes por \$537 millones*, <https://www.ambito.com/negocios/superliga/la-genero-nuevos-ingresos-los-clubes-537-millones-n5063017>. [14]
- Andreff, W. and S. Szymanski (eds.) (2006), *Governance and governing bodies in sport*, Edward Elgar Publishing. [32]
- Andreff, W. and S. Szymanski (eds.) (2006), *The promotion and relegation system*, Edward Elgar Publishing. [40]
- Araki, S. et al. (2022), *Labor Market Concentration and Competition Policy across the Atlantic*, IZA DP No. 15641, <https://docs.iza.org/dp15641.pdf>. [98]
- Autoridade da Concorrência (2022), *AdC issues sanctioning decision for anticompetitive agreement in the labor market for the first time*, <https://www.concorrenca.pt/en/articles/ad-c-issues-sanctioning-decision-anticompetitive-agreement-labor-market-first-time>. [102]
- Autoridade da Concorrência (2021), *Labor market agreements and competition policy, Issues Paper - Final Version*, https://www.concorrenca.pt/sites/default/files/Issues%20Paper_Labour%20Market%20Agreements%20and%20Competition%20Policy.pdf. [103]
- Autorité de la Concurrence (2019), *The Autorité de la concurrence clears the acquisition of OGC Nice by Ineos*, <https://www.autoritedelaconcurrence.fr/en/press-release/autorite-de-la-concurrence-clears-acquisition-ogc-nice-ineos>. [118]
- Bergantiños, G. and J. Moreno-Terner (2021), "Compromising to share the revenues from broadcasting sports leagues", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 183, pp. 57-74. [76]
- Brandenburger, A. and B. Nalebuff (1996), *Co-opetition*, Doubleday. [120]
- Budeskartellamt (2019), *German Athletes and their sponsors obtain further advertising opportunities during the Olympic Games following Bundeskartellamt action - IOC and DOSB undertake to change the advertising guidelines*, https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2019/27_02_2019_DOSB_IOC.html. [124]

[29]

- Budzinski, O. (2012), *The institutional framework for doing sports business: Principles of EU competition policy in sports markets*, Ilmenau Economics Discussion Papers, No. 70, Technische Universität Ilmenau, Institut für Volkswirtschaftslehre.
- Budzinski, O. and A. Feddersen (2022), *Should organizing premier-level European football be a monopoly? And who should run it? - An economists' perspective*, Ilmenau Economics Discussion Papers, No. 166, Ilmenau University of Technology, Institute of Economics, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/264905/1/1817210270.pdf>. [31]
- Budzinski, O., S. Gaenssle and P. Kunz-Kaltenhäuser (2019), *How Does Online Streaming Affect Antitrust Remedies to Centralized Marketing? The Case of European Football Broadcasting Rights*, Ilmenau Economics Discussion Papers, Vol. 25, No. 128, Technische Universität Ilmenau, Institut für Volkswirtschaftslehre. [61]
- Budzinski, O. and T. Pawlowski (2017), "The behavioral economics of competitive balance: Theories, findings, and implications", *International Journal of Sport Finance*, Vol. 12/2, pp. 109-123. [27]
- Budzinski, O. and T. Pawlowski (2014), *The behavioural economics of competitive balance: Implications for league policy and championship management*, Ilmenau Economics Discussion Papers, No. 89, Technische Universität Ilmenau, Institut für Volkswirtschaftslehre. [30]
- Budzinski, O. and S. Szymanski (2015), "Are Restrictions of Competition by Sports Associations Horizontal or Vertical in Nature?", *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 11/2, pp. 409-429. [33]
- Bundeswettbewerbsbehörde (2021), *More advertising opportunities for athletes with non-Olympic partners – AFCA supports Austrian Olympic Committee's adaptation of guidelines*, <https://www.bwb.gv.at/en/news/detail/more-advertising-opportunities-for-athletes-with-non-olympic-partners-afca-supports-austrian-olymp>. [125]
- Cabrera Blázquez, F. et al. (2016), *Audiovisual sports rights – between exclusivity and right to information*, IRIS Plus, European Audiovisual Observatory, European Audiovisual Observatory (Council of Europe), <https://rm.coe.int/iris-plus-2016-2-sport-rights-en/168078835d>. [128]
- CADE (2022), *CADE investigates international cartel of broadcasting rights for sporting events*, <https://www.gov.br/cade/en/matters/news/cade-investigates-international-cartel-of-broadcasting-rights-for-sporting-events>. [84]
- CADE (2022), *CADE signs agreements in case in the market of hired labour in healthcare industry*, <https://www.gov.br/cade/en/matters/news/cade-signs-agreements-in-case-in-the-market-of-hired-labour-in-healthcare-industry>. [87]
- CADE (2020), *Cadernos do Cade - Mercado de TV Aberta e Paga*, <https://cdn.cade.gov.br/Portal/centrais-de-conteudo/publicacoes/estudos-economicos/cadernos-do-cade/Mercado-de-tv-aberta-e-paga-2020.pdf>. [80]
- CADE (2020), *NOTA TÉCNICA Nº 1/2020/GAB-SG/SG/CADE*, https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?DZ2uWeaYicbuRZEFhBt-n3BfPLlu9u7akQAh8mpB9yOFT-6GFdjT9OZv1f6gYqfanJrJVBlDhQThI7j4Q_q_A1BZiY72MKMLriNWn2VCEfr_K8ZlfmZDmp4DM5104TKQ. [83]

- CADE (2019), *Cade clears Disney/Fox merger with restrictions*, [73]
<https://www.gov.br/cade/en/matters/news/cade-clears-disney-fox-merger-with-restrictions>.
- Chile (2022), *Annual Report on Competition Policy Developments in Chile*, [58]
[https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/AR\(2022\)5/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/AR(2022)5/en/pdf).
- CNDC (2022), *Fusión Disney-Fox: la CNDC dictaminó la desinversión y puso condiciones para garantizar la competencia en el mercado de señales deportivas*, [72]
<https://www.argentina.gob.ar/noticias/fusion-disney-fox-la-cndc-dictamino-la-desinversion-y-puso-condiciones-para-garantizar-la>.
- COFECE (2021), *COFECE sanctions 17 clubs of the Liga MX, the Mexican Football Federation and 8 natural persons for colluding in the market of women and male soccer players' draft*, [89]
https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2021/09/COFECE-028-2021_ENG.pdf.
- Colomo, P. (2022), "Competition Law and Sports Governance: Disentangling a Complex Relationship", *World Competition Law and Economics Review*, Vol. 45/3, pp. 323-350. [28]
- Competition Commission of India (2022), *CCI issues cease and desist order against Amateur Baseball Federation of India for abusing its dominant position*, Press Release No. 09/2022-23, [55]
<https://www.cci.gov.in/antitrust/press-release/details/214/0>.
- Competition Commission of India (2021), *Order under Section 33 of the Competition Act, 2002, Case No. 19 of 2021*, <https://primelegal.in/wp-content/uploads/2021/12/click-here-to-read-the-judgment-3.pdf>. [56]
- Competition Commission of India (2018), *Annual Report 2017-18*, [57]
<https://www.cci.gov.in/public/images/annualreport/en/annual-report-2017-181652253434.pdf>.
- CONACOM (2021), *El Directorio emitió resolución en el Sumario de Investigación N° 03/2020*, [71]
<https://www.conacom.gov.py/noticias/el-directorio-emitio-resolucion-en-el-sumario-de-investigacion-n-032020>.
- COPROCOM (2021), *RES-INV-019BIS-21*, https://www.coprocom.go.cr/resoluciones/2021/RES-INV-019BIS-21-CTRA_FUTV.pdf. [79]
- Costa Rica (2022), *Annual Report on Competition Policy Developments in Costa Rica - 2021*, [78]
[https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/AR\(2022\)7/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/AR(2022)7/en/pdf).
- Council (2021), *Resolution of the Council and of the representatives of the Governments of the Member States meeting within the Council on the key features of a European Sport Model (2021/C 501/01)*, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:42021Y1213\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:42021Y1213(01)&from=EN). [38]
- de Oliveira Júnior, M. (2023), *Competição e Cooperação no Futebol Brasileiro*, *Web Advocacy*, TD2/2023, https://webadvocacy.com.br/2023/03/07/texto-para-discussao-02-2023/#_ednref5. [67]
- Deloitte (2023), *2023 sports industry outlook*, <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/sports-business-trends-disruption.html>. [9]
- Deloitte (2018), *The future of the TV and video landscape by 2030*, [63]
<https://www2.deloitte.com/de/de/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/future-of-tv-video.html>.

[104]

- Dietl, H., M. Lang and A. Rathke (2008), *The Effect of Salary Caps in Professional Team Sports on Social Welfare*, Working Paper No. 72, Institute for Strategy and Business Economics University of Zurich, https://www.isu.uzh.ch/static/ISU_WPS/72_ISU_full.pdf.
- El Míster (2021), *¿Cuánto valdrán los derechos de la Liga MX en 2025?*, [16]
<https://elmister.substack.com/p/valor-derechos-television-ligamx>.
- Emily Krings (2022), *VOD Streaming – What It Is and How It Works with OTT [2022 Update]*, [64]
<https://www.dacast.com/blog/vod-streaming/>.
- European Commission (2007), *The EU and Sport: Background and Context*, Commission Staff Working Document, Accompanying document to the White Paper on Sport, (SEC(2007) 935 final, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52007SC0935&from=EN>). [45]
- European Commission (2002), *Commission closes investigations into FIFA regulations on international football transfers*, [107]
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_02_824.
- Evens, T., P. Iosifidis and P. Smith (2013), *The Political Economy of Television Sports Rights*, Palgrave Macmillan. [65]
- Farzin, L. (2015), “On the Antitrust Exemption for Professional Sports in the United States and Europe”, *Jeffrey S. Moorad Sport Law Journal*, Vol. 22/1, pp. 75-108. [46]
- FIFA (2023), *FIFA Professional Football Landscape*, <https://landscape.fifa.com/en/landscape>. [77]
- FIFA (2021), *Ten years of international transfers - A report on international football transfers worldwide 2011-2020*, <https://digitalhub.fifa.com/m/5d60d57540044adb/original/FIFA-Ten-Years-International-Transfers-Report.pdf>. [111]
- Financial Times (2023), *Brazilian football’s new goal: a league that can take on the world*, [59]
<https://www.ft.com/content/35eb1f3e-65f4-417f-8aa8-0ac270747ee5>.
- FNE (2020), *Fiscalía Nacional Económica, the Chilean antitrust agency, filed a lawsuit against the football channel for monopoly abuse*, <https://www.fne.gob.cl/en/fne-pide-al-tdlc-multa-de-us-24-millones-contr-a-el-canal-del-futbol-por-abuso-de-posicion-monopolica/>. [70]
- FNE (2019), *FNE aprueba con medidas de mitigación la adquisición de Fox por parte de Disney*, [74]
<https://www.fne.gob.cl/fne-aprueba-con-medidas-de-mitigacion-la-adquisicion-de-fox-por-parte-de-disney/>.
- Forbes (2023), *MLB Sets New Revenue Record, Exceeding \$10.8 Billion For 2022*, [6]
<https://www.forbes.com/sites/maurybrown/2023/01/10/mlb-sets-new-revenue-record-exceeding-108-billion-for-2022/?sh=705dc8cb77ee>.
- Forbes (2019), *Why Female Athletes Earn Less Than Men Across Most Sports*, [94]
<https://www.forbes.com/sites/oliviaabrams/2019/06/23/why-female-athletes-earn-less-than-men-across-most-sports/?sh=4f8febd440fb>.
- Forbes (2015), *Pro Athletes: How To Navigate Short Careers, Long Retirements*, [92]
<https://www.forbes.com/sites/rbcwealthmanagement/2015/07/17/pro-athletes-how-to-navigate-short-careers-long-retirements/?sh=12039b096980>.
- [62]

- Fortune Business Insights (2022), *Video on Demand Market Size, Share & COVID-19 Impact Analysis, By Revenue Model (Subscription Video on Demand (SVoD), Transactional Video on Demand (TVoD), and Advertisement Based Video on Demand (AVoD)), By Content Type (Sports, Music, TV Entertainment,*, <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/video-on-demand-market-100140>.
- Front Office Sports (2022), *NBA Tops \$10B in Revenue for First Time Ever*, [7]
<https://frontofficesports.com/nba-tops-10b-in-revenue-for-first-time-ever/>.
- García, B. (2017), “A new horizon in European sports law: the application of the EU state aid rules meets the specific nature of sport”, *European Competition Journal*, Vol. 13/1, pp. 28-61. [113]
- GCR (2023), *UEFA rule gives home-grown footballers anticompetitive advantage*, AG Szpunar says, <https://globalcompetitionreview.com/article/uefa-rule-gives-home-grown-footballers-anticompetitive-advantage-ag-szpunar-says>. [108]
- Global Competition Review (ed.) (2022), *United States: antitrust in organised sports*, [47]
<https://globalcompetitionreview.com/review/the-antitrust-review-of-the-americas/2023>.
- Healey, D. (2012), “Governance in Sport: Outside the Box?”, *The Economic and Labour Relations Review*, Vol. 23/3, pp. 39-60. [39]
- Hoey, S., T. Peeters and F. Principe (2021), “The transfer system in European football: A pro-competitive no-poaching agreement?”, *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 75. [105]
- Houben, R. (2023), *Let’s play: ‘Master and Servant’*, [34]
<https://medialibrary.uantwerpen.be/files/560194/d7d30c2e-7546-4420-996b-b1531b6eb3d2.pdf>.
- Houben, R., J. Blockx and S. Nuyts (2022), “UEFA and the Super League: who is calling who a cartel?”, *The International Sports Law Journal*, Vol. 22/3, pp. 205-216. [50]
- Humphreys, B. and H. Pyun (2015), *Monopsony Exploitation in Professional Sport: Evidence from Major League Baseball Position Players, 2000-2011*, West Virginia University, Department of Economics Working Paper Series, Working Paper No. 15-48, [97]
http://busecon.wvu.edu/phd_economics/pdf/15-48.pdf.
- IFT (2019), *Resolución mediante la cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones autoriza, sujeta al cumplimiento de condiciones, llevar a cabo la Concentración radicada bajo el expediente No. UCE/CNC-001-2018, notificada por por Twenty-First Century Fox*, [75]
<https://www.ift.org.mx/sites/default/files/conocenos/pleno/sesiones/acuerdoliga/vppift110319122accuce.pdf>.
- Indecopi (2022), *Indecopi investiga a 6 empresas de sector construcción por presuntamente haberse repartido el mercado de contratación de personal calificado*, [91]
<https://www.gob.pe/institucion/indecopi/noticias/582989-indecopi-investiga-a-6-empresas-de-sector-construccion-por-presuntamente-haberse-repartido-el-mercado-de-contratacion-de-personal-calificado>.
- Indecopi (2020), *Guía informativa sobre acuerdos anticompetitivos entre empresas en el ámbito laboral*, [90]
<https://www.indecopi.gob.pe/documents/1902049/2501877/Gu%C3%ADa+Informativa-Competencia+en+%C3%81mbito+Laboral.pdf/cc871a77-33ae-6a3f-b2fb-c1fe5a2224e3>.

- infobae (2023), *GOLPERU vs FPF: cronología de la disputa por los derechos televisivos de la Liga 1*, <https://www.infobae.com/peru/2023/01/16/golperu-vs-fpf-cronologia-de-la-disputa-por-los-derechos-televisivos-de-la-liga-1/>. [85]
- International Olympic Committee (2023), *Olympic Values*, <https://olympics.com/ioc/olympic-values>. [26]
- Kalashyan, J. (2022), "The game behind the game: UEFA's Financial FairPlay Regulations and the need to field a substitute", *European Competition Journal*, Vol. 18/1, pp. 21-81. [121]
- KEA; CDES (2013), *The Economic and Legal Aspects of Transfers of Players*, <https://ec.europa.eu/assets/eac/sport/library/documents/cons-study-transfers-final-rpt.pdf>. [106]
- Kim, W. and M. Dixon-Ward (2022), *Law No. 14,193: The resurrection of Brazilian football?*, <https://www.nortonrosefulbright.com/en/inside-sports-law/blog/2022/04/law-no-14193-the-resurrection-of-brazilian-football>. [42]
- Klein, T. (2023), *The Competitive Effects of Sports Exclusivity*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4351680. [37]
- Levinson, D. and G. Pfister (2016), *Berkshire Encyclopedia of World Sport*, Berkshire Publishing, <https://www.oxfordreference.com/display/10.1093/acref/9780190622695.001.0001/acref-9780190622695>. [25]
- Lopatka, J. (2009), "Antitrust and sports equipment standards: Winners and whiners", *The Antitrust Bulletin*, Vol. 54/4, pp. 751-800. [116]
- Löwhagen, F. and S. Ianc (2020), "Call of Duty: The yet Unknown Battlegrounds of EU Competition Law and Esports", *CPI Antitrust Chronicle*, pp. 46-52. [114]
- Mattos, C. (2012), *Broadcasting Football Rights in Brazil: The Case of Globo and "Club of 13" in the Antitrust Perspective*, pp. 337-362. [82]
- Meira, F. and J. Crepaldi (2023), *The Mergers & Acquisitions Review: Brazil*, <https://thelawreviews.co.uk/title/the-mergers-and-acquisitions-review/brazil>. [43]
- Nam, S., V. Robertson and F. Ziermann (2022), "eSports and Antitrust Law, Graz Law Working Paper Series, Working Paper No 16-2022", https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4252566. [115]
- Nauright, J. and C. Parrish (2012), *Sports Around the World: History, Culture, and Practice*, ABC-CLIO. [127]
- Noll, R. (2003), "The Organization of Sports Leagues", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 19/4, pp. 530-551. [35]
- OECD (2022), *Media Mergers, Latin American and Caribbean Competition Forum, Note by the Secretariat*, [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF\(2022\)18/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF(2022)18/en/pdf). [60]
- OECD (2020), *OECD Telecommunication and Broadcasting Review of Brazil 2020*, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/30ab8568-en>. [81]
- OECD (2019), *Competition in Labour Markets, OECD Competition Policy Roundtable Background Note*, <https://www.oecd.org/daf/competition/competition-concerns-in-labour-markets.htm>. [22]

- OECD (2019), *Executive Summary of the Roundtable on Competition issues in labour markets*, [86]
[https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/M\(2019\)1/ANN2/FINAL/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/M(2019)1/ANN2/FINAL/en/pdf).
- OECD (2013), *Competition Issues in Television and Broadcasting, OECD Competition Policy Roundtable Background Note*, [21]
<https://www.oecd.org/daf/competition/competition-television-broadcasting.htm>.
- OECD (2010), *Competition and Sports, OECD Competition Policy Roundtable Background Note*, [19]
<https://www.oecd.org/daf/competition/competition-and-sports-2010.pdf>.
- OECD (1996), *Competition Issues Related to Sports, OECD Competition Policy Roundtable*, [20]
<https://www.oecd.org/daf/competition/1920279.pdf>.
- Orth, M. (2021), “Sports & competition law: An overview of EU and national case law”, e- [41]
Competitions Sports & Competition Law, Art. N° 103749,
<https://www.concurrences.com/en/bulletin/special-issues/sport/new-article-no103749>.
- PaRR (2023), *Colombia’s SIC raids headquarters of 11 football clubs (translated)*, [101]
<https://app.parr-global.com/intelligence/view/intelcms-4nd3nw>.
- PaRR (2023), *NCAA hit with class action complaint over academic achievement payments*, [130]
<https://app.parr-global.com/intelligence/view/intelcms-26zfhk>.
- PaRR (2023), *US Soccer, FIFA can’t dodge promoter antitrust suit*, [122]
<https://app.parr-global.com/intelligence/view/intelcms-sw6jdc>.
- PaRR (2022), *Belgian court asks ECJ to rule on legality of FIFA player transfer rules*, [110]
<https://app.parr-global.com/intelligence/view/intelcms-xxg6f6>.
- PaRR (2022), *Luxembourg football club lodges UEFA damages suit seeking ECJ guidance*, [109]
<https://app.parr-global.com/intelligence/view/intelcms-q33cxr>.
- Parrish, R. (2003), *Sports Law and Policy in the European Union*, Manchester University Press. [51]
- Portada (2017), *Four Challenges Faced by Liga MX to Boost its Brand*, [15]
<https://www.portada-online.com/sports-marketing/four-challenges-faced-by-liga-mx-to-boost-its-brand/>.
- Reuters (2022), *Brazil soccer clubs poised for gold rush to reduce gap to Europe’s elite*, [18]
<https://www.reuters.com/lifestyle/brazil-soccer-clubs-poised-gold-rush-reduce-gap-europes-elite-2022-08-28/>.
- Rey, E. et al. (2022), “No sport for old players. A longitudinal study of aging effects on match [93]
performance in elite soccer”, *Journal of Science and Medicine in Sport*, Vol. 25/6, pp. 535-539.
- Rompuy, B. (2022), *Antitrust challenges to sports governance: EU and US perspectives*, Edward [36]
Elgar Publishing.
- Rosen, S. and A. Sanderson (2001), “Labour Markets in Professional Sports”, *The Economic [96]
Journal*, Vol. 111/469, pp. F47-F68.
- Ross, S. (2004), “Player Restraints and Competition Law throughout the World”, *Marquette [99]
Sports Law Review*, Vol. 15/1, pp. 49-61.

[48]

- sRoss, S. (2003), "Competition Law as a Constraint on Monopolistic Exploitation by Sports Leagues and Clubs", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 19/4, pp. 569-584.
- Santos, A. (2021), *Um modelo para regulação dos direitos de transmissão de futebol*, Universidade de Brasília, [129]
https://repositorio.unb.br/bitstream/10482/42947/1/2021_AndersonDavidGomesdosSantos.pdf.
- Seippel, Ø. (2017), "Sports and Nationalism in a Globalized World", *International Journal of Sociology*, Vol. 47, pp. 43-61. [24]
- SIC (2022), *Resolución número 50188 de 2022, Radicación 21-171129, 29 Jul 2022*, [100]
<https://www.sic.gov.co/content/resoluci%C3%B3n-50188-29-07-2022-aceptaci%C3%B3n-de-garant%C3%ADas-f%C3%BAtbol-ii>.
- SIC (2021), *SIC abre investigación contra DIMAYOR y 16 clubes de fútbol, por presuntos actos anticompetitivos*, <https://www.sic.gov.co/boletin/juridico/integraciones-empresariales/sic-abre-investigaci%C3%B3n-contra-dimayor-y-16-clubes-de-f%C3%BAtbol-por-presuntos-actos-anticompetitivos>. [88]
- SIC (2020), *Sanción de \$18 mil millones a cartel de boletería en las eliminatorias al Mundial Rusia 2018*, <https://www.sic.gov.co/slider/sanci%C3%B3n-de-18-mil-millones-cartel-de-boleter%C3%ADa-en-las-eliminatorias-al-mundial-rusia-2018>. [123]
- Sotomayor, A. (2020), *Sports in Latin America and the Caribbean*, [1]
<https://www.oxfordbibliographies.com/display/document/obo-9780199766581/obo-9780199766581-0234.xml>.
- Sportico (2022), *NFL National Revenue Totals a Record \$11 Billion for 2021*, [5]
<https://www.sportico.com/leagues/football/2022/nfl-national-revenue-2021-1234682461/>.
- Sports Business (2022), *Global Media Report 2022*, <https://www.sportbusiness.com/global-media-report-2022/>. [12]
- Sports Business (2022), *Women's Sport in Numbers*, <https://www.sportbusiness.com/womens-sport-in-numbers/>. [11]
- Sports Value (2022), *Mercado latinoamericano de transferencias de jugadores*, [13]
<http://www.sportsvalue.com.br/wp-content/uploads/2022/04/Transferencias-LATAM-Sports-Value-abr-2022.pdf>.
- SportsPro Media (2022), *Study: Premier League revenues projected to pass US\$7bn for 2022/23*, <https://www.sportspromedia.com/news/premier-league-revenues-2022-23-deloitte-football-finance/>. [8]
- SportsPro Media (2022), *Tokyo 2020 pushes IOC to US\$7.6bn revenue for 2017/2021 cycle*, [4]
https://www.sportspromedia.com/news/ioc-financial-results-2021-revenue-tokyo-2020-olympics/?zephyr_sso_ott=NtaXSd.
- Statista (2023), *Annual broadcasting rights fees of Serie A soccer championship in Brazil from 2015 to 2018*, <https://www.statista.com/statistics/932606/broadcasting-rights-fees-serie-a-brazil/>. [17]
- Szymanski, S. (2006), "The Economic Evolution of Sport and Broadcasting", *The Australian* [66]

- Economic Review*, Vol. 39/4, pp. 428-434.
- Szyszczyk, E. (2018), "Competition and Sport: No Longer So Special?", *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 9/3, pp. 88-96. [52]
- The Business Research Company (2023), *Sports Global Market Report*, [2]
<https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/sports-global-market-report>.
- The Guardian (2022), *Fifa World Cup revenue up by more than \$1bn after taking tournament to Qatar*, <https://www.theguardian.com/football/2022/nov/20/fifa-world-cup-revenue-up-by-more-than-1bn-after-taking-tournament-to-qatar>. [3]
- The Telegraph (2022), *Women's sport is booming – and that is borne out by the statistics*, <https://www.telegraph.co.uk/womens-sport/2022/12/26/womens-sport-booming-borne-statistics>. [10]
- The Wall Street Journal (2022), *Justice Department Is Investigating PGA Tour Over Potential Antitrust Violations in LIV Golf Battle*, <https://www.wsj.com/articles/pga-tour-antitrust-liv-department-of-justice-investigation-11657557177>. [53]
- The Washington Post (2022), *LIV Golf joins its players in lawsuit, intensifying feud with PGA Tour*, <https://www.washingtonpost.com/sports/2022/08/28/liv-golf-antitrust-lawsuit/>. [54]
- Time (2016), *These 25 Jobs Have the Worst Gender Pay Gap*, <https://time.com/4224473/gender-pay-gap-worst-jobs/>. [95]
- UNCTAD (2018), *Competition issues in the sale of audiovisual rights for major sporting events, Note by the UNCTAD secretariat*, https://unctad.org/system/files/official-document/ciclpd50_en.pdf. [68]
- United Kingdom (2023), *Bold plan to protect long-term future of English football*, <https://www.gov.uk/government/news/bold-plan-to-protect-long-term-future-of-english-football>. [126]
- United Nations (2015), *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*, <https://sdgs.un.org/2030agenda>. [23]
- Wallrafen, T., G. Nalbantis and T. Pawlowski (2022), "Competition and Fan Substitution Between Professional Sports Leagues", *Review of Industrial Organization*, Vol. 61/1, pp. 21-43. [119]
- Weatherill, S. (2014), *European Sports Law - Collected Papers, 2nd Edition*, Asser Press, Springer. [44]
- Winfree, J. (2009), "Fan substitution and market definition in professional sports leagues", *The Antitrust Bulletin*, Vol. 54/4, pp. 801-822. [49]
- WIPO (2023), *Broadcasting & Media Rights in Sport*, <https://www.wipo.int/sports/en/broadcasting.html>. [69]
- Zumbansen, P. (ed.) (2020), *Transnational Sports Law: the living Lex Sportiva*, Oxford University Press. [117]