

REFLEXIONES EN TORNO AL REGLAMENTO DE FRANQUICIAS DE LA REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL Y DE LA LIGA NACIONAL DE FÚTBOL PROFESIONAL

Pablo González-Espejo

Socio de Uría Menéndez

1. Introducción

El pasado 19 de julio se firmó el nuevo Convenio de colaboración entre la Real Federación Española de Fútbol y la Liga Nacional de Fútbol Profesional. Este Convenio, que sustituye al expirado convenio de 20 de diciembre del 2000, da cumplimiento a lo previsto en la Ley del Deporte y, en particular, a la exigencia del artículo 28.1 del Real Decreto 1835/1991 sobre Federaciones Deportivas Españolas y Registro de Asociaciones Deportivas.

El Convenio trae algunas importantes novedades que han sido objeto de comentarios en este mismo número de la Revista Española de Derecho del Deporte. Nos corresponde a nosotros centrar estas líneas en lo que sin duda ha supuesto, al menos en la teoría, la gran novedad de este Convenio: la implantación de lo que se ha denominado un “sistema de franquicias” en el fútbol profesional español. En un primer momento, la sola referencia al término “franquicias” podría hacer pensar en una transformación radical de la naturaleza de nuestra liga y de nuestro sistema de competición. Sin embargo, una vez analizada y puestos en contexto con los principios de nuestro sistema de competición y la realidad de nuestra Liga profesional, los cambios resultan ser de menor calado y, en todo caso, sus efectos están condicionados a que en la práctica exista un efectivo uso de los mecanismos allí previstos.

Antes de entrar en el análisis de la regulación que sobre los negocios que tienen por objeto el denominado “derecho a competir” contiene el apartado IV.2 del Convenio y su Anexo 1 (que contiene el denominado “Reglamento de franquicias de la Real Federación Española de Fútbol y de la Liga Nacional de Fútbol Profesional”), haremos algunas reflexiones sobre el modelo de competición profesional en Europa, por oposición al sistema norteamericano. Veremos así como los elementos definidores de nuestro sistema no se ven alterados en lo

esencial por las novedades del sistema de franquicias que adopta el Convenio. No obstante, este sistema pone de manifiesto una tendencia clara a separar cada vez más el deporte-práctica del deporte-espectáculo, y atiende en alguna medida las demandas de los que reclamaban la necesidad de dotar de valor a un activo inmaterial de tanta trascendencia como es ocupar una plaza en una competición de alto nivel.

2. Los modelos de sistemas de competición europeo y americano

El fenómeno de las ligas, en cuanto que agrupaciones o asociaciones de clubes deportivos que organizan competiciones regulares entre los mismos, se manifiesta esencialmente de dos formas a nivel internacional. Exponentes de esos dos modelos son el sistema europeo, predicable en sus rasgos esenciales de todas las modalidades deportivas, sean o no profesionales, y el que se adopta en los Estados Unidos para las grandes ligas de los deportes profesionales de mayor aceptación (baseball, fútbol americano, baloncesto y hockey sobre hielo).

Huelga decir que los modelos son fruto de los condicionantes geográficos, jurídicos, ideológicos y sociológicos en los que esas competiciones se fraguan. Más aun, son el resultado de la concepción social y política que, sobre el hecho y la actividad deportiva, tienen uno y otro sistema. Y en la medida en que esos condicionantes se van haciendo comunes, es también razonable esperar una aproximación entre ambos sistemas.

Vamos a proceder brevemente a su análisis para extraer algunas reflexiones que puedan ser de utilidad en el estudio del sistema de “franquicias” que implanta el Convenio.

2.1. El sistema europeo

Como indica Jose Luis Arnaut en su Informe Independiente sobre el Deporte Europeo (<http://www.independentfootballreview.com>), el sistema deportivo europeo adopta una estructura piramidal, que tiene como base los clubes o asociaciones deportivas, agrupadas en federaciones y ligas nacionales, que a su vez se agrupan en federaciones o asociaciones a nivel europeo.

Toda esta estructura tiene como elemento clave el sistema federativo. No es esta la ocasión para reflexionar sobre este modelo. Baste dejar claro que, al menos en el caso de España, nuestra legislador dejó clara su intención de estructurar el deporte en torno al fenómeno de las

federaciones, si bien atendiendo, en el caso del deporte profesional, a su especificidad a través del reconocimiento de ligas profesionales. Es expresiva en este sentido la exposición de motivos de la Ley del Deporte al afirmar

“la Ley no autoriza una quiebra del núcleo federativo, pues es éste el genuino catalizador de las labores de promoción del deporte, pero reconoce personalidad jurídica y autonomía organizativa y funcional a las Ligas profesionales hasta el grado y con la intensidad que ese modo de práctica deportiva aconseja.”

El origen federativo del fenómeno deportivo en Europa explica algunos de los problemas que se plantean en la actualidad. Las federaciones deportivas son organizaciones asentadas desde finales del siglo pasado, cuando se genera en Inglaterra lo que hoy conocemos como deporte “moderno”. Estas organizaciones asumen importantes funciones con relación al deporte amateur y es también en su seno donde se desarrolla el deporte profesional. De esta forma, una misma organización se enfrenta al reto de dar respuesta tanto al deporte amateur como al profesional con una misma estructura organizativa. Las ligas surgen en ese contexto, como agrupación de clubes que participan en la máxima competición federativa, que recibe el calificativo de profesional por serlo los deportistas que en ellas participan y por buscar los clubes una cierta forma de rentabilidad.

Aparte de su origen federativo, otras características del sistema europeo son, siguiendo la misma fuente, las siguientes:

a) Ligas abiertas

La estructura de las competiciones europeas es de ligas abiertas, de forma que los clubes puedan ascender y descender entre las diversas categorías y ligas organizadas. Este sistema está tan imbricado en la cultura deportiva de nuestro entorno más próximo que se ha convertido casi en un dogma. El Informe de Arnaut defiende que estas ligas abiertas son más interesantes, en cuanto que permiten la entrada de nuevos competidores. No podemos, en todo caso, compartir esa afirmación tan categórica, por cuanto no deja de ser cierto que las ligas abiertas también se han manifestado idóneas para generar equipos que al no poder garantizar su continuidad en la categoría, encuentran dificultades para plantear proyectos deportivos que puedan competir de forma real con los clubes más asentados,

generando así grandes diferencias entre los clubes que participan en una misma competición.

En todo caso, es conveniente resaltar ya desde este momento que el sistema propuesto por el Convenio no supone en absoluto la implantación de un sistema de liga cerrada. Muy al contrario, y como se verá, el Convenio incardina la regulación del sistema de “franquicias” en las previsiones relativas a las normas sobre ascensos y descensos, que siguen siendo la referencia de un sistema de liga abierta. Y sólo prevé el régimen de transferencia del derecho a competir como una regla excepcional que supone una alteración ocasional y excepcional de este sistema.

b) Importancia del deporte base

El modelo europeo da una gran importancia al deporte base, al que considera el origen de toda la actividad deportiva. La consideración del deporte como un elemento del estado del bienestar y la consiguiente obligación de los poderes públicos de fomentarlo, recogido en nuestra Constitución (art. 43.1), impregna toda la normativa en la materia. La propia configuración de las federaciones como elemento nuclear del hecho deportivo es reflejo de esa concepción, que sirve también de fundamento a la atribución a esas federaciones, no olvidemos de naturaleza privada, de determinadas funciones públicas.

Incluso el deporte profesional, en el que las consideraciones de índole empresarial priman sobre las antes apuntadas y en la que la actuación de los poderes públicos no encuentra una justificación directa en la actividad de fomento atribuida por la Constitución, el deporte de base no deja de ser es un elemento a considerar. Muestra de lo anterior son las previsiones del Convenio relativas a las contribuciones que la LFP debe realizar a la RFEF y que ésta debe destinar, de forma preferente, al desarrollo y promoción del fútbol base (ver. apartado IX del Convenio).

c) Identidad con los clubes deportivos

La última característica que señala el Informe de Arnaut es la referente a la identidad nacional que representan los clubes, que adopta su mayor grado cuando se disputan torneos internacionales. Señala el citado informe que la competición deportiva representa

la mejor y más loable vía para mantener vivo el espíritu nacional y la competitividad entre los distintos países, rechazando cualquier tipo de expresión bélica.

2.2. El sistema americano

Las ligas mayores norteamericanas se instauraron sin seguir ni pretender satisfacer objetivo alguno de ninguna organización superior, a diferencia del modelo europeo y sus federaciones. Las ligas americanas surgieron fruto de la iniciativa empresarial que buscaba obtener la máxima rentabilidad económica de un espectáculo, y no para satisfacer las necesidades de la evolución de una práctica deportiva cada vez más profesionalizada.

Se observa que, ya en su origen, el modelo norteamericano fue concebido para ser económicamente rentable. Sus creadores buscaban no sólo la especialización de los deportistas, sino la explotación de una industria del entretenimiento. Es en este sentido revelador el pronunciamiento del juez Easterbrook en la sentencia *Chicago Professional Sports Limited Partnership & WGN v. NBA* (1992, 961 F.2d 667), cuando refiriéndose a la NBA textualmente expresa: “el baloncesto profesional en televisión no es fundamentalmente diferente de la serie televisiva *Star Trek: The Next Generation*”. Y esta finalidad informa todos los aspectos de la competición, desde el sistema de elección de los jugadores - los conocidos *drafts*, que buscan el equilibrio entre los equipos –, hasta la adaptación de las reglas deportivas en búsqueda del espectáculo – como los tiros triples, implantados por primera vez en la *American Basketball League* (hoy incorporada en la NBA) y luego adoptados por la FIBA-.

El modelo de las ligas mayores americanas pivota sobre el concepto de la franquicia. La franquicia es la concesión que otorga la liga a una determinada sociedad, habilitándola para explotar un equipo que participe en la competición. La franquicia está normalmente vinculada a un determinado ámbito territorial - *home territory* -, sobre el que se otorgan determinados derechos exclusivos a fin de asegurar la viabilidad económica del proyecto empresarial del franquiciado.

En cuanto a las notas distintivas del modelo norteamericano, son esencialmente las siguientes:

- a) Organización deportiva absolutamente privada

De forma coherente con la primacía que el sistema económico liberal y social norteamericano otorga a la sociedad civil, la actuación de los poderes públicos es mínima y no existe a nivel Federal un organismo público que tutele globalmente el fenómeno deportivo. Asimismo, en un sistema jurídico de *common law*, no existe un cuerpo legislativo cohesionado acerca del deporte ni menos aun una normativa pública en la materia.

Existe así la aceptada convicción de que en el deporte profesional se trata de un asunto estrictamente privado, por lo que la aplicación íntegra del ordenamiento jurídico privado a esta actividad como a cualquier otra actividad empresarial resulta pacífica.

b) Concepción del deporte como actividad empresarial

El deporte profesional se concibe desde su origen como una actividad más del mundo de los negocios y de la industria del entretenimiento. Exponente de este fenómeno es que las denominadas Major Leagues¹ son el resultado de sucesivos procesos de concentración empresarial, en el que bien algunas ligas han ido incorporando mediante absorción a otras ligas², bien son el resultado de la fusión de ligas preexistentes³.

De esta forma, en este negocio sometido estrictamente a las normas del comercio, se generan los mismos conflictos que pueden reproducirse en cualquier actividad empresarial: huelga de trabajadores, contratos, conflictos sobre decisiones del órgano gestor...y estos conflictos se resuelven, como se ha apuntado, conforme a las mismas normas que se aplican al resto de las actividades empresariales.

c) Fenómeno transnacional

¹ National Football League (NFL), Major League Baseball (MLB), National Basketball Association (NBA) y National Hockey League (NHL).

² Es el caso de la NFL, que absorbió la All-American Football Conference en 1949, de la NBA, que absorbió en 1949 a la National Basketball League y a la American Basketball Association en 1976, y de la NHL, que absorbió en 1979 a la World Hockey Association.

³ Como la NFL, que se fusionó con la American Football League en 1970.

En tanto que realidades empresariales desvinculadas del aparato público, las ligas americanas trascienden a menudo las fronteras de los Estados Unidos. En particular, se encuentran franquicias de las grandes ligas en Canadá, con especial relevancia en el caso de la NHL. De igual forma, las grandes ligas americanas han estudiado en los últimos tiempos la expansión de su actividad empresarial en Europa, al margen de las instituciones deportivas y federativas nacionales.

d) Sistema cerrado y estabilidad de los participantes

Las competiciones, en cuanto que actividad económica conjunta de los equipos que la componen, buscan asegurar la estabilidad y rentabilidad de los participantes, por encima de los méritos deportivos de cada uno.

Así, las reglas de la competición no contemplan los ascensos y descensos, garantizando a los equipos su continuidad al margen de los resultados deportivos. De igual forma, priman a los peores equipos en lo deportivo en los procesos de selección de nuevos jugadores -los conocidos *drafts*- de forma que se corrijan las desigualdades existentes en una temporada y se asegura la igualdad de la competición en la siguiente.

Resultado de esta concepción es lo inhabitual de que un equipo de estas ligas abandone la competición o pase dificultades económicas⁴.

3. El Reglamento de franquicias de la RFEF y de la LNFP

3.1. Naturaleza del Reglamento

El Reglamento de Franquicias forma parte, como se ha apuntado, del Convenio celebrado entre la RFEF y la LNFP. Este Convenio es exigido por nuestra Ley del Deporte y normativa de desarrollo como el mecanismo necesario para coordinar las competencias atribuidas a una

⁴ Valga como ejemplo que los últimos casos de equipos de estas ligas que han abandonado la competición datan de 1952 (Dallas Texans), 1955 (Baltimore Bullets) y 1978 (Cleveland Barons). En el caso de la MLB, ningún equipo ha dejado de competir desde 1899. Lo anterior es sin perjuicio de los frecuentes casos en que un determinado equipo se ha trasladado de sede y de las bajas que se produjeron con motivo de las absorciones por la NBA y la NHL de ligas rivales durante los años setenta (ver Nota 2).

y otra institución en cuanto a la organización de las diversas competiciones oficiales de ámbito estatal y carácter profesional de la modalidad de fútbol.

Se trata de un Convenio entre dos instituciones privadas, cuya validez y eficacia quedan condicionadas a la ratificación por parte de los organismos competentes de cada una de ellas. Así, el apartado III del Convenio prevé que *“Cada asociación deportiva, de acuerdo con sus normas internas y régimen de aprobación de acuerdos, ratificará el presente Convenio”*,

De igual forma, la eficacia del Convenio exige en determinados aspectos la modificación y adaptaciones de las normas internas que rigen cada una de estas asociaciones, estableciendo en consecuencia la Disposición Transitoria que *“En el plazo no superior a 1 año respecto de las medicaciones estatutarias, y 3 meses respecto de las reglamentarias, la RFEF y la LNFP se comprometen, en su caso, a adecuar ambos tipos de normas internas a lo contenido en el presente Convenio”*. Las modificaciones estatutarias requerirán, en el caso de la RFEF, la aprobación ulterior por parte del Consejo Superior de Deportes, de conformidad con lo previsto en Real Decreto 1835/1991. En todo caso, el Convenio cuenta con el visto bueno formal del CSD, en presencia de cuyo Presidente, el Secretario de Estado para el Deporte, fue suscrito.

3.2. Estructura del Convenio

Dentro del Convenio, el Reglamento de Franquicias se inserta en la regulación del sistema de ascensos y descensos entre competiciones profesionales y no profesionales, que a su vez forma parte de aquellas materias cuya competencia debe ser desarrollada en coordinación entre la RFEF y la LNFP.

Además de los ascensos y descensos son objeto de esa competencia coordinadas la definición del calendario deportivo anual (apartado IV.1 del Convenio), las reglas sobre contratación, inscripción y alineación de futbolistas extranjeros (apartado IV.3 del Convenio), los árbitros (apartado IV.4 del Convenio) y las normas sobre composición y funcionamiento de los órganos disciplinarios de las competiciones profesionales (apartado IV.5 del Convenio).

Aparte de estas materias objeto de competencia coordinada, el Convenio atribuye determinadas materias al exclusivo control de la LNFP (apartado VI)⁵ y regula el régimen económico de las relaciones entre la RFEF y la LNFP (Título III del Convenio) y otros aspectos deportivos de la relación entre ambas instituciones (Título IV), entre ellas las normas de inscripción de jugadores en la competición profesional, el régimen federativo de los entrenadores y las normas sobre liberación de jugadores para su participación en las selecciones nacionales.

3.3. El sistema de ascensos y descensos como materia objeto de coordinación

La consideración del sistema de ascensos y descenso, y por ende del Reglamento de Franquicias, como materia objeto de coordinación entre la RFEF y la LNFP es manifestación de una primera y determinante característica de la naturaleza de esta materia.

En efecto, en cuanto que materia cuya competencia debe ser desarrollada de forma coordinada, la modificación de su régimen se sustrae por naturaleza del ámbito de competencia exclusivo de estas instituciones de forma individual. De esta forma, la LNFP no puede establecer normas autónomas en materia de ascensos y descensos en la competición, lo que hace imposible establecer de forma unilateral un sistema cerrado de competición, al margen de las competiciones de ámbito estatal de carácter profesional que no son de su competencia (segunda división B).

3.4. Características generales del sistema de ascensos y descensos

El sistema de ascensos y descensos diseñado por el Convenio establece, como ha sido la norma en nuestro sistema de competición, la predominancia del criterio deportivo. De esta forma, se configura lo que el Convenio viene a denominar como “derecho deportivo de ascenso”, derecho que asiste al club que obtenga una determinada clasificación en una competición a participar en la temporada siguiente en la competición inmediata superior, y que, de forma inversa, retira el derecho a participar en una determinada categoría a los clubes

⁵ En la versión del Convenio de que disponemos aparece como apartado VI, si bien secuencialmente correspondería ser el V.

que hayan obtenido una peor clasificación, abocándolos a participar en la de categoría inmediata inferior.

Este sistema fundado en criterios estrictamente puramente deportivos se ha visto desde el advenimiento de la profesionalización del fútbol sometido a determinadas condiciones. En particular, las exigencias de solvencia económica y estructura social deportiva fijadas para poder participar en las ligas profesionales organizadas por la LNFP determinó que, junto al “derecho deportivo”, concurrieran otros requisitos de índole económica y organizativa que era necesario cumplir para poder hacer efectivo el ascenso a esas categorías.

El Convenio refleja esta circunstancia al afirmar, en relación a los ascensos de los clubes de segunda B a segunda A, que la efectividad del derecho deportivo de ascenso quedará sometido a *“cumplir los [requisitos] de carácter económico social y de infraestructura que estén establecidos por la LNFP, que serán los mismos para todos los Clubes que participen en las citadas competiciones”*.

Además, los clubes que cumplan esos requisitos deberán abonar para hacer efectivo su ascenso una cuantía económica calculada en función del valor contable de la LNFP, cuantía que será a su vez destinada a los clubes y sociedades anónimas deportivas que desciendan a la segunda B.

Por lo demás, el Convenio regula en este apartado las distintas incidencias que se pueden producir en caso de incumplimiento de estos requisitos para hacer efectivo el derecho deportivo de ascenso y los criterios para atribuir las posibles vacantes que se puedan producir en las categorías respectivas como consecuencia del incumplimiento de los requisitos de solvencia establecidos por la LNFP. Asimismo, se recoge el compromiso de la RFEF para aceptar en las competiciones de su competencia a los equipos que hayan descendido por incumplir los citados requisitos.

3.5. El derecho a competir

Es en este punto donde el Convenio introduce la mayor novedad, objeto de este comentario. Una vez regulado el sistema convencional de ascensos y descensos, el Convenio prevé que

“las SADs y clubes adscritos a la LNFP podrán solicitar [...] la correspondiente autorización para proceder a la ocupación de una plaza (del derecho a competir) que por méritos deportivos les corresponda.

[...]

Los clubes o SAD's con mejor derecho deportivo de la categoría del club vendedor, o en la inmediata inferior, y así sucesivamente, tendrán derecho a conocer la oferta e igualarla lo que implicará su adjudicación, siendo la propuesta más elevada la adjudicada.

La ocupación de la plaza (del derecho a competir) no debe conllevar la desaparición del club o SAD vendedor”

Se dibujan aquí las características esenciales del sistema de “franquicias” que es desarrollado en el Anexo 1 del Convenio:

- El sistema sólo afecta a las sociedades anónimas deportivas y clubes de la LNFP, no haciéndose extensivo a los clubes de categorías inferiores, que mantendrán el sistema de ascensos y descensos establecido por la RFEF basado en méritos estrictamente deportivos;
- Se trata de un sistema potestativo, sujeto en todo caso a la autorización de la LNFP y, por tanto, las sociedades anónimas deportivas y clubes no son titulares de un derecho absoluto y autónomo para disponer de su plaza en la competición;
- La adjudicación de la plaza se realizará al club con mejor derecho deportivo que iguale o mejore la oferta presentada por el derecho a competir, por lo que el club vendedor no tendrá la posibilidad de determinar unilateralmente quien será el beneficiario de la cesión; y
- El sistema pretende garantizar la pervivencia del club vendedor, estableciéndose al efecto en el Reglamento determinadas medidas, más o menos voluntaristas, en este sentido.

La regulación en este apartado se completa con la asunción por la RFEF de la obligación de reubicar a los clubes que hagan uso de este derecho en la correspondiente categoría territorial, si así lo desea el club.

Entrando ya en la regulación detallada que el Reglamento que se acompaña como Anexo 1 al Convenio hace del derecho a competir, podemos distinguir las siguientes normas:

3.5.1. Ámbito subjetivo

Como se ha apuntado, este sistema afecta a los clubes y sociedades anónimas deportivas pertenecientes a la LNFP, que son los que podrán solicitar la autorización para ceder su plaza.

Desde la perspectiva de los potenciales compradores, el Reglamento no establece ninguna limitación, lo que lleva a concluir que podrán adquirir el derecho a competir y por tanto ocupar plaza en la primera y segunda división “*terceros clubes/SADs ya constituidos en todo el territorio nacional*”, con independencia de la categoría en que militen.

En todo caso, el club comprador estará obligado a cumplir los requisitos económicos y de infraestructura que tenga establecidos la LNFP en cada momento, de conformidad con lo previsto en el último párrafo del apartado primero y en el apartado tercero del Convenio.

El Convenio reconoce igualmente un derecho de retracto a la propia LNFP, que podría, de conformidad con el apartado octavo “*subrogarse en la condiciones de la enajenación*” en el plazo de siete días siguientes a que ésta sea comunicada. Ejercitado ese derecho y adquirida la plaza, prevé el Reglamento que la LNFP deberá amortizar la plaza o proceder a su venta ulterior a un tercer club “*que libremente designe*”.

Este mecanismo de retracto deja abiertas varias interrogantes sobre las que conviene detenerse. En primer lugar, y habida cuenta de que, conforme establece el Convenio en su apartado IV.2, la reducción del número de clubes participantes en cada categoría profesional será determinado de mutuo acuerdo entre la RFEF y la LNFP, la LNFP deberá contar con la aquiescencia de la RFEF para proceder a la amortización. En segundo lugar, la potestad atribuida a la LNFP para enajenar el derecho a competir previamente adquirido mediante el ejercicio del retracto se configura sin restricción alguna (“*que libremente designe*”). Sin embargo, una interpretación sistemática y finalista del Reglamento y demás normativa aplicable debería llevar a defender que esta facultad de la LNFP está condicionada, al menos:

(a) en todo caso, al cumplimiento por parte del club adquirente de las requerimientos de solvencia económica y de infraestructura exigidos a todos los asociados a la LNFP; y

(b) al cumplimiento de los mismos requisitos que el Reglamento establece con carácter general para los adquirentes y, muy en particular, al cumplimiento de los criterios de preferencia atribuida a los clubes con mejor derecho deportivo para la adquisición. A estos criterios, sin duda confusos, nos referiremos a continuación.

3.5.2. Criterios de preferencia

Constituye uno de los aspectos que exigirá sin duda de aclaración por parte de la Comisión de Seguimiento del Convenio que éste crea en su apartado undécimo.

Sorprendentemente, el Reglamento no establece norma alguna que desarrolle la previsión del cuerpo del Convenio que prevé que:

Los clubes o SAD's con mejor derecho deportivo de la categoría del club vendedor, o en la inmediata inferior, y así sucesivamente, tendrán derecho a conocer la oferta e igualarla lo que implicará su adjudicación, siendo la propuesta más elevada la adjudicada.

La interpretación de esta confusa previsión exige decantarse por qué criterio deberá prevalecer en la atribución del derecho a competir en caso de que existan varios aspirantes a su adquisición. Vaya por delante que el problema se plantea desde el momento en que el Reglamento exige la publicidad de la oferta de compra, dando así acceso al resto de posibles interesados. Y este interés por hacer accesible este proceso, que de otra forma quedaría limitado a la voluntad de las partes intervinientes, es el que en nuestra opinión debe dar la respuesta a la interrogante que plantea la confusa redacción de la previsión trascrita.

Cabrían así dos posibles interpretaciones:

- (a) los clubes que toman conocimiento de la oferta inicial pueden igualarla, primando en ese caso la oferta del club que tenga un mejor derecho deportivo, esto es, que haya obtenido una mejor clasificación en la categoría más elevada de entre las que

participen los aspirantes. Se primaría así el derecho deportivo, en detrimento de ofertas económicas más elevadas que no serían posibles.

- (b) los clubes pueden formular una oferta económica superior a la inicial, siendo adjudicatario el que formule la oferta mayor, con independencia de su derecho deportivo (de su posición en la competición). Se primaría así el legítimo interés económico del club vendedor (y, por ende, de sus acreedores y de la RFEF, en tanto que beneficiaria de un 15%). Obviamente, en caso de ofertas iguales, prevalecería la del club que tenga un mejor derecho deportivo.

En nuestra opinión, es esta segunda opción la que debe prevalecer: en primer lugar, porque es coherente con el fin legítimo de obtener el máximo valor en el proceso de enajenación del derecho a competir. Y ese mayor valor no sólo redunda en el vendedor, sino en sus trabajadores y otros colectivos o instituciones cuyos derechos de crédito el Reglamento busca proteger. Pero es que, además, la propia razón de ser del Reglamento es matizar la primacía del derecho deportivo, poniendo por delante el interés económico al permitir la atribución de las plazas en la competición al margen de los resultados que en ésta se produzcan. Así las cosas, no sería coherente limitar la posibilidad de incrementar el valor del derecho reconocido ex novo (limitando las ofertas competidoras a igualar el valor inicialmente ofrecido) para atribuir una preferencia a los clubes con mejor derecho deportivo.

En todo caso, para garantizar la transparencia proceso, será necesario arbitrar mecanismos adecuados que permitan a los clubes que aspiren a la adjudicación de la ofertas presentar sus ofertas en igualdad de condiciones y que determinen los criterios de valoración y adjudicación para el caso de ofertas no homogéneas (pagos en especie o aplazados).

3.5.3. Procedimiento

Desde el punto de vista procedimental, el apartado undécimo del Reglamento prevé un calendario de actuaciones que deberán seguirse para proceder a la cesión del derecho a competir. Vale resaltar que este calendario, como se verá, no es del todo coherente con los plazos previstos en el cuerpo del Convenio para el ejercicio de este derecho:

- Antes del 15 de mayo el vendedor deberá anunciar a la LNFP y a la RFEF su intención firme de enajenar su plaza en la competición. El cuerpo del Convenio sin

embargo prevé que la intención de enajenar debe hacerse pública dentro *“de los treinta días naturales siguientes a la finalización del último partido de cada competición y, en todo caso, siempre en el plazo de quince días naturales antes del inicio del primer partido de la competición de que se trate”*

En esa comunicación, se deberán hacer constar los datos del club comprador y aportarse documentación referida a sus instalaciones y datos económicos.

Esta previsión podría hacer pensar que resulta necesario para activar el proceso de transferencia de un comprador concreto, descartándose en consecuencia, la posibilidad de que un club haga público su ofrecimiento de venta en abierto, a la espera de que otros clubes muestren su interés y formulen sus ofertas. En nuestra opinión, y a salvo de la referida mención que no deja de tener un carácter meramente instrumental, nada parece oponerse a esta última posibilidad.

- El 20 de mayo la LNFP y RFEF deberán nombrar los interventores que hasta el 15 de junio solicitarán la documentación que consideren necesaria al club o clubes que aspiren a comprar la plaza y emitirán un informe vinculante sobre el cumplimiento de los requisitos económicos, sociales y de infraestructura establecidos por la LNFP. Asimismo, el tenor del apartado décimo parece indicar que los interventores deberán pronunciarse sobre el cumplimiento del resto de requisitos establecidos en el Reglamento, notadamente el del club vendedor de destinar el dinero obtenido por la enajenación a los fines previstos en el apartado cuarto al que más tarde se hará referencia.
- Hasta el 18 de junio, los clubes deberán depositar las cantidades previstas para el pago de acreedores previstos en el Convenio.

3.5.4. Pago de la contraprestación

El Reglamento no establece una regulación detallada de los aspectos económicos de estas transacciones, quedando por tanto al acuerdo de las partes la definición de la forma y calendario de pagos, con la salvedades siguientes:

- El importe que vaya destinado a los acreedores del club vendedor deberá ser abonado en dinero. Así se colige del apartado undécimo al establecer la obligación de proceder al “*depósito [de] cantidades de dinero para pago de acreedores*”.
- Al menos el 15% del pago deberá hacerse siempre al contado, conforme establece el mismo apartado undécimo. Este 15% es el destinado a la RFEF, como luego se dirá.

El Convenio permite por tanto pactar contraprestaciones, al menos parcialmente, en especie. Así se contempla en el apartado noveno, al regular el derecho de la RFEF a percibir el 15% de la contraprestación, asignando a un perito la tarea de valorar la contraprestación en especie para proceder a su pago al contado (pero en especie) en el momento de la transferencia.

3.5.5. Destino de los fondos

Esta es, sin duda, una de las previsiones más controvertidas del Reglamento ya que plantea, en nuestra opinión, dudas en cuanto a su compatibilidad con las normas generales en materia concursal.

Establece el apartado cuarto la obligación de los clubes vendedores de destinar los fondos obtenidos de la enajenación del derecho a competir al pago de acreedores, estableciendo la siguiente (y crítica) prelación:

1. Deudas RFEF y LNFP
2. Deudas interclubes y SADs'
3. Deudas jugadores.
4. Otras deudas

Conviene en primer lugar detenerse sobre el problema práctico que supone la efectividad de esa disposición, ya que una vez el club vendedor ha recibido los fondos y enajenado su derecho, sus relaciones quedan sujetas a las normas de derecho privado, quedando además por efecto de la propia enajenación y abandono de la competición profesional, al margen del poder coercitivo de la LNFP. Sólo la RFEF, y en la medida en que el club se mantuviera compitiendo en una categoría bajo su supervisión, podría instaurar mecanismos de coerción y sanción por el incumplimiento. Se podría argumentar que ese riesgo queda neutralizado por la

obligación de depósito que el apartado undécimo, y que debería interpretarse en el sentido de que el club comprador no abonará los importes debidos a estos acreedores, sino que los depositará para que el depositario -que tampoco se identifica- se haga cargo de esos pagos. Sin embargo, esta solución no resuelve el conflicto que esta prelación plantea con las normas generales en materia concursal y que como es evidente, prevén otros destinos para la masa activa del concursado.

3.5.6. Continuidad del club o SAD vendedor

El Reglamento prevé que la enajenación del derecho a competir no debe conllevar la desaparición del club o SAD vendedor, en tanto que, si así lo deciden sus órganos de gestión, el club o SAD podrá continuar compitiendo en la categoría territorial que corresponda.

Para permitir esta continuidad, la RFEF se compromete a acoger al club o sociedad anónima deportiva vendedor en una categoría de la competición bajo su responsabilidad.

En todo caso, y a pesar del tenor literal (“*no debe conllevar*”), no cabe interpretar la previsión del Convenio como una obligación del vendedor, sino como una facultad para continuar.

3.5.7. Otros negocios jurídicos sobre el derecho a competir

Finalmente, pero no menos importante, el Reglamento prevé la posibilidad de que se lleven a cabo negocios jurídicos sobre el derecho a competir distintos de la enajenación.

Es esta una previsión trascendental, en tanto que reconoce la posibilidad de que este derecho adquiera una relevancia económica para los clubes y sociedades anónimas deportivas sin vincularla a su venta. De esta forma los clubes y sociedades anónimas deportivas podrán disponer de este derecho para darlo en garantía de posibles financiaciones. En este sentido, y aunque el Reglamento haga referencia al aval y la fianza, parece más adecuado pensar que el negocio jurídico más idóneo que podría recaer sobre el derecho a competir sea la prenda. A fin de permitir un control sobre estos negocios, el Reglamento prevé creación de un registro de cargas y gravámenes de estos derechos, cuya llevanza corresponde la LNFP.

En esta misma línea, se puede plantear el debate de si cabe la activación de este derecho en los balances de los clubes y sociedades anónimas deportivas. Sin duda es un asunto de extremo interés por su trascendencia en la situación patrimonial de estas entidades y cuya

respuesta plantea cuestiones que exceden el ámbito de estas reflexiones, pero que serán sin duda abordadas en el futuro próximo.

4. Conclusiones

Definidos a grandes rasgos los modelos de ligas europeos y americano y el contenido del Reglamento de Franquicias, se pueden formular las siguientes conclusiones:

1. El Reglamento de Franquicias no supone una transformación de nuestro modelo de liga profesional, que mantienen sus rasgos esenciales.

En primer lugar, el derecho a competir no es equiparable a la franquicia ni transforma nuestros sistemas de liga abierta en un modelo de liga cerrada. Si bien es cierto que, al igual que una franquicia en una Liga Mayor norteamericana, el derecho a competir es susceptible de determinados negocios jurídicos, el concepto de franquicia es comprensivo del derecho a competir y mucho más amplio que éste. Por otra parte, el sistema de ascensos y descensos se mantiene, y la introducción de la posibilidad de acceder a la competición mediante la adquisición de una plaza supone sólo una posibilidad que no altera esencialmente ese carácter.

2. El Reglamento de Franquicias se inserta en el marco de un sistema donde el componente federativo sigue siendo nuclear. La participación de la RFEF en el procedimiento de enajenación del derecho a competir y el compromisos de las RFEF de reubicar a los clubes o SAD's vendedores en las categorías territoriales son manifestaciones de esta conclusión.
3. En el reconocimiento del derecho a competir parece primar, por encima de otras consideraciones, una trascendencia de carácter económico, en tanto que podría permitir a sus titulares llevar a cabo determinados negocios jurídicos distintos de su enajenación y acceder así a financiación o incluso al reconocimiento de un activo patrimonial intangible.
4. La regulación contenida en el cuerpo del Convenio y en el Reglamento resulta escueta para un fenómeno que podría alcanzar gran trascendencia en la vida económica de los clubes y sociedades anónimas deportivas de primera y segunda división, y requerirá de

ulteriores desarrollos para que el derecho a competir y los negocios que sobre éste se realicen gocen de la necesaria definición.

En definitiva, el reconocimiento del derecho a competir y de la posibilidad de llevar a cabo determinados negocios jurídicos sobre éste supone un avance más en el proceso de modernización de las estructuras del fútbol profesional en España y en particular, a las exigencias de una actividad cada vez más mercantilizada. Sin embargo, tal y como esta recogido en el Reglamento, no parece suponer una quiebra de nuestro modelo de competición, donde seguirán primando los méritos deportivos.

En todo caso, sólo la realidad nos enseñará las consecuencias que esta nueva figura pueda traer para la organización de nuestro fútbol profesional.