

Esta necesidad de acuerdo entre competidores -sin acuerdo ninguno puede explotar y todos pierden dinero- obliga a negociaciones forzadas y a acuerdos que muchas veces no son claros. Esta situaci3n se agrava por el hecho de que a esta ausencia de regulaci3n legal o reglamentaria de c3mo deben agruparse los derechos, se une el fen3meno de que la legislaci3n que afecta a los derechos audiovisuales del deporte es dispersa y, por tanto, como es l3gico dada la dispersi3n, en varios aspectos confusa.

Se habla siempre de la **venta individualizada vs. venta centralizada** de los derechos audiovisuales.

La venta individualizada y necesidad de acuerdo de los 2 clubes participantes es el sistema que rige actualmente en nuestro pa3s, donde, a falta de un marco normativo concreto que lo regule, se ha ido configurando este modelo por los distintos agentes del mercado (b3sicamente clubes de f3tbol y operadores audiovisuales, con independencia de los derechos que sin duda corresponden, al menos en parte, al organizador de la competici3n). Como nos enseña la pr3ctica existente en nuestro pa3s hasta la fecha, las 3nicas formas realmente viables de explotar estos derechos pasan por (i) que un 3nico operador adquiriera todos los derechos de todos los clubes de la competici3n, o (ii) que los varios operadores que hayan adquirido independientemente derechos de diferentes clubes los exploten de forma coordinada, poni3ndolos en conjunto y revendi3ndolos, paquete a paquete, a terceros operadores para su explotaci3n.

Este sistema tiene, entre otros inconvenientes, (i) la fragilidad del modelo por requerir necesariamente un permanente acuerdo entre los distintos operadores (pues de otro modo no podr3n ser explotados de forma razonable los derechos) y (ii) las dificultades pr3cticas que se derivan de los distintos tiempos de venta de derechos (los contratos de cesi3n de derechos de los clubes no finalizan de forma simult3nea, dificultando as3 la viabilidad del sistema)

En el sistema de la venta centralizada y conjunta de los derechos audiovisuales, se encomienda a la asociaci3n que organiza la competici3n (la Liga o la Federaci3n, por ejemplo) la venta conjunta, directamente o a trav3s de terceros, de los derechos audiovisuales de toda la competici3n. El organizador gestionar3 la venta de tales derechos audiovisuales a los operadores interesados por un periodo determinado. Previamente a dicha venta, los clubes y el organizador, en ausencia de norma que lo regule, pactan las condiciones de venta y el sistema de reparto de los ingresos obtenidos, en funci3n de las circunstancias concretas de cada competici3n. Este sistema se viene utilizando satisfactoriamente y desde hace ya varios a3os en la Liga de baloncesto ACB, que vende de forma centralizada los derechos audiovisuales de todos sus clubes afiliados.

El Proyecto de Reforma del deporte profesional ha reunido a 60 expertos. Seg3n JUAN DE DIOS CRESPO, se reuni3 a muchos, pero "poco expertos". Falt3 llamar a expertos extranjeros e incluso haber ido a la Comisi3n Europea, antes de plantear cualquier proyecto.

En las últimas semanas se han producido diversos acontecimientos que han incidido sobre el régimen de los derechos audiovisuales:

- 1) La nueva **Ley General de la Comunicación Audiovisual, ley 7/2010 de 31 de marzo**, publicada en el BOE el 1 de abril y que entró en vigor en Mayo, que limita la duración de los contratos entre televisiones y clubes a **cuatro años**. Esta Ley recoge la Directiva comunitaria de Televisión sin fronteras.

Problemática de esa regulación:

- Sólo se habla de fútbol en esta Ley.
 - Contempla el partido en abierto. En Francia no hay partidos en abierto.
 - La Comisión Europea puede hacer sus funciones perfectamente.
 - ¿Dónde está el interés general? ¿Dónde se contabiliza ese interés general? ¿Quién lo ha medido?
 - No existe Exclusividad de los derechos audiovisuales en la Unión Europea. La Ley de Comunicación Audiovisual rebaja un poquito esta exclusividad, de modo que “una parte sustancial de los ciudadanos de otros países puedan ver el partido de interés general”. ¿Cuántos? ¿quiénes son?
- 2) La **Resolución final de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) de 16 de abril de 2010**, que reducía a **tres años** dichos contratos, eliminando también la posibilidad de una prórroga así como los derechos de tanteo y retracto. La CNC da plazo hasta la temporada 2012-2013 a los operadores para renegociar los contratos y resuelve que los contratos cuya vigencia no supere la temporada 2011-2012 se consideren compatibles con el Derecho de la competencia.
 - 3) El 10 de mayo de 2010, **26 clubes españoles firmaron un comunicado denunciando el “desigual reparto de los derechos audiovisuales**, que produce una competición extremadamente desequilibrada en cuanto al potencial deportivo de sus integrantes” y mientras, 12 clubes españoles (los de mayor poder 28 económico y deportivo) sugieren la posibilidad de la creación de una Liga de primera división (a modo de la italiana o la inglesa) con una venta centralizada de sus derechos.

Nos encontramos, por lo tanto, en un auténtico laberinto jurídico.

JAVIER TEBAS, Vicepresidente 1º de la Liga de Fútbol Profesional, intervino al final de la exposición de JUAN DE DIOS CRESPO para pedir que se reflexione sobre las nuevas posibilidades en tecnología, como son la televisión IP y web TV, una nueva forma de entender la formas de comunicación audiovisual, es decir, una

