# A LA DIRECCION GENERAL DE LA COMPETENCIA

# COMISION EUROPEA

**JOSÉ ÁNGEL ZALBA LUENGO**, como representante de la **FEDERACIÓN DE ACCIONISTAS Y SOCIOS DEL FÚTBOL ESPAÑOL(FASFE)** con NIF G-85954899 y **LUIS CASANOVA GÓMEZ** como representante de **INTERNATIONAL SOCCER CENTER, S.C**., con NIF J-99326860, fijando ambas asociaciones el domicilio a estos efectos en Paseo de la Castellana, 127 – 1º A. 28046 Madrid, ante esa Comisión comparecen, y como mejor proceda exponen:

Que por medio del presente escrito formulan **DENUNCIA DE CONDUCTAS RESTRICTIVAS DE LA COMPETENCIA,** que vulneran lo dispuesto en los artículos 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea **CONTRA:**

La ASOCIACIÓN LIGA DE FÚTBOL PROFESIONAL, con domicilio en calle Hernández de Tejada 10, 28027 Madrid.

Todo ello de acuerdo con lo siguiente,

## I) INFORMACION SOBRE LOS DENUNCIANTES Y SOBRE LA ENTIDAD DENUNCIADA

### 1.- INFORMACION SOBRE LOS DENUNCIANTES

#### 1.a.-FEDERACION DE ACCIONISTAS Y SOCIOS DEL FUTBOL ESPAÑOL (FASFE)

La Federación de Accionistas y Socios del Fútbol Español (FASFE) es una entidad asociativa constituida al amparo de Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del derecho a la asociación e inscrita en el Registro Nacional de Asociaciones del Ministerio del Interior español con número 50.847 desde el 28 de julio de 2008.

FASFE está formada por las asociaciones de aficionados, socios y accionistas minoritarios de los clubes de fútbol y SAD de nuestro país, así como por clubes democráticos.

Entre otros, son fines estatutarios de FASFE:

- Defender los intereses de los aficionados y accionistas minoritarios en el mundo del fútbol

- Promover la gestión democrática, transparente y sostenible de los clubes de fútbol y del sector en su conjunto.

- Potenciar la función social del fútbol, el papel de los clubes como entidades vertebradoras de la sociedad y velar por el cumplimiento de las obligaciones de los clubes de fútbol para con sus comunidades.

- Representar a las asociaciones miembro de esta federación ante los diferentes ámbitos deportivos e institucionales tales como RFEF, LFP,CSD, AFE, ADMINISTRACIONES CENTRAL DEL ESTADO,AUTONÓMICAS Y LOCALES, PARTIDOS POLÍTICOS y cualesquiera otros se requiera, tanto a nivel nacional como internacional.

FASFE está compuesta por las siguientes asociaciones:

- Accionistas Minoritarios del Córdoba C.F.
- Asociación de Oviedistas Espíritu 2003
- Asociación de Pequeños Accionistas/Aficionados de la Real Sociedad - Errealako Zale eta Akziodun Txikien Elkartea
- Asociación de Pequeños Accionistas del Real Zaragoza
- Asociación de Pequeños Accionistas del Sevilla FC, SAD
- Asociación del Pequeño Accionista del Valencia CF
- Associació de Petits i Mitjans Accionistes de l'Espanyol
- Asociación Por Nuestro Betis
- Asociación Por los Valores del Madridismo
- Asociación Señales de Humo (Atlético de Madrid)
- Asociación Unificada de Pequeños Accionistas (Real Racing Club de Santander)
- Bandera Blanca (Albacete Balompié)
- Béticos por el Villamarín
- Desde 1927 (CD Mirandés)
- Sentimiento Albinegro (CD Castellón)
- Sindicato de Accionistas Minoritarios del Levante UD
- Tu Fe Nunca Decaiga (Real Sporting de Gijón)
- Unión Burgalesista
- Unión y Fuerza (CD Tenerife)

**1.b.-INTERNATIONAL SOCCER CENTER, S.C.**

**International Soccer Center** es un movimiento asociativo nacido en 2011 en Zaragoza por aficionados al Real Zaragoza y al CAI Basket Zaragoza con la intención de aunar esfuerzos en todo el territorio español para conseguir unas competiciones deportivas nacionales de fútbol y baloncesto más abiertas, equilibradas y atractivas.

Esta Asociación realiza su actividad a través de las diferentes redes sociales y ha efectuado diversas propuestas a los dirigentes del deporte español para solicitar que se tengan en cuenta los principios por los que se constituyó.

## 2.- INFORMACION SOBRE LA PARTE DENUNCIADA

**LA LIGA DE FÚTBOL PROFESIONAL**

La Liga de Fútbol Profesional (LFP) es una asociación deportiva de carácter privado que a tenor de lo establecido en los artículos 12 y 41 de la Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte, está integrada exclusiva y obligatoriamente por todas las sociedades anónimas deportivas y clubes de Primera y Segunda División españoles, que participan en competiciones oficiales de carácter profesional y ámbito estatal.

La LFP tiene por objeto organizar y promover las competiciones oficiales de fútbol de ámbito estatal y carácter profesional, y velar por su adecuado funcionamiento, la explotación comercial, en su más amplio sentido, de las competiciones que organiza, dentro de los límites que establece la Ley del Deporte. En el artículo 49 de sus Estatutos se declara **concebida como expresión solidaria de los intereses comunes de las competiciones que organiza y de sus afiliados**.

# II) INFORMACION SOBRE LA PRESUNTA INFRACCION Y PRUEBAS

## 3.- DE LOS HECHOS

***EN ESPAÑA***

**3.a.-** Hasta la temporada 1997/1998, los derechos audiovisuales de clubes de fútbol de Liga y Copa de S.M. el Rey estaban centralizados en la LFP, que era quien se encargaba de cederlos a los distintos operadores audiovisuales para la retransmisión en directo de partidos en televisión en abierto y en televisión de pago.

**3.b-**Sin embargo, tras el acuerdo de la Asamblea General de la LFP de 12 de abril de 1996, por el que se reconocía a los distintos clubes de fútbol el derecho a la negociación individual de la cesión a terceros de sus propios derechos audiovisuales correspondientes a la temporada 1998/1999 y siguientes, el sistema se modificó y cada club pasó a vender de manera individual sus derechos, cerrándose en los meses siguientes contratos por los que se adquirían los derechos audiovisuales de clubes de fútbol.

**3.c.-Desde entonces se ha producido un dominio aplastante en la consecución de títulos en las competiciones nacionales de Liga y Copa de S.M. el Rey tanto de fútbol como de baloncesto por parte de los dos clubs**

**que más se han beneficiado del mencionado sistema individual de negociación de derechos televisivos, Real Madrid y F.C. Barcelona. Ese dominio en las competiciones nacionales ha tenido también su traslado a las competiciones europeas donde ambos clubs ocupan los dos primeros puestos en el ranking de ingresos de la temporada 2012/2013 según el Informe Deloitte de enero de 2014.**

**3.d.-** Con fecha 14 de agosto de 2012 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) escrito de la Asociación Por Nuestro Betis (APNB) en el que se formula denuncia por supuestas conductas prohibidas por la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) contra Mediaproducción, S.L.U. (MEDIAPRO) y la Liga de Fútbol Profesional (LFP), procedimiento S/0438/12.

**3.e-** Dicho escrito denunciaba el comportamiento de MEDIAPRO y la LFP en el ámbito de los derechos audiovisuales de la Liga y Copa de S.M el Rey de fútbol anexo discrimina a los pequeños clubes de fútbol o sociedades deportivas anónimas, lo que beneficia no sólo a los grandes clubes de fútbol, sino que también a los operadores audiovisuales adquirientes de esos derechos, infringiendo los artículos 1 y 2 de la LDC. El resultado es un modelo de distribución de los ingresos televisivos discriminatorio que distorsiona la competición de la Liga y Copa de S.M. el Rey de Fútbol, de manera que el mercado queda estancado y beneficia a los grandes clubes de fútbol, mientras se va produciendo un empobrecimiento paulatino del resto de clubes.

**3.f**- Con fecha 8 de enero de 2013 la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia resolvió no incoar procedimiento sancionador y archivar las actuaciones reservadas seguidas con el número S/0438/12, por considerar que no había indicios de infracción a los artículos 2 y 3 de la Ley 15/2007 de 3 de julio de Defensa de la Competencia al entender que no se habían concretado los posibles hechos o actuaciones infractoras ni los presuntos autores de dichas infracciones, habiéndose limitado a describir los resultados.

***EN EUROPA***

**3.g-**Inicialmente la normativa comunitaria era recelosa con la venta centralizada de los derechos mediáticos de las competiciones de fútbol de los diversos países. Así la Comisión Europea abrió sendos expedientes para evaluar si la venta de derechos centralizada en la Bundesliga (Asunto COMP/C-2/37.214) y en la Premier League (Asunto COMP/38.173) podía restringir la competencia entre clubes y operadores audiovisuales con arreglo al artículo 81 del Tratado CE. En ambos casos, y tras proponer una serie de condiciones, hubo un dictamen favorable del Comité Consultivo y una decisión igualmente favorable de la Comisión (2005/396/CE para la Bundesliga y 2008/C7/10 para la Premier League) en el que se reconoce que la venta centralizada de derechos mediáticos no infringe la normativa comunitaria en materia de competencia. La propia Comisaria de Competencia Neelie Kroes afirmó en enero de 2005 que “esta decisión beneficia tanto a los aficionados al fútbol como al juego” reconociendo implícitamente en esta frase a los aficionados como los consumidores finales de estos mercados a los que, por lo tanto, debe proteger la legislación comunitaria.

**3.h-** En otros países como por ejemplo Italia, han sido las autoridades las que han instaurado por ley el sistema de venta de derechos centralizado. Desde 2010 está en vigor un Decreto Legislativo en este sentido que establece la forma en que han de repartirse los ingresos obtenidos entre los diferentes clubs precisamente con el objetivo de evitar abusos y desequilibrios a favor de los más poderosos.

## 4.- MERCADOS AFECTADOS

**4.a-**Mercados de adquisición y explotación de derechos de retransmisión de partidos de la Liga y Copa en España. Los derechos audiovisuales de Liga y Copa de S.M. el Rey son la principal fuente de ingresos para los clubes de fútbol que participan en la Primera y Segunda División de la Liga de fútbol organizada por la LFP. Actualmente en España se negocia de manera individual por parte de cada club. Los beneficiarios de este mercado son los operadores televisivos y los clubs deportivos que venden sus derechos.

**4.b-Mercado de competiciones deportivas profesionales en España**. El deporte profesional en España está considerado como uno de las mayores fuentes de entretenimiento. La consideración del deporte profesional como acontecimiento "de interés general" viene establecida en virtud de la Ley 21/1997, de 3 de julio, reguladora de las retransmisiones y emisiones de competiciones y acontecimientos deportivos, encuadrándose bajo esa categoría de acuerdo con el artículo 5.1 de la Ley, los partidos de Liga y Copa. A propósito de esta dicción legal, que supone una interpretación extensiva de los supuestos de acontecimientos deportivos susceptibles de ser considerados de interés general que figuran en el listado de la Directiva comunitaria "televisión sin fronteras"43. Desde otra perspectiva, la Ley, de acuerdo con los artículos 51.1 y 53.3 de la Constitución Española, **otorga protección a los consumidores y usuarios en aquellos servicios de uso común, ordinario y generalizado, como así son calificados los de esparcimiento y deportes** por el Real Decreto 287/1991 de 8 de marzo, dictado en desarrollo de la Ley 26/1984 de 19 de julio General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.
Por lo tanto, **los consumidores y usuarios de estas competiciones** deportivas profesionales son los propios aficionados a las mismas que son los que reciben el producto que se obtiene de tales competiciones y **esperan que dicho producto sea satisfactorio a sus intereses deportivos.**

**4.c- Mercado de competiciones deportivas profesionales en Europa** (resto de los países de la U.E.). El posicionamiento económico que han conseguido Real Madrid y F.C. Barcelona gracias a los acuerdos emanados de la LFP que son objeto de esta denuncia, proporciona a estos dos clubs una situación de ventaja en las competiciones deportivas de fútbol y baloncesto a nivel europeo, por lo que el efecto sobre los consumidores de estas competiciones europeas es similar al mencionado en el punto **4.b.** precedente. Prueba de ello son las denuncias presentadas desde 2009 por el club alemán FC BAYERN MÜNCHEN sobre el fútbol español en las que señalaba especialmente a Real Madrid y F.C. Barcelona por no competir en igualdad de condiciones con el resto de escuadras europeas por los beneficios obtenidos en operaciones inmobiliarias

“sospechosas” y por las ventajas obtenidas al no estar constituidos como sociedades anónimas deportivas con el consiguiente trato fiscal más ventajoso. Dicha denuncia fue admitida por la Comisaría de Competencia de la UE lo que demuestra el alcance de sus posibles consecuencias a nivel comunitario.

## 5.- ALCANCE GEOGRAFICO DE LA INFRACCIÓN

**5.a-** España, por las razones expuestas en el punto 4.b anterior

**5.b**- Resto de Estados miembros, por las razones expuestas en el punto 4.c anterior.

## 6.- INFORMACION Y DATOS RELACIONADOS CON LOS HECHOS EXPUESTOS

### 6.a- El Fútbol como mercado, los clubes como sociedades mercantiles que compiten en ese mercado.

El fútbol profesional es una actividad seguida por millones de personas en todo el mundo y particularmente en Europa y en España que mueve sentimientos muy arraigados que tienen como objetivo fundamental **satisfacer a los aficionados de cada club a través de los resultados deportivos obtenidos y no en base a resultados o beneficios económicos**.

Los campeonatos están organizados por asociaciones compuestas por los clubs participantes de manera que, por medio de acuerdos, se consigan los objetivos pretendidos por los clubs y, por ende, de sus aficionados.

Según el libro blanco del deporte de la Unión Europea de 2007, el deporte en un sentido amplio generó un valor añadido de 407.000 millones de euros, es decir, el 3,7% del PIB, y dio trabajo a 15 millones de personas, es decir el 5,4% de la mano de obra, todo ello en el territorio de la Unión.

La creciente importancia económica del deporte profesional obligó al legislador español a aprobar la Ley 10/1990 de 15 octubre, del Deporte, con una clara intencionalidad manifestada en su exposición de motivos “*la Ley propone (...) establecer un modelo de responsabilidad jurídica y económica para los clubes que desarrollan actividades de carácter profesional (...) mediante la conversión de los clubes profesionales en Sociedades Anónimas Deportivas, o la creación de tales sociedades para los equipos profesionales de la modalidad deportiva que corresponda, nueva forma jurídica que, inspirada en el régimen general de las sociedades anónimas, incorpora determinadas especificidades para adaptarse al mundo del deporte.”*

Los viejos clubes quedaron así constituidos como sociedades mercantiles que mediante la concurrencia en competiciones profesionales debían asegurarse unos ingresos que les permitieran no sólo subsistir, sino competir en igualdad de condiciones con el resto de sus homólogos. Curiosamente en España solo hubo

4 clubes que no se constituyeron como sociedades mercantiles entre los que se encuentran el Real Madrid y el F.C. Barcelona.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia española emitió con fecha 5 de junio de 2008 un Informe sobre la Competencia en los Mercados de Adquisición y Explotación de Derechos Audiovisuales de Fútbol en España (en adelante el informe fútbol) que se acompaña como Anexo nº 2, con el que pretendía animar el proceso de reflexión y debate sobre el funcionamiento de los operadores en determinados mercados y sectores, en concreto en el fútbol, en el que se constataba existían rigideces, dato que pone de manifiesto el reconocimiento del problema objeto de esta denuncia. Según ese informe, a lo largo del último decenio, los ingresos derivados de la celebración de competiciones futbolísticas se han incrementado significativamente, tanto en España como en los países de nuestro entorno.

Es evidente pues, la **importancia económica que tiene el fútbol profesional**, siendo los actores de dicho mercado las mencionadas Sociedades Anónimas Deportivas, que como vemos, deben competir entre ellas tanto en lo deportivo como en lo económico, estando intrínsecamente unido el éxito en una y otra faceta. De hecho, como puede comprobarse, analizando el **informe de Deloitte Football Money League de 2014** que recoge el top 20 de clubes por ingresos, vemos como el top 20 económico coincide con el top 20 deportivo, es decir, resulta muy difícil a un club que no se garantice un determinado nivel de ingresos no ya mantenerse, sino siquiera alcanzar la élite deportiva.

La estructura de ingresos de un club de fútbol descansa en tres pilares fundamentales, **los ingresos de TV, el taquillaje y abonos, y la venta de merchandising,** siendo la importancia de cada una de las partidas similar en los llamados “grandes” Barcelona y Real Madrid, y en el resto de los clubes se aprecia como la partida de ingresos televisivos adquiere mayor importancia.

Así según el informe “Football Money League” Deloitte 2014 referente a la temporada 2012/2013, vemos los siguientes desgloses en Barcelona, Real Madrid y Atlético de Madrid:

**Real Madrid:** Matchday 119 millones de euros (23%)
Merchandising 211,6 millones de euros (41%)
Televisión 188,3 millones de euros (36%)

**FC Barcelona:** Matchday 117,6 millones de euros (24%)
Merchandising 176,8 millones de euros (37%)
Televisión 188,2 millones de euros (29%)

**At. Madrid:** Matchday 27,5 millones de euros (23%)
Merchandising 40,0millones de euros (25%)
Televisión 52,5 millones de euros (52%)

Y según los datos del “Estudio Económico Financiero de la Temporada 2012/2013” del Profesor José María Gay, podemos comprobar como en los clubes más modestos, la importancia de los ingresos televisivos aumenta

**Osasuna:** Matchday 5,9 millones de euros (19 %)
Merchandising: 3,5 millones de euros (12%)
Televisión: 21,0 millones de euros (69%)

**RCD Espanyol**: Matchday 11,2 millones de euros (22%)
Merchandising 11,2 millones de euros (23%)
Televisión: 27,2 millones de euros (55%)

**6.b- Datos sobre el defectuoso funcionamiento del mercado del fútbol y otros deportes en España**

Como ya hemos dicho en el apartado 3.b) anterior, en el año 1999 se produjo en España un cambio en la forma de negociar el reparto de derechos televisivos por parte de los clubs que conforman la Liga de Fútbol Profesional, pasando de una negociación conjunta a una negociación individual.

El Informe sobre la Competencia en los Mercados de Adquisición y Explotación de Derechos Audiovisuales de Fútbol en España, de la CNMC de 5 de junio de 2008 ponía sobre la mesa el problema que ahora estamos planteando, si bien hay que puntualizar que los datos económicos en que se basa se refieren a la temporada 2005/2006, y han quedado por tanto algo **desfasados, ya que las tendencias que se apuntan se han venido agravando en los últimos años**.

Pone de manifiesto dicho Informe Fútbol que, en España, no se apreciaban grandes diferencias porcentuales entre la mayoría de los clubes en relación a lo que suponen los ingresos televisivos dentro del total de los ingresos, cuestión que con el paso de los años ha ido cambiando, de forma que **los clubes "pequeños y medianos" dependen para su supervivencia de los ingresos televisivos**, o más bien, de las "migajas" del reparto de derecho que hacen los "grandes"., que han consolidado una verdadera posición de dominio en el mercado, como vamos a ver.

En la actualidad son los distintos clubes de fútbol los que venden individualmente los derechos para la retransmisión individual de los derechos para la retransmisión de los partidos de Liga y Copa de los que son titulares, derechos por los que reciben una contraprestación económica, que en la mayoría de ellos constituye la parte sustancial de los ingresos totales que les permiten competir.

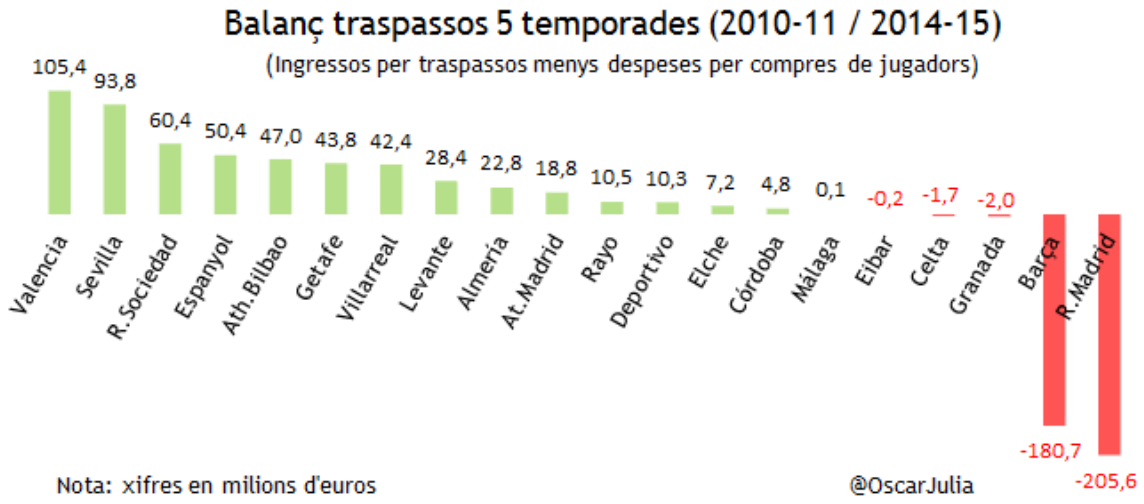
La distribución de los derechos es fijada en una negociación particular que redunda en sustanciales diferencias entre el que más percibe y el que menos, finalmente esto concluye en que se configura un modelo francamente desequilibrado en el que los dos grandes perciben más de la mitad del total de los ingresos, y los clubes pequeños, obtienen mucho menos de lo que ingresan sus homólogos de otras ligas europeas, dándose la circunstancia de que cualquier club inglés percibe más de lo que cobra cualquier equipo español, excepción hechas de los dos grandes.

Esta situación contraria a la libre concurrencia se produce en el seno de una competición deportiva en la que es **precisa la participación de todos los**

**clubes para que la propia competición exista y genere ingresos**; una liga de fútbol en la que sólo participaran el Real Madrid y el Fútbol Club Barcelona jamás sería rentable económicamente ni generaría para estos dos clubes la millonaria cantidad que perciben anualmente en concepto de ingresos televisivos.

Es evidente que esto genera un perverso círculo vicioso en el que, como ya decíamos, dos clubes son cada vez más ricos a costa del resto de clubes cuya participación en la competición deportiva es imprescindible para la generación de los ingresos que percibe Real Madrid y Barcelona.

Consecuencia de estas prácticas, la diferencia económica entre estos dos clubes y el resto es cada vez mayor y, por ende, la diferencia deportiva. Es notorio, a este respecto, que la diferencia de ingresos permite a Real Madrid y Barcelona contratar a futbolistas profesionales por cuantiosas cifras y abonar a estos salarios inalcanzables para el resto de competidores con la consiguiente reducción a cero de la posibilidad de arrebatar a estos dos clubes la situación de primacía deportiva de la que gozan gracias al desigual reparto de los derechos televisivos. Como ejemplo de lo anterior adjuntamos el siguiente cuadro elaborado por Oscar Julià que muestra la relación del saldo neto entre los ingresos y pagos generados en los traspasos de jugadores correspondiente a las últimas 5 temporadas, apreciándose que Real Madrid y F.C. Barcelona son los únicos clubs que han gastado en fichajes más de lo que han percibido por este concepto, mientras el resto de clubs tienen un saldo neto positivo en este tipo de operaciones.




La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia española ha venido entendiendo que el actual sistema español es aceptable desde el punto de vista de la libre competencia, sin embargo y a nuestro juicio, los hechos demuestran que el sistema actual **favorece la concurrencia de conductas abusivas** ya que no cumplen los criterios de transparencia, objetividad y no discriminación.

Llama la atención que la propia Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia mencionara en su informe sobre fútbol emitido en 2008 un especial

interés en analizar la conveniencia o no de una determinada fórmula de comercialización de derechos televisivos y que, en cambio, en su resolución de fecha 8 de enero de 2013 no advirtiera ningún indicio de infracción en el sistema español ni en los resultados obtenidos por el mismo.

Sin embargo, hay una relación directa entre los éxitos deportivos que consiguen los equipos y el atractivo que producen entre los potenciales consumidores; es obvio que un equipo que consiga títulos y buenas clasificaciones ligueras resultará más atractivo para el televidente que un equipo con clasificaciones mediocres.

Pero el sistema actual tiende a fosilizar las clasificaciones, consagrando un statu quo en el que los grandes son cada vez más grandes, batiendo años tras años records de puntuación y goles a favor, por tanto son más ricos, y los pequeños, son cada vez más pequeños, más pobres y más endeudados, dándose el caso de que van cayendo uno tras otro en concurso de acreedores. Todo ello constituye un claro ejemplo de mercado distorsionado.

Esta situación es exclusiva de nuestra liga, y no se da en los países de nuestro entorno. Así vemos como el reparto de los derechos de televisión en fútbol en países como en países como Inglaterra, Francia, Alemania o Italia el reparto de derechos televisivos es mucho más equilibrado lo que se traduce en un mayor número de equipos que tienen acceso a los títulos.

tos

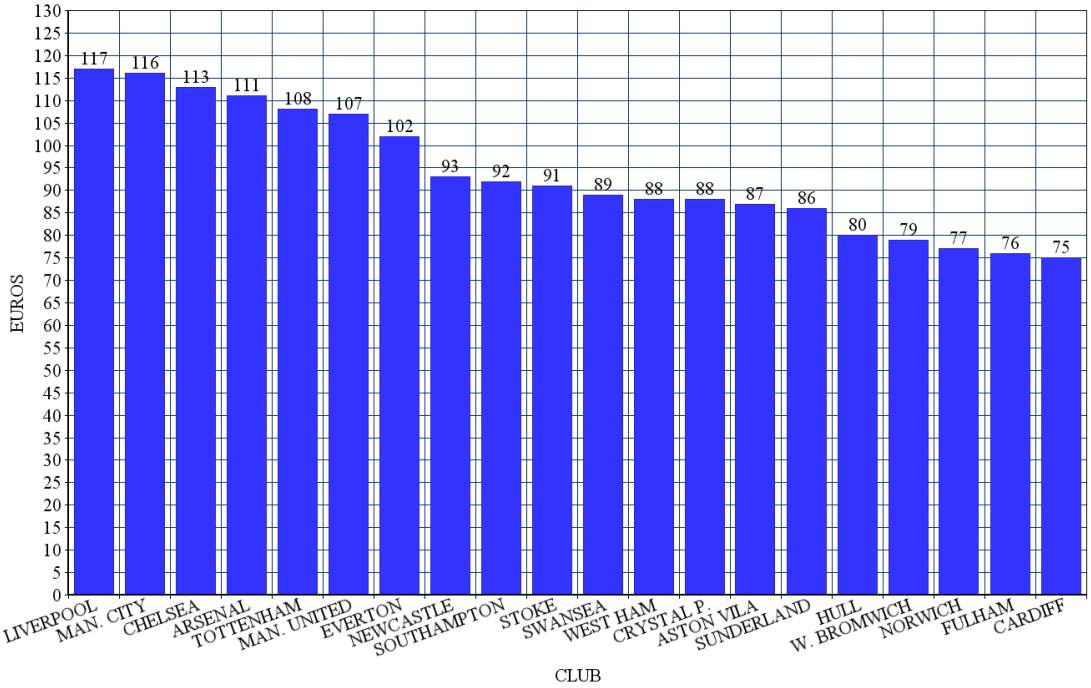
***INGRESOS TELEVISIVOS LIGAS EUROPEAS TEMPORADA 2013/2014 (en millones de euros)***

| | PREMIER | | | SERIE A | | | LIGUE 1 | | | BUNDESLIGA | | | LIGA BBVA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | EQUIPO | M € | | EQUIPO | M € | | EQUIPO | M € | | EQUIPO | M € | | EQUIPO | M € |
| 1 | LIVERPOOL | 117,05 | 1 | JUVENTUS | 94,00 | 1 | PARIS SG | 44,69 | 1 | BAYERN MUNCHEN | 36,93 | 1 | R. MADRID | 140,00 |
| 2 | MANCHESTER CITY | 115,89 | 2 | INTER | 80,40 | 2 | O. MARSEILLE | 41,86 | 2 | BORUSSIA DORTMUND | 35,55 | 2 | FC BARCELONA | 140,00 |
| 3 | CHELSEA | 112,93 | 3 | AC MILAN | 77,90 | 3 | O. LYONNAIS | 40,99 | 3 | BAYER LEVERKUSEN | 33,68 | 3 | VALENCIA | 48,00 |
| 4 | ARSENAL | 111,44 | 4 | AS ROMA | 61,40 | 4 | LILLE | 36,56 | 4 | SCHALKE 04 | 33,30 | 4 | AT. MADRID | 42,00 |
| 5 | TOTTENHAM | 107,60 | 5 | NAPOLI | 59,80 | 5 | BOURDEAUX | 32,10 | 5 | BORUSSIA M'GLADBACH | 31,92 | 5 | SEVILLA FC | 32,00 |
| 6 | MANCHESTER UNITED | 106,99 | 6 | LAZIO | 49,80 | 6 | SAINT ETTIENE | 31,98 | 6 | HANNOVER 96 | 30,79 | 6 | ATH. BILBAO | 32,00 |
| 7 | EVERTON | 102,03 | 7 | FIORENTINA | 44,40 | 7 | MONACO | 29,54 | 7 | WOLFSBURG | 30,17 | 7 | VILLARREAL | 32,00 |
| 8 | NEWCASTLE | 92,86 | 8 | TORINO | 35,50 | 8 | STADE RENNAIS | 24,09 | 8 | MAINZ 05 | 29,04 | 8 | R. BETIS | 30,00 |
| 9 | SOUTHAMPTON | 92,30 | 9 | UDINESE | 34,90 | 9 | TOULOUSE | 21,94 | 9 | FREIBURG | 28,16 | 9 | RCD ESPANYOL | 28,00 |
| 10 | STOKE | 90,82 | 10 | PARMA | 34,30 | 10 | LORIENT | 21,76 | 10 | STUTTGART | 27,22 | 10 | REAL SOCIEDAD | 25,00 |
| 11 | SWANSEA | 89,01 | 11 | SAMPDORIA | 34,30 | 11 | MONTPELLIER | 21,47 | 11 | WERDER BREMEN | 26,23 | 11 | MALAGA | 25,00 |
| 12 | WEST HAM | 88,41 | 12 | GENOA | 33,40 | 12 | STADE REIMS | 17,12 | 12 | 1899 HOFFENHEIM | 25,18 | 12 | GETAFE | 25,00 |
| 13 | CRYSTAL PALACE | 87,85 | 13 | CAGLIARI | 30,90 | 13 | NANTES | 16,79 | 13 | HAMBURGER SV | 24,07 | 13 | OSASUNA | 22,00 |
| 14 | ASTON VILA | 86,72 | 14 | BOLOGNA | 30,00 | 14 | BASTIA | 16,48 | 14 | NÜRNBERG | 22,90 | 14 | CELTA | 22,00 |
| 15 | SUNDERLAND | 86,04 | 15 | CATANIA | 29,40 | 15 | NICE | 16,45 | 15 | EINTRACHT FRANKFURT | 21,73 | 15 | LEVANTE | 22,00 |
| 16 | HULL | 80,43 | 16 | ATALANTA | 29,10 | 16 | EVIAN | 16,35 | 16 | AUGSBURG | 20,56 | 16 | GRANADA | 18,00 |
| 17 | WEST BROMWICH | 78,95 | 17 | CHIEVO | 26,00 | 17 | VALLENCIENNES | 15,52 | 17 | HERTHA BSC | 19,39 | 17 | ELCHE | 18,00 |
| 18 | NORWICH | 77,47 | 18 | VERONA | 23,20 | 18 | GUINGAMP | 14,82 | 18 | E. BRAUNSCHWEIG | 18,22 | 18 | R. VALLADOLID | 18,00 |
| 19 | FULHAM | 75,98 | 19 | LIVORNO | 19,50 | 19 | SOCHOUX | 14,26 | | | | 19 | RAYO VALLECANO | 18,00 |
| 20 | CARDIFF | 74,50 | 20 | SASSUOLO | 17,90 | 20 | AJACCIO | 13,17 | | | | 20 | ALMERIA | 18,00 |
| | 1.875,27 | | | 846,10 | | | 487,94 | | | 495,04 | | | 755,00 | |

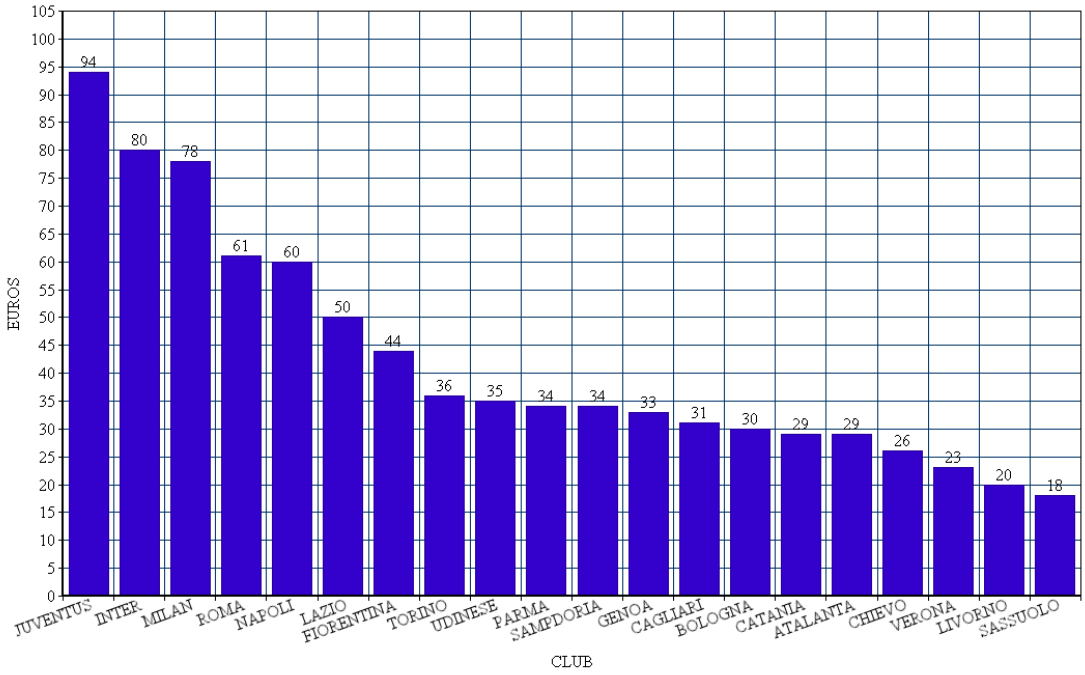
Fuente datos Premier League, Ligue 1 y Bundesliga: las propias ligas.
Fuente datos Liga BBVA: @RobertoBayon_
Fuente datos Serie A: @TifBilanciato

La comparación de los datos del cuadro anterior en gráficos de barras evidencia el desequilibrio existente en la liga española:

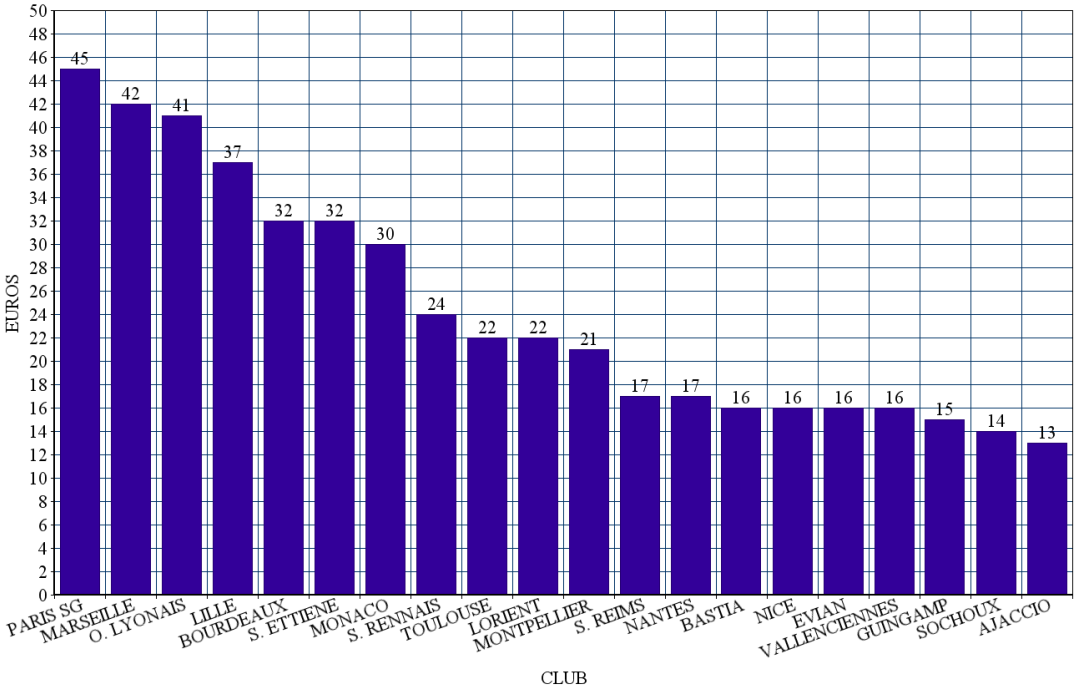
PREMIER



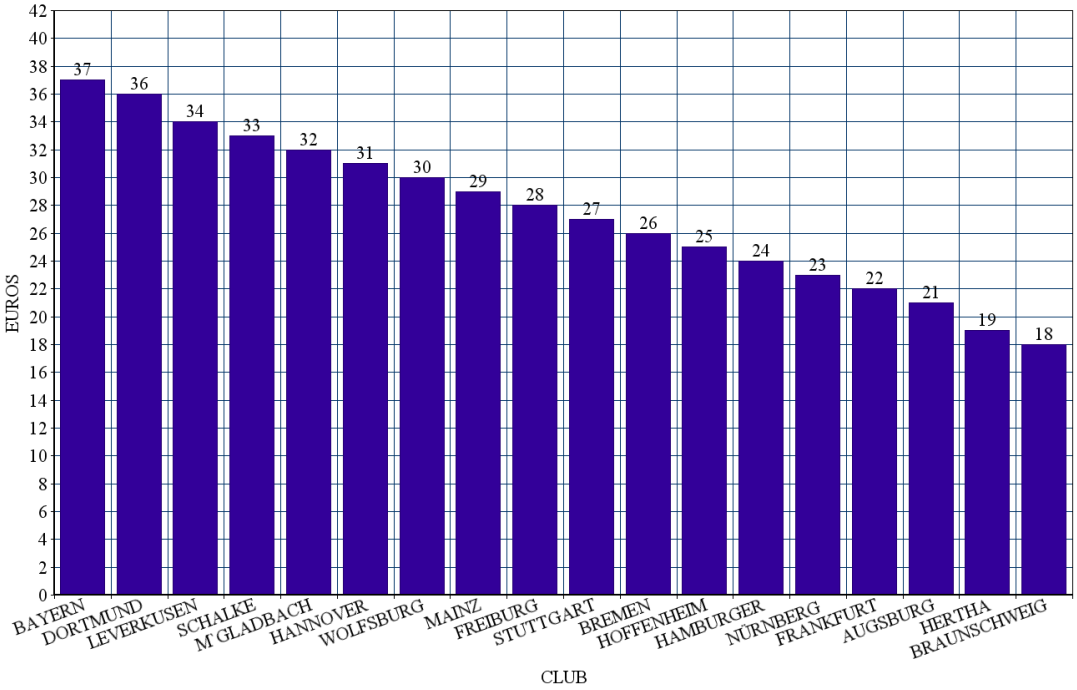

SERIE A

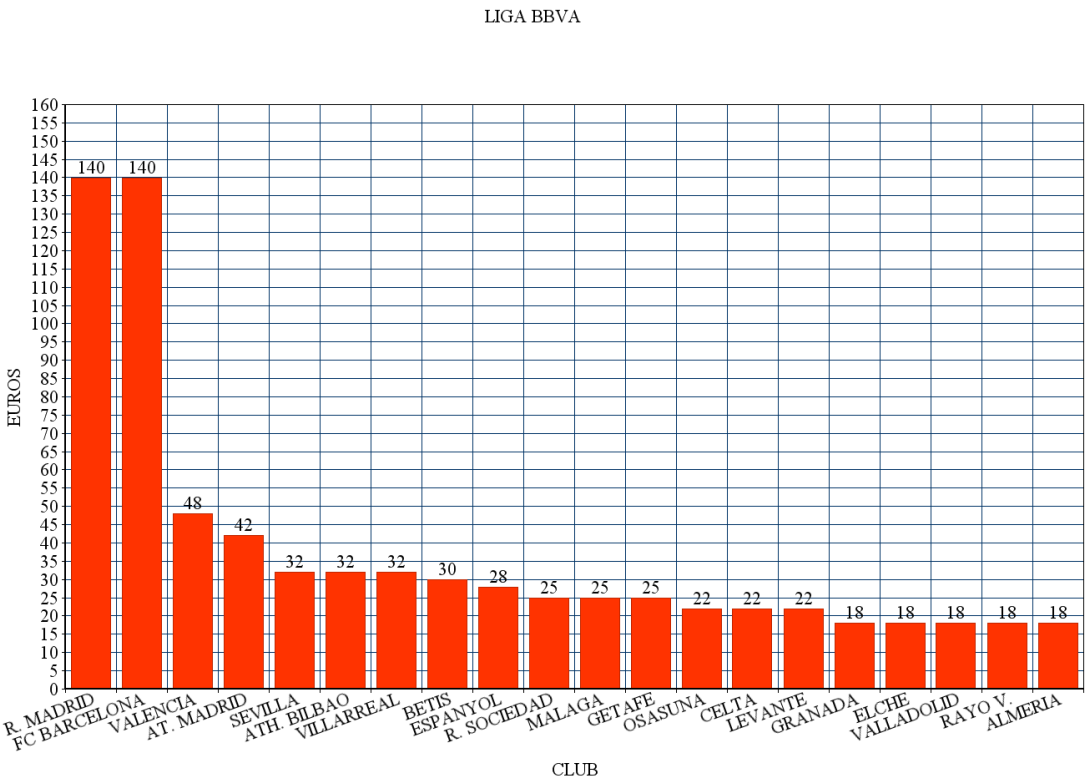


LIGUE 1




BUNDESLIGA






Llama la atención que la diferencia entre el primer y el tercer equipo con más ingresos en la **liga inglesa** sea de 4,12 Millones de euros y entre el que más cobra y el que menos sea de 42,55 Millones de euros. El equipo que más cobra se lleva el 6,23% del total, y el que menos el 3,97%.

En la **liga italiana** la diferencia entre el primer y el tercer equipo con más ingresos es de 16,1 Millones de Euros, y entre el que más cobra y el que menos es de 76,10 Millones de Euros. El equipo que más cobra obtiene el 11,10% del total y el que menos el 2,11%.

En la **liga alemana** la diferencia entre el primer y el tercer equipo con más ingresos en es de 3,25 Millones de Euros, y entre el que más cobra y el que menos es de 18,71 Millones de Euros. El equipo que más cobra obtiene el 7,45% del total y el que menos el 3,68%.

En la **liga francesa** la diferencia entre el primer y el tercer equipo con más ingresos es de 3,70 Millones de Euros, y entre el que más cobra y el que menos es de 31,52 Millones de Euros. El equipo que más cobra obtiene el 9,14% del total y el que menos el 2,69%.

Por lo que respecta a la **liga española** la diferencia entre el primer y el tercer equipo con más ingresos es de **92 Millones de Euros**, y entre el que más cobra y el que menos es de **122 Millones de Euros**. El equipo que más cobra obtiene el 18,54% del total y el que menos el 2,38%.

Las diferencias en lo económico se traducen en diferencias en lo deportivo, como se aprecia claramente en este cuadro con los **campeones de liga y copa de fútbol** de las últimas 10 temporadas:

| ESPAÑA: PALMARÉS FÚTBOL | | |
|---|---|---|
| **TEMPORADA** | **LIGA** | **COPA** |
| 2013-2014 | AT.MADRID | R.MADRID |
| 2012-2013 | F.C.BARCELONA | AT.MADRID |
| 2011-2012 | R. MADRID | F.C.BARCELONA |
| 2010-2011 | F.C.BARCELONA | R.MADRID |
| 2009-2010 | F.C.BARCELONA | SEVILLA |
| 2008-2009 | F.C.BARCELONA | F.C.BARCELONA |
| 2007-2008 | R. MADRID | VALENCIA C.F. |
| 2006-2007 | R. MADRID | SEVILLA F.C. |
| 2005-2006 | F.C.BARCELONA | R.C.D ESPANYOL |
| 2004-2005 | F.C.BARCELONA | R. BETIS |
| 2003-2004 | VALENCIA C.F. | R. ZARAGOZA |
| 2002-2003 | R. MADRID | R. MALLORCA |
| 2001-2002 | VALENCIA C.F. | DEPORTIVO CORUÑA |
| 2000-2001 | R. MADRID | R. ZARAGOZA |
| 1999-2000 | DEPORTIVO CORUÑA | R.C.D ESPANYOL |

*Campeones de Liga y Copa de S.M. el Rey en las últimas 15 temporadas.*

Es evidente que la deficiente distribución de los ingresos televisivos condiciona los resultados deportivos y distorsiona la competición, o más bien, descarta la posibilidad de competir entre las diferentes Sociedades Anónimas Deportivas, de manera que el mercado queda estancado en un perpetuo reparto de los ingresos (y por ende los títulos) entre los dos denominados “grandes” (Real Madrid y FC Barcelona), que cada anualidad que pasa son más potentes económicamente, mientras que se va produciendo un empobrecimiento paulatino del resto de competidores. En España se da el caso, además, de que esta distorsión de los resultados deportivos no solo afecta al deporte del fútbol, sino que además afecta a otros deportes. Basta con ver el palmarés de campeones de liga y copa de los últimos 10 años para constatar cómo el desequilibrio económico se plasma en una hegemonía absoluta en todos los deportes aludidos, lo que convierte a todas las competiciones nacionales de alto nivel en un duopolio ejercido por Real Madrid y F.C. Barcelona.

Ya hemos visto el cuadro con los campeones en fútbol de las últimas 10 temporadas. Veamos ahora los **campeones de liga y copa de los últimos 10 años en baloncesto:**

| ESPAÑA: PALMARÉS BALONCESTO | | |
|---|---|---|
| **TEMPORADA** | **LIGA** | **COPA** |
| 2013-2014 | R.MADRID | R.MADRID |
| 2012-2013 | R.MADRID | F.C.BARCELONA |
| 2011-2012 | F.C.BARCELONA | R.MADRID |
| 2010-2011 | F.C.BARCELONA | F.C.BARCELONA |
| 2009-2010 | CAJA LABORAL | F.C.BARCELONA |
| 2008-2009 | F.C.BARCELONA | CAJA LABORAL |
| 2007-2008 | TAU CERAMICA | JOVENTUT |
| 2006-2007 | R.MADRID | F.C.BARCELONA |
| 2005-2006 | UNICAJA MALAGA | TAU CERAMICA |
| 2004-2005 | R.MADRID | UNICAJA MALAGA |
| 2003-2004 | F.C.BARCELONA | TAU CERAMICA |
| 2002-2003 | F.C.BARCELONA | F.C.BARCELONA |
| 2001-2002 | TAU CERAMICA | TAU CERAMICA |
| 2000-2001 | F.C.BARCELONA | F.C.BARCELONA |
| 1999-2000 | R.MADRID | ESTUDIANTES |

*Campeones de Liga y Copa de S.M. el Rey en las últimas 15 temporadas.*

El caso del baloncesto español es especialmente grave. La posición de dominio de Real Madrid y F.C. Barcelona en fútbol se ha trasladado también al **baloncesto** e incluso a otros deportes ya menos mayoritarios. Es tal la capacidad económica que estos dos clubs generan **a través del fútbol** que pueden permitirse el lujo de financiar, con tan solo una pequeña parte de su presupuesto, unas secciones de baloncesto tan poderosas, que **sus rivales tampoco tienen posibilidades de optar a los títulos en juego** (tal y como se puede apreciar en el palmarés de las últimas temporadas que figura en el cuadro precedente).

Si vemos los **presupuestos** que se manejan en **baloncesto**, segundo deporte en importancia en España tanto en número de aficionados como en número de licencias federadas, la conclusión es la misma que en el fútbol, estando los presupuestos de Real Madrid y F.C. Barcelona por encima del doble del siguiente equipo en presupuesto, hecho que ha producido que en los últimos años hayan dominado absolutamente los torneos nacionales de Liga y Copa.

| CLUB | PRESUPUESTO EN M€ |
|---|---|
| Real Madrid | 27 millones |
| FC Barcelona | 25 millones |
| Unicaja de Málaga | 12 millones |
| Baskonia | 11,5 millones |
| Valencia Basket | 11 millones |
| Herbalife Gran Canaria | 5,6 millones |
| Bilbao Basket | 5,5 millones |
| CAI Zaragoza | 5,5 millones |
| Cajasol Sevilla | 4 millones |
| Estudiantes | 4 millones |
| Guipuzkoa Basket | 3,5 millones |
| UCAM Murcia | 2,8 millones |
| Fuenlabrada | 2,8 millones |
| CB Canarias | 2,5 millones |
| Obradoiro | 2,3 millones |
| Manresa | 2,3 millones |
| Joventut Badalona | 2 millones |
| CB Valladolid | 1,5 millones |

Presupuestos para la temporada 2013/14 según DIARIOGOL.COM

En ningún país de nuestro entorno se produce un hecho semejante, que dos clubs acaparen la casi totalidad de los títulos en juego en los principales deportes, dándose además la circunstancia de que en el resto de países los clubs de fútbol solo compiten en fútbol, no en baloncesto ni en otros deportes, teniendo cada deporte sus clubs históricos con una propia personalidad. En España, por contra, los clubs independientes de baloncesto y otros deportes como el balonmano, están sometidos también al dominio de Real Madrid y FC Barcelona gracias a los grandes presupuestos que manejan fruto de los ingresos generados por el fútbol y, en concreto, por los derechos de imagen y televisión.

Por ello, **los aficionados al deporte en España exigimos una competición equilibrada** y donde las compensaciones económicas por la venta de derechos se repartan en función de las clasificaciones deportivas y otros criterios objetivos que redunden en un mayor atractivo para el consumidor final del producto.

Aconsejan finalmente este sistema razones de índole deportiva y social, como la propia cohesión competitiva del campeonato, la función social del deporte, el mantenimiento de estructuras de formación de jugadores, e incluso en última instancia la reducción de las abultadas deudas de los clubes profesionales con Hacienda y la Seguridad Social, que ascienden, según se hizo público a comienzos de año a 752 millones de euros respecto de la AEAT y a 10,6 millones en el caso de la Seguridad Social.

En esta línea ya el libro blanco del deporte de la Comisión Europea de 2007 reconoce la importancia de una redistribución equitativa entre los clubes,

incluidos los más pequeños, y entre el deporte profesional y no profesional, cuestión que liga a un sistema de venta colectiva de derechos de televisión.

**6.c- Datos sobre la incidencia del hecho denunciado en el funcionamiento del mercado del fútbol en Europa**

La mayoría de los países de nuestro entorno, con competiciones deportivas potentes desde un punto de vista mediático y económico, se han decantado por el modelo de venta centralizada, e incluso en el caso italiano, dicho modelo ha sido impuesto por el legislador, si bien en el resto de las ligas, ha sido iniciativa de los clubes bajo el control de la autoridad de competencia.

Es asimismo, **el sistema que utilizan tanto la UEFA como la FIFA en el senos de las competiciones que ellas organizan, y de acuerdo con los principios dentados en la decisión de la Comisión Europea de 23 de julio de 2003 (COMP 37398), hecho que avala nuestra pretensión**.

Desde el punto de vista económico es indudable que dicho sistema es el que optimiza los recursos disponibles de manera que las dos últimas ligas que se han incorporado a dicho sistema, la francesa y la italiana, han visto multiplicar su facturación televisiva, a pesar del entorno de crisis económica en el que nos desenvolvemos.

Desde el punto de vista deportivo es bien sabido que el propio libro blanco sobre el deporte de la Comisión Europea (COM 2007 391) (punto 4.8, página 19), y la resolución del Parlamento Europeo sobre el futuro del fútbol en Europa (2006/2130/INI) (punto 59), reconocen la ventaja de las ventas centralizadas para mejorar la competitividad de las plantillas, repartiéndose las posibilidades de triunfo, tanto de partido, como a fin de campeonato entre los distintos clubes participantes.

Sin embargo, independientemente del éxito económico de dicho modelo, en esta instancia interesa evaluar si el sistema de venta centralizada respeta o no los principios de libre competencia, y en concreto al riesgo de cierre del mercado, es bien sabido que este sistema ha sido avalado en numerosas ocasiones por la propia Comisión Europea, siempre que se prevean mecanismos de eliminación del riesgo de implantación de posiciones dominantes como la limitación temporal de los contratos de venta, reparto explícito en paquetes de venta, y en determinados casos, ventanas de explotación.

En concreto y en orden a la libre competencia, además de la Resolución ya mencionada en cuanto a la UEFA Champions League, hemos de citar las resoluciones de la Comisión de 19 de enero de 2005 (COMP C-2/37.214) referente a la Bundesliga y (COMP/38.173) de 22 de marzo de 2006 referente a la Premier League.

**La ventaja con que cuentan Real Madrid y F.C. Barcelona con respecto a sus rivales europeos se evidencia con la siguiente comparativa**. Partiendo de las cifras que se recogen en diversos informes elaborados al respecto, con respecto a la temporada 2012-2013, las cantidades recibidas por los equipos

“Top” de cada liga y el porcentaje de estos sobre el total de la masa serían los siguientes:

| LIGA | MASA (M€) | EQUIPO MAX. | € | % S/Masa |
|---|---|---|---|---|
| Bundesliga | 495,0 | B.Munich | 36,9 | 7,45% |
| Ligue1 | 487,9 | Paris SG | 44,6 | 9,14 % |
| Premier | 1875,2 | Liverpool | 117,0 | 6,23 % |
| Serie A | 846,1 | Juventus | 94,0 | 11,10 % |
| LFP | 755,0 | R.Mad / FCB | 140,0 | 18,54 % |

Como se puede apreciar, el porcentaje aplicado en la LFP llega a doblar y casi triplicar al resto de las ligas más importantes de Europa, salvo la italiana.

Además, y comparando los ingresos de los dos equipos grandes con las masas de ingresos de las ligas europeas, apreciamos que:

R. Madrid y Barcelona cobran sólo entre ellos dos, el 56,6 % que la masa de todos los equipos de la Liga Alemana.

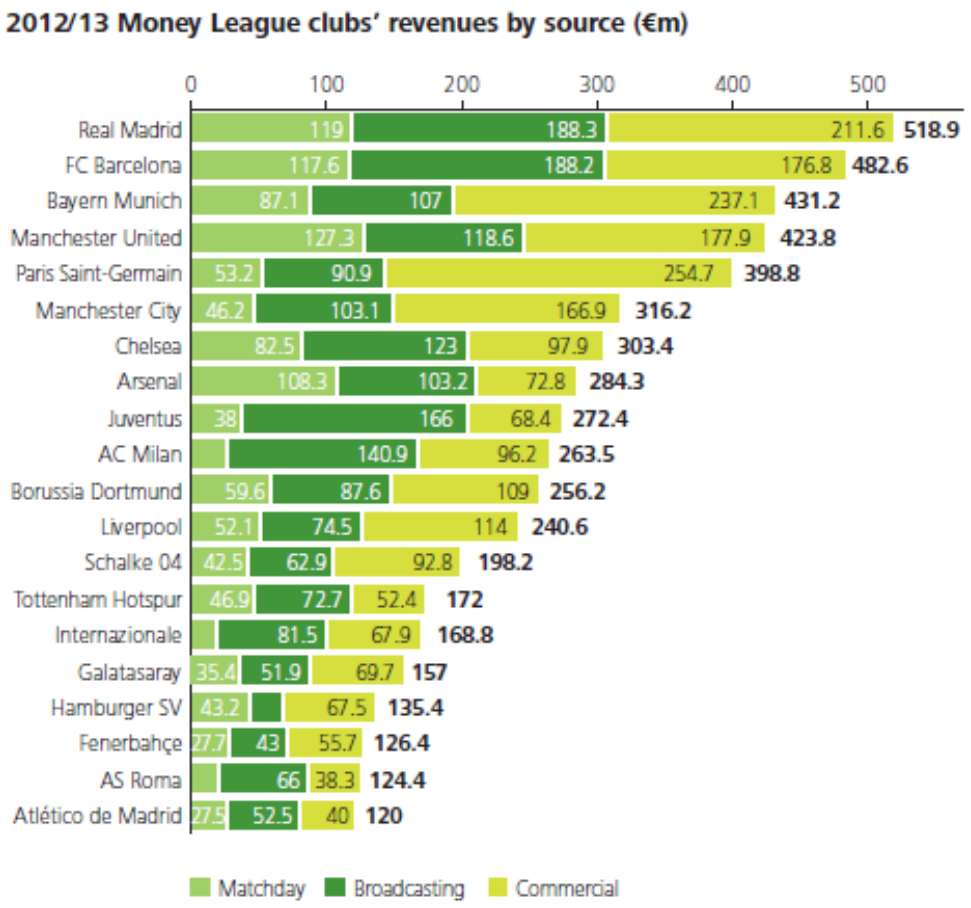
R. Madrid y Barcelona cobran sólo entre ellos dos, el 57,38 % que la masa de todos los equipos de la Liga Francesa.

R. Madrid y Barcelona cobran sólo entre ellos dos, el 14,93 % que la masa de todos los equipos de la Liga Inglesa.

R. Madrid y Barcelona cobran sólo entre ellos dos, el 33,09 % que la masa de todos los equipos de la Liga Italiana.

Hemos extraído del Informe Deloitte 2014 el siguiente cuadro en el que aparecen los 20 primeros clubs mundiales ordenados por la cifra de ingresos obtenida en la temporada 2012/2013 y en la que se puede apreciar el origen de los mismos.

La principal fuente de ingresos de los clubs no es por la venta directa de entradas a sus partidos, sino los ingresos por derechos audiovisuales y los ingresos comerciales. El único de estos tres tipos de ingresos sobre los que puede haber una regulación objetiva por parte de los organizadores de las competiciones es sobre la venta de derechos audiovisuales, hecho que en las principales ligas europeas ha sido tenido en cuenta para fomentar unas competiciones más equilibradas, excepto en España que es paradójicamente, la sede de los dos clubs que más dinero ingresan cuantitativa y comparativamente. Hay que decir también que un mayor acceso a los medios audiovisuales aumenta indirectamente las posibilidades de obtener ingresos comerciales, por lo que la incidencia de un adecuado reparto de derechos audiovisuales es trascendental.




Lo anterior, recalcando nuevamente que Real Madrid y F.C. Barcelona lideran la lista de ingresos de clubs de fútbol a nivel mundial, tal y como se incluye en el Informe Deloitte, **supone que no solo exista una situación de ventaja abusiva de F.C. Barcelona y Real Madrid en la liga española de fútbol sino que además ese ventajismo se traslada a la Liga de Campeones.**

La aplicación actual del reparto de derechos de televisión en la Liga Española que, sobre la base de una "presunta" libre concurrencia tiende a consagrar el actual estado de cosas, y falsea notoriamente la competición entre los integrantes de la LFP, afectando directamente también a sus competidores en Europa.

**En los países de nuestro entorno se han puesto los medios necesarios para conseguir unas competiciones abiertas y atractivas**. Desde el año 2010 las Autoridades Italianas obligaron mediante Decreto Legislativo un sistema de venta centralizada de derechos televisivos que impiden los abusos por parte de los clubs poderosos y de los operadores de televisión. La forma de repartirse los derechos de televisión en el país transalpino se hace de la siguiente forma entre los clubs de la Serie A: un 40% del total se reparte a partes iguales, un 30% por resultados deportivos recientes e históricos y el 30% restante en base a un baremo que tiene en cuenta el número de socios y la demografía de la zona en la que se ubica cada club. De esa forma, en la temporada 2010-2011, la diferencia entre el club que más ingresos tuvo por derechos televisivos (que fue la Juventus con 75 millones de euros) y el que menos (que fue el Cesena con 21

millones) fue de 54 millones de euros. En España esa diferencia es de 128 millones de euros.

Ya hemos visto que en Italia las autoridades han tomado cartas en el asunto, pero en el resto de países de nuestro entorno no ha hecho falta la imposición de un decreto para darse cuenta de lo que es una competición atractiva para todo el mundo. El ejemplo de la Liga Alemana es revelador. La quiebra del operador de televisión Kirch Media en el año 2002 puso a los clubs alemanes al borde de la quiebra. Lo que podía haber sido la sentencia para la Bundesliga, se convirtió por necesidad en una reestructuración de la competición a nivel económico que ha conseguido convertirla en la segunda liga del mundo que más ingresos genera, solo por detrás de la Premier, y con una media de asistencia a los estadios espectacular de 42.000 espectadores por partido.

El secreto del éxito alemán radica en que se ha dado prioridad a los aficionados que acuden al estadio y no a los espectadores que ven el fútbol por televisión. El coste medio de la entrada a un partido de la liga alemana es de poco más de 20 euros y los abonos más baratos para la temporada completa rondan los 200 euros. Siguiendo con la teoría de beneficiar al aficionado, se estableció que el control efectivo de los clubs debe estar en manos de sus aficionados (la conocida como regla 50+1), con lo que consiguieron evitar la aparición de empresarios sin escrúpulos y oportunistas excéntricos. Solamente las empresas o empresarios que han acreditado fuertes vínculos con un determinado club, como pueden ser los casos de la firma Bayer en Leverkusen o Volskwagen en Wolfsburgo tienen la posibilidad de acaparar la mayoría de acciones de un club. Ni que decir tiene que el reparto de los derechos televisivos, como se puede comprobar en el cuadro que hemos visto anteriormente, se negocia de manera conjunta y se hace de una forma equitativa y proporcionada.

En la Premier inglesa el sistema se equilibra distribuyendo un 50% del montante a repartir en partes iguales, un 25% por la clasificación durante la temporada y el otro 25% por índices de audiencia con unos mínimos establecidos.

## 7.- DERECHO DE LA UNION VULNERADO

### ARTICULOS 101 Y 102 DEL TRATADO DE FUNCIONAMIENTO DE LA UNION EUROPEA

*“Artículo 101*

*1. Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior y, en particular, los que consistan en:*

*a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;*

*b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;*

*c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;*

*d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;*

*e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.*

*2. Los acuerdos o decisiones prohibidos por el presente artículo serán nulos de pleno derecho.*

*3. No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a: — cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas, — cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas, cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas, que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:*

*a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;*

*b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate."*

*"Artículo 102*

*(antiguo artículo 82 TCE)*

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

*Tales prácticas abusivas podrán consistir, particularmente, en:*

*a) imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas;*

*b) limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores;*

*c) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;*

*d) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos."*

El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el asunto United Branch vs Comisión define la posición de dominio como "La posición de fortaleza económica que disfruta un operador y que le permite obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado relevante al proporcionarle poder de comportarse de forma apreciable, con independencia de sus competidores, y en última instancia de sus clientes." Entendemos esta situación predicable de la realidad actual del mercado futbolístico español, ya

que como hemos expuesto en los antecedentes, la competencia entre las SAD se ha vuelto imposible.

Como última consecuencia de todo ello, (escasa competitividad de los equipos, horarios incómodos) poco a poco van decreciendo las otras posibles fuentes de ingreso del resto de los equipos, asistencia a los estadios y merchandising, ya que difícilmente se puede atraer público a las gradas para presenciar un espectáculo deportivo en el que la posibilidad de competir por un título es igual a cero, volviéndoles cada vez más dependientes, y por ende sumisos a las directrices de los operadores televisivos.

Como hemos visto, a nuestro entender, el sistema actual de comercialización de derechos televisivos tiende a perpetuar la situación actual conformada en la concurrencia de dos clubes gigantes, y un resto de equipos que poco pueden hacer más que luchar por la mera supervivencia económica.

Esta situación es además fomentada por los operadores televisivos, a los que les resulta mucho más simple adoctrinar al televidente en el consumo de dos grandes clubes , sin prestar atención al resto de los que concurren a la competición, y de esta manera controlando a dos gigantes, controlar de facto la totalidad del sistema. Esto constituye un supuesto de falseamiento de la libre competencia, por cuanto que la posición competitiva de los equipos pequeños es cada vez más endeble, con verdadero riesgo de desaparición, ya que para sostener el ritmo de los denominados grandes, deben incurrir en gastos por encima de sus posibilidades.

Pero es que, además, los otros dieciocho clubes de la Primera División se ven compelidos, de modo obligatorio, a vender por el precio ofrecido los derechos televisivos como único mecanismo para garantizar su supervivencia económica, tal y como señalábamos anteriormente, dado el porcentaje que representa en sus presupuestos de ingresos; de este modo, la negativa a vender por el precio actual los derechos televisivos no es una opción pues ello conllevaría, inevitablemente, la imposibilidad de competir en el fútbol profesional.

La situación se torna así en insostenible: los clubes participan en la liga profesional sin posibilidad de competir deportivamente y produciéndose año tras año un agravamiento de la diferencia deportiva entre Real Madrid y Barcelona y el resto de competidores.

Esta extremada desproporción de los gastos y los ingresos, se ve agravada sobremanera en el caso de que alguno de estos clubes se viera invocado al descenso de categoría, en cuyo caso, los ingresos televisivos quedan reducidos a la mínima expresión. Dada esta circunstancia, a todas luces imposible para los llamados equipos grandes, la ruina económica en la que suelen quedar estas entidades, que por el contrario no se ven liberadas de los compromisos contractuales adquiridos principalmente con sus futbolistas, ha venido acarreando una cascada incesante de entidades en **concurso de acreedores,** llegando en algunos casos a **peligrar la supervivencia de entidades centenarias.**

Por tanto consideramos que el sistema actual favorece la posición de dominio del Real Madrid y del FC Barcelona en el mercado deportivo español, siendo perjudicados por esta situación los aficionados de los otros 39 clubs de fútbol que conforman la Liga de Fútbol profesional y por extensión los aficionados de los otros 16 clubs de baloncesto que conforman la Liga de la Asociación de Clubs de Baloncesto que, en las condiciones actuales, tienen muy pocas posibilidades de ver a sus equipos optar a los títulos en juego.

Esta posición de **dominio abusivo** claramente manifestada en España **ve ampliado su alcance al resto de los países comunitarios** y prueba de ello es que la Comisión Europea está investigando en la actualidad varias denuncias contra algunos clubs de la liga española entre los que se encuentran Real Madrid y F.C. Barcelona por hallar indicios de no competir en igualdad de condiciones con el resto de escuadras europeas por los beneficios obtenidos en **operaciones inmobiliarias "sospechosas**" y por las ventajas obtenidas al **no estar constituidos como sociedades anónimas deportivas** con el consiguiente trato fiscal más ventajoso. Teniendo en cuenta que **los expedientes actualmente abiertos están motivados por hechos extraordinarios** como son las ayudas de administraciones públicas en operaciones inmobiliarias o la poca incidencia del diferente efecto fiscal por no estar constituidas como sociedades anónimas deportivas, y teniendo en cuenta que **la raíz y la causa principal de la ventaja competitiva de la que gozan Real Madrid y F.C. Barcelona es la consecución de sus ingresos recurrentes**, entre los que se encuentran como parte principal los recibidos por la venta de derechos audiovisuales, **solicitamos sea admitida esta denuncia por estar completamente fundamentada.**

Aunque unos acuerdos de funcionamiento, como pueden ser los de la LFP en España, estén en teoría plenamente de acuerdo con la normativa de competencia, si el resultado de la aplicación de los mismos no es satisfactorio porque perjudica a una gran parte de los consumidores, deben ser revisados y modificados para conseguir el objetivo que se pretende y ser coherentes con el espíritu de la ley a la que deben estar sometidos.

En el caso denunciado **se dan todos los requisitos necesarios para considerar los acuerdos adoptados por la Liga de Fútbol Profesional en materia de reparto de derechos de televisión como conducta abusiva** a favor de las empresas (en este caso clubs de fútbol) que gozan de una posición dominante en el mercado deportivo del deporte profesional:

- En primer lugar existe un **claro mercado de productos de referencia** como es el de las competiciones deportivas de fútbol y baloncesto a nivel nacional y europeo en las que el servicio que recibe el consumidor son los resultados deportivos de sus equipos.

- En segundo lugar el **mercado geográfico** de referencia está claramente delimitado por el ámbito de las competiciones deportivas en las que compiten los dos clubs beneficiarios, **competiciones nacionales y competiciones europeas.**

- En tercer lugar los clubs beneficiarios de esta posición de dominio son los que cuentan con una mayor **cuota de mercado** tanto a nivel nacional como europeo que, aunque es un indicador difícil de analizar, si se toman los ingresos obtenidos en la temporada 2012/13 según el Informe de Deloitte Football Money League de 2014 (Anexo nº 1) por Real Madrid y F.C. Barcelona se puede observar que **son los dos clubs del mundo que más ingresos tienen**, que los ingresos de cada uno de estos clubs son un 400% más que los del tercer club español por cifra de ingresos, el Atlético de Madrid, y que solo hay 9 clubs en Europa que tengan unos ingresos superiores al 50% de Real Madrid y F.C. Barcelona. Todo lo anterior es un claro indicador de posición de dominio.

- Por último y, en cuarto lugar, la entidad que con sus acuerdos ha propiciado esta situación de dominio, la Liga de Fútbol Profesional, tiene la obligación y la responsabilidad de defender los intereses generales de sus afiliados (el artículo 49 de sus Estatutos concibe a la LFP como ***"expresión solidaria de los intereses comunes de las competiciones que organiza y de sus afiliados"***) y, aunque inicialmente no estuviera en su ánimo el beneficiar o perjudicar a ninguno de sus miembros, el tiempo ha demostrado que el efecto de esos acuerdos ha ocasionado **perjuicios** que no han sido subsanados, desatendiendo las numerosas solicitudes que han reclamado un modelo semejante al de otros países europeos en los que el comportamiento del mercado futbolístico ha sido satisfactorio.

Un mercado en el que no se cumplen unos mínimos de libre competencia no sigue el espíritu de los artículos 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, ni siquiera aunque aparentemente los acuerdos que lo regulen se ajusten a derecho, y prueba de ello ha sido **la admisión a trámite por parte de la Comisión de las denuncias de clubs europeos contra operaciones que estaban ajustadas a derecho pero sobre las que recaen indicios suficientes de beneficiar a unos clubs y de no competir en igualdad de condiciones.**

## 8.- CASOS RESUELTOS POR LA COMISION

### 8.1.- La UEFA Champions League.

La Comisión adoptó una decisión de exención en virtud del artículo 81 (3) del Tratado para la UEFA Champions League en 2003. Antes de la intervención un solo operador por Estado miembro adquiriría todos los derechos de los medios en un paquete por lo menos tres años o más. Hubo un esquema de concesión de sublicencias rudimentaria y muchos derechos no utilizados, incluyendo los derechos de los nuevos medios de comunicación. Clubes de fútbol individuales no tenían derechos para explotar.

En respuesta a la declaración de la Comisión de las objeciones, la UEFA presentó propuestas para un nuevo acuerdo de venta conjunta que en una forma modificada cumplían los requisitos del artículo 81 (3).

Así un nuevo acuerdo de venta conjunta incluyó una segmentación de los derechos en 14 paquetes de derechos diferentes. Esto aplica no sólo respecto de los derechos de televisión, sino también todos los demás derechos de los medios de comunicación como la radio, Internet, UMTS y los derechos de los medios físicos (OVO, VHS, CO -ROM).

Estos paquetes de derechos individuales se venden por separado a través de un procedimiento de licitación pública. Por ejemplo UEFA hizo tres paquetes de TV en vivo. Así pues, varios operadores de diferentes medios de comunicación tienen la oportunidad de hacer una oferta para adquirir diferentes paquetes individuales. Esto dio lugar a más operadores de medios de comunicación que son capaces de retransmitir la señal de la UEFA Champions League.

La propuesta de la UEFA significó una reducción del derecho exclusivo de la UEFA a vender los derechos de emisión de la UEFA Champions League. A los clubes de fútbol se les permitió vender ciertos derechos de difusión en paralelo con la UEFA sobre una base no exclusiva. Esto permite que los clubes de fútbol puedan promover sus propias marcas relacionadas con el club.

El caso de la UEFA Champions League se centraba en los aspectos horizontales de venta conjunta.

Sin embargo también hay que prestar atención a los aspectos verticales mientras que con salir de entrar en contratos individuales de derechos.

La exclusividad vertical se limitó no sólo en su alcance por la división de los derechos en varios paquetes diferentes, sino también en el tiempo de los contratos de los derechos, ya que se concluirán durante no más de 3 años.

La comisión fijo su interés en que los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos serían remediados por la propuesta de la UEFA

Esto ha provocado que un gran número de emisoras de televisión transmitan la UEFA Champions League y parece que los derechos de nuevos medios de comunicación están siendo explotados más intensamente.

### 8.2.- La DFB (Bundesliga Alemana)

El mismo enfoque general fue seguido en el caso de la DFB. También en este caso, los derechos audiovisuales fueron segmentados en paquetes separados con el fin de dar a varias emisoras de la oportunidad de competir con éxito por los derechos. Los derechos de los nuevos medios también fueron segmentados en paquetes separados.

La decisión sobre la DFB no es una decisión de exención, sino una decisión que se adoptó en virtud del artículo 9 del Reglamento 1/2003. Los compromisos asumidos por la DFB en consecuencia se han hecho legalmente.

Hay por supuesto diferencias en la composición de los diferentes paquetes en comparación con el caso de la UEFA Champions League, que están teniendo en cuenta el hecho de que el Bundesligen son torneos nacionales y la UEFA Champions League es una competición de fútbol paneuropea . Al igual que el caso de la UEFA Champions League el caso DFB básicamente sólo se refiere a los aspectos horizontales de la venta conjunta.

8.3.- La FAPL (Liga Inglesa)

El caso comenzó a iniciativa propia en 2001 y la Comisión emitió un pliego de cargos a la FAPL en diciembre de 2002. Es su respuesta al pliego de cargos, la FAPL negó que las disposiciones restringen la competencia en cualquier mercado. A pesar de ello, la Comisión y la FAPL comenzaron conversaciones para un acuerdo. Esto llevó a una serie de cambios que se puso en marcha en junio de 2003 cuando la FAPL presentó un esquema preliminar de una posible nueva política comercial para la explotación de todos los derechos de difusión de la FA Premier League.

En julio de 2003, la FAPL publicó una licitación para un número de derechos de emisión para las temporadas 2004-2007, especialmente cuatro paquetes de derechos de televisión en vivo, los cuatro de los cuales fueron finalmente conquistados por BSkyB. La Comisión planteó ciertas inquietudes sobre los derechos que fueron ofrecidos, así como la conducta y el resultado de la licitación. Conversaciones para un acuerdo más tuvieron lugar en el segundo semestre de 2003, que culminó en un acuerdo provisional que implica compromisos tanto la FAPL y BSkyB en diciembre de 2003.

# III) RESULTADO ESPERADO DE LA INTERVENCIÓN DE LA COMISIÓN E INTERÉS LEGÍTIMO

## 9.- RESULTADO ESPERADO DE LA INTERVENCIÓN DE LA COMISIÓN

Una vez identificada y demostrada la infracción denunciada, así como su alcance geográfico, entendemos que la solución a una situación como al actual, insostenible desde el punto de vista económico (y por extensión deportivo), no puede pasar sino por el **establecimiento de un sistema de venta de derechos televisivos de forma centralizada**, como sucede en los principales países europeos, y en las principales competiciones de índole internacional, evitando así la gran **DESPROPORCIÓN** existente en la actualidad entre los presupuestos que manejan Real Madrid y FC Barcelona y el resto de competidores.

Como ejemplo de nuestra pretensión, si aplicásemos el sistema inglés de reparto de derechos de televisión a la liga española, el resultado sería bien diferente al actual, como podemos apreciar en el siguiente cuadro:

**REPARTO DE LOS DERECHOS DE TV SEGÚN EL SISTEMA UTILIZADO POR LA LFP Y LA PREMIER LEAGUE**

SIMULACIÓN DE LO QUE COBRARÍAN POR TV LOS EQIPOS UTILIZANDO EL SISTEMA DE REPARTO DE LA LIGA INGLESA, vía @entreraposos

**Sistema LFP: Cada club negoció hace años los contratos individualmente. Se reducen poco a poco las distancias pero siguen siendo enormes**

**Sistema PREMIER LEAGUE:**

*50% FIJO a partes iguales = 18,875 M€*

*25% por CLASIFICACIÓN durante la temporada. Cada puesto supone 0,9 M€ más*

*25% por AUDIENCIA: 2/3 mínimo para todos los equipos y 1/3 según número de partidos televisados. Como en España se televisan todos, he mantenido las proporciones del contrato actual como referencia. Por ejemplo FCB=RM y casi el triple que VAL*

| | SISTEMA ACTUAL | Diferencia | SISTEMA PREMIER | AUDIENCIA | | POR CLASIFICACIÓN | FIJO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | MÍNIMO | VARIABLE | | |
| REAL MADRID | 140 | -86,99 | 53,01 | 6,3 | 11,64 | 16,2 | 18,875 |
| FC BARCELONA | 140 | -86,09 | 53,91 | 6,3 | 11,64 | 17,1 | 18,875 |
| VALENCIA CF | 48 | -7,14 | 40,86 | 6,3 | 3,99 | 11,7 | 18,875 |
| ATLÉTICO DE MADRID | 42 | 4,67 | 46,67 | 6,3 | 3,49 | 18 | 18,875 |
| SEVILLA FC | 32 | 10,23 | 42,23 | 6,3 | 2,66 | 14,4 | 18,875 |
| ATHLETIC CLUB DE BILBAO | 32 | 11,13 | 43,13 | 6,3 | 2,66 | 15,3 | 18,875 |
| VILLARREAL CF | 32 | 9,33 | 41,33 | 6,3 | 2,66 | 13,5 | 18,875 |
| REAL BETIS | 30 | -1,43 | 28,57 | 6,3 | 2,49 | 0,9 | 18,875 |
| RCD ESPANYOL | 28 | 5,80 | 33,80 | 6,3 | 2,33 | 6,3 | 18,875 |
| REAL SOCIEDAD | 25 | 14,85 | 39,85 | 6,3 | 2,08 | 12,6 | 18,875 |
| Elaboración: Roberto Bayón @entreraposos | | | | | | | |
| MÁLAGA CF | 25 | 11,25 | 36,25 | 6,3 | 2,08 | 9 | 18,875 |
| GETAFE CF | 25 | 9,45 | 34,45 | 6,3 | 2,08 | 7,2 | 18,875 |
| CA OSASUNA | 22 | 7,70 | 29,70 | 6,3 | 1,83 | 2,7 | 18,875 |
| RC CELTA DE VIGO | 22 | 15,80 | 37,80 | 6,3 | 1,83 | 10,8 | 18,875 |
| LEVANTE UD | 22 | 14,90 | 36,90 | 6,3 | 1,83 | 9,9 | 18,875 |
| GRANADA CF | 18 | 14,07 | 32,07 | 6,3 | 1,50 | 5,4 | 18,875 |
| ELCHE CF | 18 | 13,17 | 31,17 | 6,3 | 1,50 | 4,5 | 18,875 |
| REAL VALLADOLID | 18 | 10,47 | 28,47 | 6,3 | 1,50 | 1,8 | 18,875 |
| RAYO VALLECANO | 18 | 16,77 | 34,77 | 6,3 | 1,50 | 8,1 | 18,875 |
| UD ALMERÍA | 18 | 12,27 | 30,27 | 6,3 | 1,50 | 3,6 | 18,875 |
| | | 755 | | 126 | 62,75 | 189 | 377,5 |

Nuestra tesis se constata, como así creemos haber demostrado, con un mero análisis de la situación existente en el resto de Ligas Europeas donde las diferencias entre los competidores son menos acusadas, así como la salud financiera de los clubes es más sólida.

Las medidas que esperamos que adopte la Comisión ya ha quedado demostrado que funcionan satisfactoriamente en otros países, por lo que **nuestra demanda no se basa en hipótesis o especulaciones sino en la experiencia y en la legalidad**. En particular, las medidas que en casos similares han acompañado a la implantación de los sistemas de venta centralizada, como por ejemplo la limitación temporal de los contratos de cesión, la compartimentación del contenido en varios paquetes y según ventanas de explotación, la prohibición de no explotación de los contenidos, y en alguna ocasión, la prohibición de comprador único, han servido para **establecer unos principios competitivos de ordenación del acceso a los derechos y a su posterior explotación, estando particularmente encaminados a evitar la formación de posiciones dominantes.**

Como aficionados al deporte y consumidores finales de las competiciones deportivas tenemos la obligación de aspirar a que las mismas gocen de unas condiciones mínimas de atractivo y competitividad que ni se están dando en la actualidad, ni se prevén en el futuro.

## 10.- INTERÉS LEGÍTIMO

Los aficionados al fútbol en general, y muy en particular los representantes de asociaciones de socios y accionistas minoritarios de los clubs participantes en las competiciones profesionales, somos los consumidores finales de dichas competiciones deportivas por lo que, en virtud del artículo 7.2 del Reglamento CE 1/2003, estamos plenamente facultados para presentar denuncias contra comportamientos generadores de agravios que perjudiquen nuestros intereses.

Según la información que se puede obtener en la propia página web de la Liga de Fútbol Profesional, entre Real Madrid y F.C. Barcelona suman 248.695 socios y abonados, mientras que el número de socios y abonados de los otros 39 clubs que compiten en 1ª y 2ª división es de 624.420. Queda claro pues que el interés general de los aficionados al fútbol en España debe estar más cerca de los que constituyen una mayoría y no en favor de solo dos de los competidores.

Como ha quedado explicado en este escrito, La Liga de Fútbol Profesional, como entidad que tiene que velar por los intereses comunes de las competiciones que organiza y de sus afiliados (los clubs de fútbol) ha tomado una serie de acuerdos que han repercutido de forma negativa en una mayoría de los clubs que la conforman **en beneficio de solo dos de sus miembros**, incumpliendo por tanto los fines para los que se constituyó, y cuyas consecuencias en forma de resultados deportivos nos han afectado a una parte mayoritaria de los aficionados.

Una intervención de la Comisión que obligase a la Liga de Fútbol Profesional a replantearse los acuerdos en materia de reparto de ingresos de derechos audiovisuales, **en busca del interés común de sus afiliados** como así está obligada en base a lo dispuesto en el artículo 49 de sus Estatutos, redundaría en primer lugar en un **beneficio económico y deportivo para la mayoría de sus componentes y por extensión en beneficio de la mayoría de los aficionados al deporte en España y en Europa.**

Por lo expuesto

**SOLICITAMOS A LA COMISIÓN:**

**Se tenga por presentado este escrito y por comunicados los hechos contenidos en su cuerpo, instándose a la DIRECCION GENERAL DE LA COMPETENCIA EUROPEA la instrucción de procedimiento contra la entidad denunciada por si los hechos descritos pudieran suponer una infracción de las obligaciones vigentes en materia de competencia y en perjuicio de los legítimos intereses de los consumidores y usuarios ordenando, en su caso, mediante decisión a la Liga de Fútbol Profesional a poner remedio eficaz a los defectos de funcionamiento constatados en esta denuncia y, en concreto, a modificar el sistema de reparto de los ingresos obtenidos por la venta de los derechos audiovisuales de los clubes y SAD que la componen, al objeto de disminuir las diferencias actuales y permitir una verdadera y leal competencia, de forma que ninguna sociedad supere un porcentaje de la masa total de ingresos que esta DIRECCIÓN GENERAL considere adecuada para impedir posiciones dominantes.**

Los abajo firmantes declaran que la información proporcionada en el presente escrito y en sus anexos se da plenamente de buena fe

En Madrid a 30 de diciembre de dos mil catorce.

Fdo. JOSÉ ÁNGEL ZALBA LUENGO
FASFE

Fdo. LUIS CASANOVA GÓMEZ
INTERNATIONAL SOCCER CENTER SC

# ANEXOS

**Anexo nº 1.-** Informe de Deloitte Football Money League de 2014

**Anexo nº2.-** Informe sobre la Competencia en los Mercados de Adquisición y Explotación de Derechos Audiovisuales de Fútbol en España

**Anexo nº3.-**Decisión de la Comisión de 22 de marzo de 2006 sobre venta conjunta de los derechos de la FA Premier League (liga inglesa)

**Anexo nº4.-**Decisión de la Comisión de 19 de enero de 2005 sobre venta conjunta de los derechos de la Bundesliga (liga alemana)