

ECIJA

Mayo 2020

Covid-19:

5 retos que afronta la
industria del deporte en
España

Informe

www.ecija.com

La Industria del Deporte en España vs. Covid 19

¿Cómo ganar el partido contra el coronavirus? Retos y oportunidades.

Es indiscutible que el Covid-19 está teniendo un impacto social y económico enorme, situación de la cual tampoco escapa la industria del deporte. Independientemente de la práctica deportiva, el país o la magnitud de la competición deportiva, hemos asistido durante estos dos últimos meses a un continuo goteo de suspensiones temporales, o cancelaciones definitivas de competiciones, torneos y eventos deportivos.

¿En qué situación deja esta pandemia a la Industria del deporte en España? ¿Cuáles son los aspectos legales a debatir? ¿Qué instrumentos legales tenemos en España para mitigar este efecto? ¿En qué posición legal quedan "stakeholders" tan importantes para dicha industria como los patrocinadores o televisiones y plataformas audiovisuales? ¿Existen oportunidades dentro de este panorama? En resumen, **qué retos desde una perspectiva legal en España nos deja el Covid-19 en la industria del deporte y cómo regatear los distintos problemas legales que se presentan.**

Las consecuencias de la crisis del Covid-19 en la industria del deporte han suscitado mucho interés mediático durante las últimas semanas. A continuación, respondemos a cinco cuestiones legales que por su trascendencia económica tendrán incidencia a corto o medio plazo en el futuro de la industria del deporte.

1. ¿En qué situación quedan los contratos de los deportistas profesionales de deportes de equipo?

Al igual de cualquier otra empresa, los clubes y/o Sociedades Anónimas Deportivas (S.A.D.) también **pueden acogerse a los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTEs) por causa de fuerza mayor** que recoge el Real Decreto-Ley 8/2020, de 17 marzo (RDL 8/2020). No hay que olvidar que a estas entidades y a los deportistas profesionales les es de igual aplicación la regulación laboral. Por ello, en este informe se discrepa de poner en duda que los clubes o S.A.D. puedan acudir al ERTE por fuerza mayor, tal y como han puesto en duda algunos colegas de profesión.

Una cuestión a resaltar es la postura de determinadas federaciones deportivas, como la RFEF, partidaria de que los clubes de fútbol o S.A.D. no acudieran a esta vía y considerar otras alternativas, como el paquete de ayudas sociales y económicas anunciadas por dicha federación. Dicha posición resulta poco realista y quizás desafortunada, más tratándose de una entidad que tiene delegadas funciones administrativas y cuya principal misión debe ser velar por la promoción y mantenimiento del deporte del fútbol. Cabe recordar, que un club o S.A.D., no solo lo conforman deportistas, sino también un gran grupo de trabajadores no deportistas que son una parte fundamental y esencial para el buen funcionamiento y administración de un club o S.A.D.

Tanto en el fútbol, como en el baloncesto, el hockey patines o el balonmano varios clubes se han acogido a la medida del ERTE. Y, cabe decir, que aquellos clubes y/o S.A.D. que aún no han aplicado un ERTE, todavía pueden acogerse de considerarlo finalmente necesario durante el Estado de Alarma vigente en España.



Otra medida empleada por los clubes o S.A.D. –al menos en fútbol y baloncesto– han sido los **acuerdos colectivos de reducción de salario** con sus jugadores profesionales. Es justo reconocer el sentido común, sensibilidad social y compromiso de solidaridad mostrado por la gran mayoría de los futbolistas y baloncestistas de este país para alcanzar dichos acuerdos (algo de lo que adolece otro grupo de trabajadores muy numeroso en España y ahí lo dejo, no sean que me veten la publicación) con el fin de apoyar la viabilidad financiera de su empleador, así como preservar los puestos de trabajo de sus compañeros no deportistas.

La cuestión objeto de debate legal en estos momentos, una vez superado con nota el primer impacto del Covid-19 en los contratos de los deportistas profesionales, es la **vigencia y duración de aquellos contratos que terminan el próximo 30 de junio 2020**, ya que, de reemprenderse la competición, muy probablemente acabará después de lo previsto en el contrato. De hecho, esta es una cuestión que ha sido regulada, normalmente, en los convenios suscritos entre los clubes y sus jugadores.

Por otro lado, cabe tener presente que el RDL 8/2020 establece que aquellos contratos temporales que, por causa del Covid-19, no puedan cumplir con el objetivo pactado inicialmente, quedarán interrumpidos. Así pues, **cabría analizar la situación de los clubes o S.A.D. que han aplicado un ERTE a sus deportistas en cuyos contratos se fija como fecha de terminación “fin de la temporada 2019/2020”** (sin mención expresa a 30 junio), a efectos de determinar si dichos contratos quedarían automáticamente ampliados hasta el final de la competición más allá del 30 junio.

Sin embargo, la prórroga de los contratos más allá del 30 junio parece tener un obstáculo de carácter “deportivo-administrativo” en cuanto a la licencia deportiva inicial que se expidió hasta el 30 junio. Esto no debe ser un obstáculo para la continuidad del deportista más allá del 30 junio porque la propia Federación deportiva que ha expedido la licencia puede perfectamente modificar y ampliar el plazo de la misma.

En definitiva, dos conclusiones finales: i) **los derechos de los deportistas profesionales como trabajadores prevalecen** respecto a la integridad de las diferentes competiciones en las que participan. Y, ii) las circunstancias causadas por el **coronavirus abren un mundo de posibilidades que en el futuro** deberán ser previstas contractualmente, reglamentaria y administrativamente.

2. ¿Cómo quedan los patrocinios deportivos?

El patrocinio deportivo es un sector que no ha dejado de crecer en los últimos años. Este 2020 ha supuesto un fuerte golpe a nivel mundial y se prevén pérdidas importantes para determinadas marcas del sector. Análisis sobre el impacto del Covid-19 en el patrocinio deportivo son varios, diversos y contradictorios: mientras algunos informes indican que no afectará a los patrocinadores actuales como se anticipaba inicialmente e incluso abrirá la puerta e interés de nuevas marcas, otros informes son mucho más pesimistas y concluyentes, con un impacto negativo (bajada de ingresos de patrocinio) muy elevado.

Hasta la fecha las empresas patrocinadoras de clubes o competiciones deportivas en España han actuado de forma paciente y sigilosa en lo que respecta a reclamar reducción o devolución de canon de patrocinio a sus patrocinados. Sin embargo, es



cuestión de tiempo –tal y como ya ocurre en Estados Unidos, Inglaterra o Italia que varios de estos patrocinadores pongan sobre mesa exigencias de reducción o devolución de canon de patrocinio por consideraciones contractuales o **ley** aplicable que, en caso de ser la **española, ofrece mecanismos para solicitar desde la moderación del canon de patrocinio, hasta la terminación anticipada del contrato de patrocinio por el patrocinador.**

Al estar suspendidos los eventos deportivos, los patrocinadores de clubes, eventos o deportistas pierden visibilidad y de hecho el objeto del contrato se frustra. No hay que olvidar que el patrocinio deportivo es mucho más que la visibilidad de la marca, y que la cancelación de eventos o competiciones o, en su caso, **su celebración sin público afecta al patrocinio en sí, con una pérdida directa del "fan engagement"**. Si bien hay medios que permiten estos días continuar con el patrocinio deportivo gracias a la tecnología y las redes sociales, el retorno en la inversión de patrocinio en el deporte (el conocido "ROI") disminuye. A modo de ejemplo, varios patrocinadores utilizan el patrocinio deportivo como herramienta de fidelización de sus clientes o para captar nuevos, acciones que desaparecen totalmente en el escenario actual y que con toda probabilidad seguirán sin poder activar tanto a corto como a medio plazo a medida que experimentamos las consecuencias post-Covid-19.

En los contratos de patrocinio, suelen establecerse cláusulas de fuerza mayor y soluciones para ambas partes. **En el contrato, ambas partes "juegan en el mismo equipo", en busca de un resultado positivo para ambos y por ello lo más sensible y beneficioso sería llegar a un acuerdo mutuo en cómo mejor avanzar.** Así pues, pese al impacto negativo que el Covid-19 tiene a corto plazo para patrocinador y patrocinado, será conveniente analizar el contrato, la situación del patrocinio y realizar una estrategia conjunta a medio-largo plazo.

En el caso de eventos deportivos aplazados con fecha cierta a 2021, lo más recomendable sería acordar –de no estar previsto ya por contrato– **una prórroga automática de los derechos y obligaciones del contrato de patrocinio hasta fecha posterior a la celebración del evento.** Tanto el patrocinador como el patrocinado ya han hecho una inversión importante, y romper el patrocinio únicamente conllevaría una pérdida para ambos. No obstante, contractualmente, el nuevo escenario de prórroga debe quedar bien regulado, para evitar posibles reclamaciones en caso de no cumplimiento de las expectativas.

3. ¿Cómo reenfocar los derechos televisivos/audiovisuales?

A nadie escapa que los ingresos televisivos son un pilar fundamental de lo que recauda el deporte profesional y la industria del deporte en España no es ajena a ello.

Desde una perspectiva de industria del deporte y respecto aquellas competiciones/torneos en los que los derechos televisivos son una fuente principal de ingresos, "se debe terminar la temporada en curso como sea", no solo por cuestiones deportivas (ascensos, descensos, clasificación para competiciones futuras) sino sobre todo por razones puramente económicas.

Los contratos de derechos de televisión y/o audiovisuales suelen establecer calendarios de pagos, con un primer pago antes del inicio de la temporada y el resto de pagos a medida que se van cumpliendo ciertos hitos pactados durante la temporada. **Por ello,**



en la mayoría de las competiciones profesionales aún faltaban vencimientos de pago por satisfacer, pero al estar las competiciones suspendidas, estos no se pagarán hasta que se retomen o cuanto menos, de reclamarse el pago, la televisión tiene causa para retener el pago.

Generalmente, los contratos de derechos televisivos incluyen cláusulas de fuerza mayor e incluso en caso de los grandes eventos o competiciones deportivas, ya se prevé causas derivadas de la suspensión o cancelación. A diferencia de lo que puede percibir la opinión pública, las empresas y/o plataformas audiovisuales que puján por dichos derechos audiovisuales son pocas y están muy acotadas por el volumen económico de estos contratos, sin olvidar además que la venta de los derechos televisivos-audiovisuales se establece a medio-largo plazo. Por todo ello, **no tiene sentido empezar un pleito, ya que sería contraproducente intentar cobrar ahora para que después se rompan las relaciones**. La clave está en encontrar el equilibrio.

En conclusión, centrándonos en las consecuencias a corto plazo, se prevén contratos de televisión renegociados (tal vez en más de una ocasión) a la baja o la duración o derechos concedidos se reevaluarán, por cuanto, como en cualquier otro ámbito, se avecina **problemas de liquidez por los operadores de derechos audiovisuales**.

4. ¿Surgirán oportunidades de invertir en la Industria del Deporte?

Se anticipa que varios clubes o S.A.D. de las ligas profesionales sufrirán económicamente para mantener su estructura financiera y por tanto su actual nivel de competición. Si bien tanto federaciones internacionales (ejemplo, FIFA), como federaciones nacionales (ejemplo, RFEF) han anunciado ayudas económicas para sus miembros, hasta la fecha toda queda en una propuesta. Si bien se confía en la Industria que tales ayudas llegarán, con casi toda probabilidad no serán suficientes para paliar la delicada situación económica en la que podrán encontrarse varios clubes o S.A.D. en España.

Fruto de la anómala situación económica que dejará el Covid-19 a los clubes, algunos de ellos se declararan insolventes, es decir, no podrán hacer frente a sus obligaciones principales de pago, incluyendo los salarios de sus jugadores. Por este motivo, los propietarios de los clubes buscarán financiación en el mercado, abriendo la entrada a nuevos inversores en el club o incluso planteándose su venta. Aquellos que no tengan éxito en su campaña de financiación o venta, se verán abocados a un concurso de acreedores a medio plazo. De hecho, **España ya tuvo un boom de concursos en el fútbol** (más de 20 concursos entre los años 2008-2014), que provocó **un cambio en el panorama accionario de muchas S.A.D. y no es aventurado anticipar que puede producirse un mismo efecto a medio plazo tras el Covid-19**.

Además del fútbol y otros deportes de equipo, **España tiene un numeroso tejido de instalaciones y/o propiedades deportivas** (campos de golf, academias de tenis, pistas de pádel, centros polideportivos, circuitos de motor, academias de fútbol, etc.) **que por su privilegiada situación geográfica y climatología, son atractivos activos inmobiliarios de inversión**, principalmente para extranjeros. Igualmente, propietarios y/o organizadores de eventos deportivos en España pueden plantearse salir al mercado extranjero a captar inversión para sus competiciones.



Por tanto, “a río revuelto ganancia de pescadores” para aquellas empresas, grupos de inversión, fondos, family offices o empresarios que tengan como objeto la entrada o compra de un activo deportivo en España.

El reto al que se enfrentará la industria del deporte en España será asegurar y facilitar la entrada de nuevos “players” e inversión en dicha industria, con el fin de tener una industria más fuerte y robusta.

5. ¿Qué supone para los esports este período de confinamiento?

Donde unos tienen un grave problema para subsistir, véase el deporte tradicional, el sector de los esports tiene una **gran oportunidad para seguir creciendo. Pese a las ventajas digitales y tecnológicas de dicho sector, el Covid-19 también ha paralizado competiciones de esports con público presenciales.** Así pues, hay muchos más potenciales espectadores online, a través de las diferentes plataformas digitales de *streaming*, pero se han reducido los eventos profesionales. Es una oportunidad para promover competiciones que se celebren desde casa o para acercar este mundo a la realidad de los deportes, realizando campañas como las recientes, de jugadores de LaLiga jugando al FIFA en un torneo benéfico o jugadores de la NBA haciendo lo propio con el juego 2K de baloncesto y retransmitiéndose algunos de estos duelos incluso por TV (ESPN en Estados Unidos). También algunos de los pilotos de Moto GP corrieron el primer gran premio virtual de la historia. La afectación del Coronavirus es temporal e iniciativas como las mencionadas anteriormente, sirven para mantener la llama en el aficionado.

A modo de ejemplo, las casas de apuestas deportivas que han sufrido una bajada importante de sus ingresos por cancelación o suspensión de competiciones deportivas (fútbol, baloncesto, tenis, golf, Moto GP, F1, etc.), en su búsqueda de alternativas, están realizando mayores acuerdos y/o colaboraciones dentro de los e-sports, en estos tiempos en que el consumo de internet, juegos online y videojuegos está a la orden del día.

A nivel legal, esta situación **es una oportunidad para profesionalizar si cabe todavía más desde una perspectiva meramente legal y contractual esta industria, así como asesorar legalmente la entrada e inversión de actores del deporte tradicional y marcas en el ecosistema de los esports.**

CONTACTO

Ricardo Oliveras

Socio del área de Derecho del deporte

roliveras@ecijalegal.com

Tel: +34 933 808 255

Ricardo Oliveras ©

ECIJA



Proyecto más innovador
Mejor Firma de
Economía Digital



Entre las 20 Firmas
más innovadoras
de Europa



Banda 1 en TMT por
Chambers and
Partners y Legal 500

THE LAWYER
2019

Mejor Firma en TMT
de Europa



Mejor Firma de
Tecnología de España

Avinguda Diagonal, 458
08006 Barcelona