



FÚTBOL PROFESIONAL, DERECHO DE LA COMPETENCIA Y «FAIR PLAY»

PROFESSIONAL FOOTBALL, COMPETITION LAW AND «FAIR PLAY»

Stephen F. Ross*

Profesor de Derecho

Universidad Estatal de Pensilvania, Estados Unidos

sfr10@psu.edu

Recibido: 16/02/2025 | Aceptado: 27/06/2025

Resumen

El presente ensayo examina la relación entre el derecho de la competencia y la noción de «Fair Play» en el ámbito del fútbol profesional. El autor comienza analizando el significado lingüístico y filosófico del término «Fair Play» y valorando cómo las diferentes interpretaciones de esta noción pueden influir en la percepción de lo que se entiende por justicia en el deporte. A continuación, compara la aplicación del derecho de la competencia en EE.UU. y Europa, destacando que, aunque hay diferencias, no existe un verdadero conflicto entre la noción de «Fair Play» y la normativa en materia de competencia. Finalmente, defiende que el derecho de la competencia puede ser utilizado para promover una competición justa y equitativa en el deporte, abogando por la redistribución solidaria de ingresos y el respeto de los derechos laborales en el marco del modelo europeo de deporte.

Palabras clave: Derecho de la competencia, Fair Play, fútbol profesional, Modelo Europeo del Deporte, libre circulación de trabajadores, justicia deportiva.

Abstract

This essay examines the relationship between competition law and the notion of «Fair Play» in professional football. The author begins by discussing the linguistic and philosophical meaning of «Fair Play» exploring how different interpretations can influence the perception of fairness in sports. He then compares the application of competition law in the US and Europe, highlighting that, despite differences, there is no inherent conflict between «Fair Play» and competition law. Finally, the author argues that competition law can promote fair and equitable competition in sports, advocating for the solidarity-based redistribution of income and the respect for labor rights within the framework of the European sports model.

*Los comentarios son bienvenidos en sfr10@psu.edu.

Keywords: Competition law, Fair Play, professional football, European Sports Model, free movement of workers, sports justice.

Sumario

1. PLANTEAMIENTO. 2. LA NOCIÓN DE FAIR PLAY. 3. LA INTERACCIÓN CON EL DERECHO DE LA COMPETENCIA. 4. REFLEXIONES

1. PLANTEAMIENTO

Recientemente, tuve el honor de pronunciar el discurso inaugural en una conferencia celebrada en Lima, Perú, sobre derecho deportivo y derecho de la competencia. Los organizadores planteaban la posible contradicción entre el derecho de la competencia y las normas por las que se rige fútbol profesional a partir de la noción de «Fair Play». Me llamó la atención en aquel momento que para ello acudieran a la expresión en inglés, «Fair Play», ya que, como he podido comprobar a lo largo de los últimos años, hay diversas traducciones del término al español, cada una con distintos significados e implicaciones jurídicas.

En este ensayo me propongo revisar qué se puede entender como «Fair Play» para, a continuación, analizar cómo aplican los jueces y tribunales el derecho de la competencia en el ámbito del deporte e identificar algunas de las diferencias que parecen existir entre la jurisprudencia estadounidense y europea. En primer lugar, llevaré a cabo una aproximación al término «Fair Play». Seguidamente, defenderé una conclusión que me permito anticipar ya: no hay conflicto entre una noción de «Fair Play» basada en el interés público y la aplicación del derecho de la competencia al negocio del fútbol profesional. Y, para concluir, plantearé algunas reflexiones sobre la relación entre el «Fair Play» en el fútbol profesional, la libre circulación de trabajadores en el ámbito de la Unión Europea y la forma en que la mayoría de los Estados miembros suelen regular las relaciones laborales por cuenta ajena.

2. LA NOCIÓN DE FAIR PLAY

El punto de partida de este ensayo se sitúa fuera del ámbito del Derecho, ya que con carácter previo considero que es necesario determinar el significado lingüístico y filosófico del término «Fair Play». En este sentido, partiré de un hecho difícilmente cuestionable: nos encontramos ante un término que no es unívoco, esto es, que puede tender distintos significados para cada persona. Por poner un ejemplo, lo que el Manchester City FC y sus seguidores piensan que es «fair» o «justo», en castellano, es muy diferente de lo que un club de mitad de la tabla para abajo de la competición de Primera División de fútbol española, por ejemplo, el Rayo Vallecano, piensa que es «justo»¹.

Mi amigo y colega de la Universidad de Penn State, el profesor Francisco Javier López Frías, destacado académico especializado en filosofía del deporte, observa que la Real Academia Española (RAE) acepta el término «Fair Play» en inglés, pero hay varias traducciones al español que podrían ser reveladoras. La expresión «juego limpio», que literalmente se traduciría en inglés como

«clean play» -en contraste con el juego sucio-, podría interpretarse como una adhesión a reglas que sirvan para minimizar las lesiones y contribuyan a garantizar el respeto a la integridad del juego. En este sentido, es difícil que alguien pueda defender que el Manchester City no acepta las reglas de «clean play», o que la competencia propuesta de la Superliga no implica «clean play». Una interpretación filosófica del término podría llevar a su traducción como «juego justo», que literalmente se traduciría en inglés como «just play». En este sentido, la mayoría de las personas reconoce que lo que es «justo» depende de la concepción que cada uno tenga de la «justicia» y que para afirmar que algo es «injusto» es necesario definir con precisión que se entiende por «justicia».

López Frías señala que muchos autores de habla hispana suelen apoyarse en el término «deportividad», que la RAE define como «Proceder deportivo», esto es, «ajustado a normas de corrección y respeto propias del deporte», sinónimo de «corrección». De lo que se deduce que la «corrección» es una cuestión altamente normativa, ya que sólo se puede determinar qué se entiende por «juego justo» justificando POR QUÉ algo DEBERÍA existir (o no) en el ámbito del deporte.

Si vamos más allá de la noción de «juego limpio» en sentido estricto, la filosofía ofrece distintos enfoques a la hora de determinar el estándar de corrección que DEBE existir, por ejemplo, en el ámbito del fútbol profesional. Por un lado, basándose en planteamientos de filósofos morales deontológicos, como Immanuel Kant, ofrece una visión moral y normativa de cómo debería ser el deporte, independientemente de sus consecuencias sociales.² Esto lo vemos cuando alguien afirma que las competiciones justas exigen que las posibilidades de cada equipo estén igualadas, como un fin en sí mismo. Por otro lado, siguiendo a filósofos utilitaristas, como Jeremy Bentham y John Stuart Mill, se podría concluir que el diseño de la competición debe promover el mayor bien posible para el mayor número de personas³. Esto a menudo se puede observar en un mercado libre donde el Real Madrid es superior dentro y fuera el terreno de juego a Boca Juniors, que a su vez es superior a Universitario, que es superior al Club Carlos Manucci, debido a que hay más seguidores del Real Madrid que de Boca Juniors, y más fans de Universitario que del Club Carlos Manucci. Otra teoría -en respuesta al utilitarismo- podría partir de la propuesta del filósofo John Rawls, para quien la justicia requiere que todos tengan ciertas oportunidades mínimas básicas.⁴ Este enfoque puede servir para justificar los acuerdos que tienen como finalidad ofrecer la oportunidad de competir a los clubes que cuentan con menos recursos, como sucede, por ejemplo, con el sistema de ascensos y descensos que suele caracterizar al fútbol a

¹SCHUBERT, MATHIAS y LÓPEZ FRIAS, FRANCISCO JAVIER: «Walk the Talk: Financial Fairness in European Club Football», *Sport Ethics and Philosophy*, núm. 13, vol. 4, 2017.

²REID, HEATHER L.: «Deontology and Fair Play», *Introduction to the philosophy of sport* (Second edition). Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield, 2023; O'DOWD, ORNAITH: «Trash talk and Kantian values», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 49, vol. 3, 2022, págs. 383-397. <https://doi.org/10.1080/00948705.2022.2126847>

³SCHNEIDER, ROBERT C.: «Moral Reasoning», *Ethics of Sport and Athletics: Theory, Issues, and Application* (Second edition), Wolters Kluwer Philadelphia, 2021.

⁴KEENAN, FRANCIS W.: «Justice and Sport», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 2, vol. 1, 1975, págs. 111-123. <https://doi.org/10.1080/00948705.1975.10654103>; PAWLENKA, CLAUDIA: «The Idea of Fairness: A General Ethical Concept or One Particular to Sports Ethics?», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 32, vol. 1, 2005, págs. 49-64. <https://doi.org/10.1080/00948705.2005.9714670>; y OLDHAM, ALAN C.: «Scales of ignorance: an ethical normative framework to account for the relative risk of harm in sport categorization», *Journal of the Philosophy of Sport*, 2024, págs. 1-19. <https://doi.org/10.1080/00948705.2024.2330066>

nivel mundial (América del Norte y Australia son las principales excepciones), y la redistribución solidaria de los ingresos que generan las competiciones con más impacto comercial hacia el deporte base.

En este contexto, cabe hacer referencia a la noción de «excelencia deportiva» en la que se apoyan algunos filósofos del deporte para argumentar que la competición es «justa» cuando protege y promueve las habilidades y capacidades que se valoran de forma específica en cada deporte⁵. Sirva como ejemplo el debate sobre el formato de los partidos de cricket: algunos seguidores abogan por una versión reducida de tres horas de competición, mientras que otros están a favor del modelo de competición tradicional que implica jugar durante siete horas cada uno de los cinco días que dura la contienda deportiva.⁶

Reconociendo que la resolución de debates filosóficos excede del alcance de este ensayo, el objetivo en los próximos apartados se limitará –como se ha indicado– a exponer la existencia de conceptos y visiones alternativas de la noción de «Fair Play» que interactúan con el Derecho de la competencia.

3. LA INTERACCIÓN CON EL DERECHO DE LA COMPETENCIA

Puede haber mayores o menores diferencias entre las leyes nacionales de competencia, pero, en general, lo cierto es que casi todos los países han adoptado una norma que prohíbe las prácticas restrictivas de la competencia.⁷ Antes de que estas normas se pusiesen por escrito, tanto la doctrina del *common law* sobre las restricciones de comercio como la aplicación de la noción de orden público del Derecho civil (entendido como orden público económico) conducía a la inaplicación de los contratos que infringían las normas de derecho de la competencia por parte de los jueces y tribunales.⁸ A finales del siglo XIX, se adoptó la Ley Sherman en los Estados Unidos, donde se configuró la responsabilidad civil y penal de las víctimas de las prácticas anticompetitivas a través de dos tipos de prohibiciones⁹: la sección 1 de la Ley Sherman prohíbe las restricciones de comercio que no sean razonables; y la sección 2 prohíbe las prácticas monopolísticas. La Unión Europea adoptaría posteriormente un enfoque similar: el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) prohíbe las conductas restrictivas de la competencia, y el artículo 102 el abuso de posición dominante.

⁵ **LOLAND, SIGMUND y MCNAMEE, MIKE**: «Fair Play and the Ethos of Sports: An Eclectic Philosophical Framework», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 27, vol. 1, 2000, págs. 63-80; **LOLAND, SIGMUND**: «Morgan, the “Gratuitous” Logic of Sport, and the Art of Self-Imposed Constraints», *Sport, Ethics and Philosophy*, núm. 12, vol. 4, 2018, págs. 348-360; y **RUSSELL, JOHN S.**: «Are Rules All an Umpire Has to Work With?», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 26, vol. 1, 1999, págs. 27-49.

⁶ **KUMAR, C. SANTOSH**: «When Ramachandra Guha called IPL disgusting», *Deccan Chronicle*, 2017. <https://www.deccanchronicle.com/sports/cricket/010217/when-ramachandra-guha-called-ipl-disgusting.html>

⁷ **GONZÁLEZ GARCÍA, SERGIO Y ROSS STEPHEN F.**: *Derecho del deporte global*, Aranzadi, Cizur Menor, 2022, cap. 3.

⁸ *United States v. Addyston Pipe & Steel Co.*, 85 Fed. 217 (6th Cir. 1898), *aff'd*, 175 U.S. 211 (1899).

⁹ 15 U.S.C. § 1.

La mayoría de los tribunales que examinan el posible carácter restrictivo de la competencia de una determinada conducta o práctica suele llevar a cabo un juicio de proporcionalidad. El principio general de proporcionalidad, que suele desempeñar un papel clave en el ámbito jurisprudencial, permite analizar si una regulación (pública o privada) o una conducta tiene un efecto perjudicial para la competencia, si el daño que causa puede justificarse por algún objetivo legítimo y si es adecuada para alcanzar el objetivo que se propone sin causar un daño innecesario.¹⁰ Este es el enfoque que se ha seguido en el ámbito del deporte estadounidense, en el caso *Mackey v National Football League (NFL)* (1976)¹¹ y, de forma más reciente, en la decisión del Tribunal Supremo de los Estados Unidos en el caso *National Collegiate Athletic Association (NCAA) v Alston* (2021).¹² El Tribunal de Justicia de la Unión Europea también ha empleado este sistema de prueba en el ámbito del deporte desde el caso *Meca-Medina* (2006)¹³. En primer lugar, el tribunal evalúa si la práctica afecta realmente a la competencia. Normalmente, en este sentido, se pregunta si los demandados, individual o colectivamente, tienen una posición dominante en el mercado. Si la respuesta es negativa, es innecesario cualquier análisis ulterior. Puede resultar especialmente ilustrativa la decisión (estadounidense) que se adoptó en *Fraser v Major League Soccer (MLS)* (2002)¹⁴. Desde su creación en 1993, la MLS ha venido operando bajo la dirección de los propietarios de los clubes.¹⁵ En la demanda prestada por un grupo de jugadores se argumentó que esta estructura de la liga eliminaba la competencia entre los equipos, lo que daba lugar a que los salarios fuesen más bajos y limitaba la libertad de los jugadores para cambiar de club. El tribunal rechazó la demanda por considerar que los mejores jugadores de la MLS podían recibir ofertas razonablemente competitivas de clubes mexicanos o europeos, mientras que los jugadores menores de edad de la MLS estaban en condiciones de recibir buenas ofertas de ligas de fútbol estadounidenses de nivel inferior. En sentido contrario, el impacto en el mercado laboral de las medidas adoptadas por NBA, NFL, MBL o NHL, UEFA o FIFA, no conduce esta exención inicial, ya que los deportistas afectados no cuentan con alternativas razonables fuera del ámbito de estas organizaciones deportivas.¹⁶

Una vez acreditada la restricción de la competencia, el tribunal examina si la conducta de los demandados tiene alguna justificación legítima. En este sentido, la ley estadounidense es más restrictiva que la europea y podría crear un verdadero conflicto entre el «Fair Play» y la legislación antimonopolio. Los tribunales estadounidenses sólo aceptan las justificaciones que favorecen la

¹⁰ Cita a Takis Tridimas.

¹¹ 543 F.2d 606 (8th Cir. 1976).

¹² 141 S. Ct. 2141 (2021)

¹³ Case C-519/04 P (18 July 2006).

¹⁴ 284 F.2d 47 (1st Cir. 2002).

¹⁵ Formalmente, los organizadores de la MLS intentaron presentar su liga como una «entidad única» porque los propietarios de los clubes técnicamente poseían una parte de toda la liga, como sería el caso de una corporación comercial típica. Sin embargo, el tribunal rechazó esta caracterización, porque las ganancias de cada propietario provenían principalmente de los ingresos y de la venta del valor de su propia franquicia, no simplemente de su parte de las ganancias totales de la liga.

¹⁶ *Robertson v. Nat'l Basketball Ass'n*, 389 F. Supp. 867 (S.D.N.Y. 1975), *Mackey v. Nat'l Football League*, 543 F.2d 606 (8th Cir. 1976), *Gardella v. Chandler*, 172 F. 2d 402 (2^d Cir. 1949) (MLB), *Philadelphia World Hockey Club v. Philadelphia Hockey Club*, 351 F. Supp. 462 (E.D. Pa. 1972) (NHL), *Union Royale Belge Des Societes de Football Association ASBL v. Jean-Marc Bosman*, (ECJ Case C-415/93) (UEFA), *Super Liga*, Caso C-333/21 (21 December 2023) (FIFA).

competencia: es decir, las justificaciones que probablemente aumenten la producción, reduzcan el precio o hagan que la producción responda mejor a la demanda de los consumidores.¹⁷ Partiendo de esta premisa, en el contexto del negocio que genera el deporte universitario estadounidense, los jueces rechazaron la tesis del organismo rector (NCAA) que sostenía que la adopción de un acuerdo para no pagar a los jugadores de fútbol y baloncesto tenía como finalidad crear un superávit de ingresos comerciales que sirviese para desarrollar otros deportes que tienen un menor atractivo desde el punto de vista comercial dentro del campus, generando así los recursos que precisa su actividad. (Conforme a la normativa vigente, mi Universidad, Penn State, atrae a más de 110.000 personas para asistir a los partidos de fútbol americano, y gana más de 150 millones de dólares en ingresos, empleándose algo menos de la mitad para apoyar a más de ochocientos deportistas en treinta y una modalidades deportivas distintas).

El enfoque de la Unión Europea es más flexible y parece permitir que las organizaciones deportivas que ostentan una posición de dominio planteen justificaciones que vayan más allá de la mejora de su producto en beneficio del consumidor. Por ejemplo, en la reciente decisión de la Superliga,¹⁸ los jueces europeos indicaron expresamente que las reglas que garantizan la solidaridad de las organizaciones deportivas que gozan de una posición de dominio en el mercado con el deporte base mediante el reparto de los ingresos que generan las competiciones que tienen mayor éxito desde el punto de vista comercial constituía un objetivo legítimo.

Por último, el derecho de la competencia exige que las empresas que tienen una posición dominante demuestren que cuando su conducta menoscaba la competencia y promueve objetivos legítimos lo hace de la forma menos restrictiva posible; es decir, acreditando que es necesaria para lograr el objetivo que persigue. Este es un requisito importante ya que, a menudo, las empresas que gozan de una posición de dominio en el mercado utilizan objetivos legítimos como pretexto, o extienden su regulación más allá de lo necesario para lograr los fines que persiguen, buscando en realidad otros propósitos. Por ejemplo, en *Mackey v NFL*¹⁹, el tribunal anuló la «Regla Rozelle» que estipulaba que cuando un jugador que se había convertido en agente libre firmaba con un nuevo equipo, este último debía pagar una compensación al equipo anterior. El tribunal reconoció el interés legítimo de la NFL en promover el equilibrio competitivo entre los clubes, pero estimó que esta regla iba mucho más allá de lo necesario. De hecho, así era: cuando un equipo de menor entidad fichaba a un jugador importante de un equipo de élite, este último recibía una compensación sustancial (en el ejemplo, dos jugadores jóvenes que se convirtieron en estrellas de la liga). Del mismo modo, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el caso *Bosman*²⁰ concluyó que una norma que exigía que para que un club pudiese fichar a un jugador sin contrato en vigor tuviese que contar con el consentimiento del empleador anterior –a cuyo nombre figuraba registrado– excedía con creces los intereses legítimos que se trataba de preservar, entre los que se incluía el equilibrio competitivo e incentivar la formación.

¹⁷ La Corte Suprema de Estados Unidos ha escrito que la existencia de precios más altos, una producción menor o una producción que no responde a las preferencias del consumidor son los «hallmarks» de una violación de las leyes anti-monopolio. *National Collegiate Athletic Ass'n v. Board of Regents of the Univ. of Oklahoma*, 468 U.S. 85 (1984) [«*Board of Regents*»].

¹⁸ Caso C-333/21 (21 December 2023).

¹⁹ *Supra*.

²⁰ *Union royale belge des sociétés de football association ASBL v Jean-Marc Bosman*, Case C-415/93.

Descendiendo a la relación entre «Fair Play» y derecho de la competencia, no parece que, con carácter general, se encuentren en conflicto. Si el «juego justo» incluye una competición con el tipo de equilibrio que prefieren los aficionados,²¹ la redistribución para apoyar el deporte base,²² la solvencia financiera²³ y los incentivos adecuados para la formación y el desarrollo de los jugadores jóvenes,²⁴ esta noción del «fair play» encajaría con la visión del derecho de la competencia que se ha venido adoptando por la mayoría de los tribunales de todo el mundo.

Como he explicado, el análisis que suelen llevar a cabo la mayoría de los tribunales y autoridades de la competencia traslada a los órganos de gobierno de las entidades organizadoras de las competiciones la carga de justificar las reglas que tienen efectos anticompetitivos; y mi conclusión de que el «Fair Play» y las leyes de competencia son complementarias, en vez de contradictorias, supone aceptar que las justificaciones relativas a la protección del «Fair Play» deben ser de interés público. Consideremos el siguiente ejemplo. Después de la sentencia Bosman, asistí a una conferencia en Suiza donde el presidente del Deutscher Fußball-Bund criticó la eliminación de las restricciones de nacionalidad en la Bundesliga (límite de jugadores no alemanes por plantilla) porque bajo su visión de «juego justo» solo debían disputar la competición jugadores alemanes. Por supuesto, si un club alemán quiere contratar únicamente a jugadores alemanes, estará en su derecho de hacerlo (el Athletic Club de Bilbao tiene esta política con respecto a los jugadores del País Vasco), pero no creo que los seguidores del Bayern Múnich consideren que sus trofeos están manchados por la participación de su ex-delantero polaco Robert Lewandowski. Y, desde luego, esta noción de «Fair Play» entraría en conflicto con el derecho a la libre circulación de trabajadores en el ámbito de la UE, sin distinción de nacionalidad.

También cabe reflexionar, aunque sea brevemente, sobre la importancia del lenguaje en algunos pronunciamientos recientes del Tribunal de Justicia de la Unión Europea donde, debido a la falta de análisis, el razonamiento de los jueces resulta menos transparente, impidiendo un examen detallado de los objetivos legítimos que caracterizan a la mayoría de las decisiones relacionadas con el deporte profesional. Si se toma como punto de partida el texto del artículo 101 TFUE, se observa que la norma prohíbe los acuerdos que tengan por «objeto» o «efecto» impedir, restringir o falsear el juego de la competencia. La jurisprudencia europea ha distinguido estos acuerdos en el pasado llevando a cabo un análisis menos exhaustivo de los acuerdos restrictivos por su «objeto» y un examen más detallado y riguroso de los acuerdos restrictivos por sus «efectos»²⁵. Las normas de la Unión Europea presentan un cierto paralelismo con la doctrina antimonopolio estadounidense, que distingue los acuerdos que son «per se ilegales» de aquellos otros que pueden quedar exentos mediante la aplicación la «Rule of Reason».²⁶ Tradicionalmente, los jueces europeos sostuvieron

²¹ *Board of Regents, supra*; Art 101(3) del TFUE establece que Ciertos acuerdos son lícitos cuando contribuyen «a mejorar la producción o la distribución de bienes o a promover el progreso técnico o económico, permitiendo al mismo tiempo a los consumidores una parte justa del beneficio resultante».

²² Case C-333/21 (2023).

²³ Véase, en este sentido, la normativa de LaLiga reguladora del límite de coste de plantilla, disponible en <https://www.laliga.com/transparencia/gestion-economica/limite-coste-plantilla>

²⁴ *Superliga, supra*.

²⁵ Vid. WHISH, RICHARD y BAILEY, DAVID: *Competition Law*, 11th ed., Oxford, 2024.

²⁶ National College Athletic Ass'n v. Alston, 141 S.Ct. 2141 (2021).

que cuando las ligas o federaciones podían presentar justificaciones legítimas para las restricciones, el análisis debía continuar como si se tratase de una restricción por sus efectos. En el caso Royal Antwerp,²⁷ a pesar de que se reconoce que la normativa impugnada sobre la exigencia de un número determinado de jugadores formados por el club o en el ámbito territorial de la asociación de ese club se adoptó con un objetivo legítimo, se consideró que constituía una restricción tan intensa de la competencia que procedía calificar tales reglas como restrictivas por su objeto. En relación a esta cuestión, se podría estimar que los jueces que sostienen que un acuerdo o conducta constituye una «restricción por objeto» porque su examen les permite concluir con cierta seguridad que, aunque el «objeto» literal de la regulación impugnada no sea sólo restringir la competencia, es demasiado amplio e innecesariamente restrictivo y que, por tanto, se puede prescindir de un análisis más detallado, están tomando un «atajo» desde el punto de vista del análisis.

Si este enfoque se aplica en supuestos extremos, puede verse afectado el análisis que resulta preciso para garantizar la compatibilidad del «juego justo» en el deporte con el derecho de la competencia. En este sentido, existe un precedente en los Estados Unidos que condujo a que un acuerdo entre médicos en el que se fijaba un precio máximo por los servicios que se cobraría a los pacientes cubiertos por un seguro médico privado fuese revocado por considerarse «ilegal per se».²⁸ Un acuerdo de estas características no cumple los criterios para una condena rápida, pero el tribunal consideró que era ilegal sin llevar a cabo un análisis completo de la «Rule of Reason» porque, aunque los demandados argumentaron de manera adecuada que la escala de honorarios proporcionaba a los consumidores una nueva forma de seguro privado, resultaba evidente que no era necesario que los médicos, a diferencia de las compañías de seguros o entidades independientes, fijasen sus honorarios.²⁹ Sin embargo, en el ámbito del deporte, la decisión que se adoptó en Royal Antwerp puede resultar problemática -como se indica en una reciente opinión del Abogado General-, porque un juez que aprecie una «restricción por su objeto» cuando existe una justificación legítima podría encontrarse con que la conducta supera el test de proporcionalidad que se aplica a las restricciones por sus efectos, que es prácticamente idéntico al que rige para el análisis del derecho a la libre circulación de trabajadores al amparo del artículo 45 TFUE³⁰.

Por último, existe un enfoque innovador en el ámbito del derecho de la competencia que podría servir para promover positivamente el «juego justo». En muchos países se ha adoptado, expresa o efectivamente, el Modelo Europeo de Deporte³¹. Este modelo se contrapone al modelo estadounidense, de carácter mercantil (y parcialmente aislado del resto), que asume que los propietarios de los clubes profesionales no tienen ninguna obligación de promover el deporte más allá de su valor como instrumento de ocio y entretenimiento. El Modelo Europeo reconoce el interés público en la promoción de la práctica deportiva, particularmente entre los jóvenes; y favorece el desarrollo de

²⁷ SA Royal Antwerp Football Club, Case Case C-680/21(2023).

²⁸ Arizona v. Maricopa County Medical Soc'y, 457 U.S. 332 (1982).

²⁹ ROSS, STEPHEN F.: *Principles of Antitrust Law*, 1991, págs. 139-40.

³⁰ Caso C-650/22.

³¹ 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 available at <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/key-features-of-a-european-sport-model.html>. See also the new Study on the European sport model, available at <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/d10b4b5b-e159-11ec-a534-01aa75ed71a1/language-en>

los clubes que tienen menos capacidad económica, en la medida en que contribuyen a la construcción de valores que se estima que son buenos para la sociedad. De ahí que, por razones de interés público, en algunos países como España se promueva la redistribución solidaria de los ingresos que generan las competiciones de fútbol de élite desde el deporte profesional hacia el deporte base. Para facilitar este tipo de políticas, el modelo europeo permite determinados aspectos o características clave del fútbol profesional que no serían aceptables en ningún otro sector: el funcionamiento de ligas deportivas a nivel nacional y el poder monopolístico de la federación de fútbol de cada país para controlar el deporte profesional en su territorio.

Hasta la fecha, la Unión Europea no ha actuado para garantizar que la tolerancia del monopolio federativo y de las fronteras nacionales –que de otro modo sería incompatible con sus principios– logren de forma efectiva los resultados deseados. En este sentido, pensemos en la situación actual de la Real Federación Española de Fútbol (RFEF). Aunque se ha granjeado una cierta fama por la mala conducta de su depuesto presidente, el problema real y actual es la redistribución real de las aportaciones que debe llevar a cabo. Una parte importante del desarrollo de los jugadores jóvenes de élite en España es producto de la inversión de los clubes de LaLiga. La mayoría de los clubes que operan en el deporte base cuentan con el apoyo de los gobiernos de las comunidades autónomas españolas. La RFEF obtiene ingresos en su condición de organizador de la Copa del Rey y otras competiciones, y distribuye una parte de sus fondos a las federaciones regionales, pero tiene procedimientos laxos a la hora de garantizar que la redistribución produzca un impacto real, en consonancia con el modelo europeo o, en definitiva, que consiga objetivos de interés público.

La normativa en materia de competencia puede servir para promover el «Fair Play» y el Modelo Europeo de Deporte en casos como el de España. La autorización para que la RFEF opere como un monopolio, así como la capacidad de la UEFA para prohibir tanto a los clubes españoles que jueguen en otras ligas como a la propia LaLiga que incluya clubes de otros países, debería estar supeditada a que acredite que está utilizando de forma prudente y adecuada los activos comerciales que están a su disposición para promover una efectiva redistribución solidaria de estos recursos hacia el deporte base.

4. REFLEXIONES

Hasta ahora, este ensayo se ha centrado en el derecho de la competencia, tal como se recoge en las leyes antimonopolio en todo el mundo. Sin embargo, la Unión Europea cuenta, además, con otras disposiciones que, en sentido amplio, están relacionadas con la competencia, en la medida en que protegen la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales dentro del territorio comunitario. En lo que se refiere al mercado de trabajo en el ámbito del deporte, estas disposiciones suelen desempeñar un papel destacado. Por ejemplo, en el caso Bosman, el Abogado General analizó la validez de las reglas de la FIFA que permitían que un club restringiese la libre circulación de un jugador a otro club –negándole su transferencia federativa– al amparo del artículo 45 TFUE relativo al derecho a la libre circulación de trabajadores y de la prohibición del artículo 101 TFUE sobre las conductas restrictivas de la competencia.³² La sentencia final del Tribunal de Justicia de la Unión

³² 20 Sept 1995, <https://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?docid=99458&doclang=ES>

Europea se basó completamente en el artículo 45 TFUE, aunque utilizó el mismo test de proporcionalidad que se ha explicado anteriormente.³³

Un aspecto en cierta medida inexplorado por parte de la doctrina especializada en derecho deportivo europeo es hasta qué punto las leyes de los Estados miembros que regulan los contratos de trabajo pueden ser en sí mismas restrictivas del derecho a la libre circulación de los trabajadores (que requiere una justificación y un análisis de conformidad con el artículo 45 TFUE). En concreto, hay normas laborales que prohíben o regulan de forma específica la cesión de trabajadores y que permiten que estos puedan dejar su puesto de trabajo con poco tiempo de preaviso. El análisis de esta cuestión en este ensayo se basa en conocimientos sobre el funcionamiento de la industria del deporte que sugieren que estas disposiciones podrían afectar por sí mismas a la libre circulación de deportistas profesionales.

Para situar esta cuestión, cabe tomar como punto de partida la histórica decisión que se adoptó en Inglaterra, en 1963, con motivo del caso *Eastham v Newcastle FC* (1964).³⁴ Lord Wilberforce sostuvo que la «regla de retención y transferencia» de la Asociación de Fútbol Inglesa, que se parecía a la reglamentación de la FIFA que años después sería revocada en el caso *Bosman*, era inválida por tratarse de una restricción irrazonable del comercio según el *common law*. El test que se aplicó fue similar al que se emplea en el ámbito del derecho de la competencia, ya que se evaluó si la restricción del comercio estaba justificada por los intereses legítimos de las partes.³⁵ Lord Wilberforce observó, en primer lugar, que los clubes no tenían un interés legítimo para impedir que un trabajador prestase sus servicios en otro lugar simplemente porque sus habilidades y experiencia laboral habían mejorado gracias a su trabajo.³⁶ A continuación, el juez determinó que había que tener en cuenta el carácter especial del sector en la que operan este tipo de restricciones —distinta de la del trabajo en la empresa— y los intereses especiales de quienes participan en la organización del fútbol profesional³⁷. En este sentido, el juez se mostró escéptico a la hora de valorar si la norma servía para proteger a los clubes pequeños:

«En el sistema actual, los clubes más ricos -que se encuentran en los centros de mayor población- tienden a conseguir a los mejores jugadores. Esto se debe simplemente a que, tanto por la inversión que realizaron de entrada como por las aportaciones o contribuciones de sus aficionados, los clubes que se encuentran ubicados en lugares céntricos disfrutaban inevitablemente de mayores recursos, y a que la mejor manera, si no la única, de utilizar esos recursos es comprar jugadores con ellos. No queda acreditado, por tanto, que se vaya a producir un cambio sustancial en este sentido si se produce la abolición del sistema de retención»³⁸.

³³ *Bosman, supra*.

³⁴ [1964] Ch 413, at 433.

³⁵ ROSS, STEPHEN F.: «Competition Law as a Constraint on Monopolistic Exploitation by Sports Leagues and Clubs», 19 *Oxford Rev. of Econ. Policy*, núm. 569, 2004.

³⁶ [1963] 3 All ER 139, at 148, citando *Sir W C Leng & Co Ltd v Andrews* ([1909] 1 Ch at p 774).

³⁷ *Id.*

³⁸ *Eastham v. Newcastle FC*, 1 Ch. 413 (1961) (traducción propia).

Lo más importante en este caso es que Lord Wilberforce aceptó el criterio de un ejecutivo de la asociación de jugadores que señaló que los clubes podrían protegerse frente a las ofertas de equipos más ricos y evitar perder a su «núcleo» de jugadores ofreciéndoles contratos de varios años de duración.

Consideremos ahora por qué los clubes y los jugadores pueden querer pactar un contrato de varios años. El carácter especial del deporte –al que se refirió Lord Wilberforce– tenía su origen en la fluctuación del valor de los jugadores para sus equipos a lo largo de su contrato; algo que es particularmente cierto cuando los jugadores empiezan a competir en una liga por primera vez. Por ejemplo, David Silva, estrella del Valencia (Liga española), llegó a convertirse en uno de los mejores jugadores del Manchester City (Premier League inglesa), mientras que Roberto Soldado, otro gran jugador del Valencia, no tuvo el mismo éxito al hacer la transición a la Premier League inglesa y, después de varios años de bajo rendimiento en el Tottenham Hotspur (fue calificado por la prensa inglesa como una de las «10 peores compras de la temporada»), fue transferido de nuevo al Villarreal por mucho menos de lo que el Tottenham había pagado por él.

A la vista de esta realidad, los clubes y los jugadores pueden considerar beneficioso para ambas partes alcanzar un acuerdo a largo plazo que distribuya el riesgo sobre el valor real del jugador para el club: el club se beneficia si el jugador destaca, ya que recibe durante varios años sus servicios sin pagar su valor actual (sin perjuicio de posibles renovaciones); y el jugador se beneficia porque recibe un salario garantizado durante la duración del contrato, incluso si su rendimiento dentro del terreno de juego es decepcionante.

Estos acuerdos son posibles en Inglaterra porque el *common law* conduce al cumplimiento de estos contratos. Con carácter general, los clubes ingleses están obligados a pagar el salario prometido a los jugadores que no rinden bien (suponiendo, por supuesto, que el jugador no haya incumplido lo acordado, por su mala conducta u otras infracciones), pero si un jugador incumpliera su contrato y, para reemplazarlo por otro de igual valor, el club exigiera un salario más alto, el jugador debería abonar la diferencia.

Sin embargo, este tipo de acuerdos parece entrar contradicción con la legislación laboral que suele aplicarse en la mayoría de los países europeos. Por lo general, los tribunales no exigen el cumplimiento de los contratos de trabajo que limitan la capacidad de los trabajadores para dejar una empresa si así lo desean. Siendo así, ¿qué sucedería si no existieran regulaciones de carácter privado como las adoptadas por la FIFA o la RFEF para hacer cumplir los contratos de trabajo con los deportistas profesionales? Un estudio económico demostró hace varias décadas que, cuando los clubes no pueden protegerse contra la marcha de un jugador a otro club con mayor capacidad económica dan más valor a los jugadores más experimentados, con un valor más previsible.³⁹ En el fútbol europeo, esto significa que –en el contexto que se ha indicado– los clubes preferirán contratar a jugadores con experiencia contrastada en la misma liga frente a jugadores menos experimentados que hayan competido en otras ligas. Del estudio se deduce, por ejemplo, que ante la idea de que un jugador español pueda ser el próximo David Silva o el siguiente Roberto Soldado, los clubes de la Premier League preferirían a los jugadores con experiencia contrastada en la Premier League, en su mayoría británicos. Esta circunstancia podría ser aún más evidente si un club de LaLiga

³⁹ TERVIÖ, MARKO: «Transfer fee regulations and player development», *Journal of the European Economic Association*, núm. 4, vol. 5, 2006, págs. 957-987.

estuviera valorando fichar a un jugador sin experiencia en la competición procedente de una liga de menor entidad de Europa -que puede no adaptarse al nivel de una de las mejores competiciones del mundo-, en lugar de a un jugador español con menor proyección, pero con experiencia en LaLiga.

De este análisis se puede desprender que no atribuir ningún tipo de responsabilidad a un jugador por incumplir su contrato afecta a la libre circulación de trabajadores dentro de la Unión Europea. Esto no quiere decir que los Estados miembros no tengan razones sólidas y legítimas para adoptar estas normas protectoras de los trabajadores. En la mayoría de los sectores del mercado, el poder de negociación de los empleadores en comparación con los trabajadores es tan fuerte que lo que los estadounidenses llaman el «principio de negociación» (según el cual los contratos deben cumplirse de acuerdo con los términos acordados por las partes porque cada contrato refleja el juicio mutuo voluntario de que es mejor para ellas llegar a un acuerdo que no hacerlo) puede no ser aplicable. Además, en la mayoría de los sectores del mercado, la parte empleadora puede predecir con cierta certeza el valor de mercado de los servicios de un empleado y, cuando este se va, hay pocos casos en los que el salario que el empleador tendría que pagar a un sustituto para conseguir un trabajador de igual valor sea mucho más alto que el salario del que se fue.

El artículo 45 TFUE exige que las restricciones a la libre circulación de trabajadores sean adecuadas y proporcionadas. Con arreglo a este criterio, se podría argumentar que las normas laborales que impiden suscribir contratos vinculantes plurianuales son ilegales.

AGRADECIMIENTOS

El autor desea agradecer al estudio jurídico Bullard Falla Ezcurra por organizar la discusión de este tema en una conferencia en Lima, Perú, y a los profesores Miguel Cardenal Carro, Sergio González García, María Josefa García Cirac y Francisco Javier López Frías por sus útiles comentarios. Todos los errores son de la mente y mis «asesores» no necesariamente están de acuerdo con mis conclusiones.

BIBLIOGRAFÍA

- GONZÁLEZ GARCÍA, SERGIO Y ROSS, STEPHEN F.: *Derecho del deporte global*, Aranzadi, Cizur Menor, 2022, cap. 3.
- KEENAN, FRANCIS W.: «Justice and Sport», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 2, vol. 1, 1975, págs. 111-123. <https://doi.org/10.1080/00948705.1975.10654103>
- KUMAR, C. SANTOSH: «When Ramachandra Guha called IPL disgusting», *Deccan Chronicle*, 2017. <https://www.deccanchronicle.com/sports/cricket/010217/when-ramachandra-guha-called-ipl-disgusting.html>
- LOLAND, SIGMUND: «Morgan, the “Gratuitous” Logic of Sport, and the Art of Self-Imposed Constraints», *Sport, Ethics and Philosophy*, núm. 12, vol. 4, 2018, págs. 348-360.
- LOLAND, SIGMUND y MCNAMEE, MIKE: «Fair Play and the Ethos of Sports: An Eclectic Philosophical Framework», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 27, vol. 1, 2000, págs. 63-80.

- O'DOWD, ORNAITH: «Trash talk and Kantian values», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 49, vol. 3, 2022, págs. 383-397. <https://doi.org/10.1080/00948705.2022.2126847>
- OLDHAM, ALAN C.: «Scales of ignorance: an ethical normative framework to account for the relative risk of harm in sport categorization», *Journal of the Philosophy of Sport*, 2024, págs. 1-19. <https://doi.org/10.1080/00948705.2024.2330066>
- PAWLENKA, CLAUDIA: «The Idea of Fairness: A General Ethical Concept or One Particular to Sports Ethics?», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 32, vol. 1, 2005, págs. 49-64.
- REID, HEATHER L.: «Deontology and Fair Play», *Introduction to the philosophy of sport* (Second edition). Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield, 2023.
- ROSS, STEPHEN F.: *Principles of Antitrust Law*, 1991, págs. 139-40.
- ROSS, STEPHEN F.: «Competition Law as a Constraint on Monopolistic Exploitation by Sports Leagues and Clubs», *19 Oxford Rev. of Econ. Policy*, núm. 569, 2004.
- RUSSELL, JOHN S.: «Are Rules All an Umpire Has to Work With?», *Journal of the Philosophy of Sport*, núm. 26, vol. 1, 1999, págs. 27-49.
- SCHNEIDER, ROBERT C.: «Moral Reasoning», *Ethics of Sport and Athletics: Theory, Issues, and Application* (Second edition), Wolters Kluwer Philadelphia, 2021.
- SCHUBERT, MATHIAS y LÓPEZ FRIAS, FRANCISCO J.: «Walk the Talk: Financial Fairness in European Club Football», *Sport Ethics and Philosophy*, núm. 13, vol. 4, 2017.
- TERVIÖ, MARKO: «Transfer fee regulations and player development», *Journal of the European Economic Association*, núm. 4, vol. 5, 2006, págs. 957-987.
- WHISH, RICHARD y BAILEY, DAVID: *Competition Law*, 11th ed., Oxford, 2024.