

Competencia cuestiona el actual sistema de explotación audiovisual del fútbol

La Comisión Nacional de la Competencia (CNC) ha publicado hoy un informe en el que cuestiona el mercado de adquisición y explotación de derechos audiovisuales del fútbol en España por perjudicar el acceso de interesados, en favor del agente que cuente con una cartera mayoritaria de derechos en el momento de pujar por un club en particular.

El informe propone una serie de medidas para hacer frente a esta situación, como una limitación temporal, de entre 3 y 4 años, en los contratos de venta y reventa de derechos. También sugiere prohibir la conclusión de contratos de adquisición de derechos "antes de un período razonable, previo al término de la vigencia del contrato en vigor entre club y operador".

Competencia ve oportuna esta reflexión ante el fin de la vigencia de las condiciones impuestas a determinados operadores como consecuencia de la concentración entre Sogecable y Vía Digital en 2002, y de cara a un panorama futuro, donde "los procesos de convergencia tecnológica abren nuevas posibilidades de explotación de los derechos", haciendo de esta forma referencia implícita a la TDT.

Por lo que se refiere al modelo vigente en España, el informe parte del análisis de la titularidad de estos derechos que corresponden, en su opinión, al club de fútbol organizador del encuentro. Así, hace hincapié en el "potencial de cierre del mercado" que tiene la necesidad de contar con el acuerdo de los dos clubes implicados para la retransmisión de un partido determinado.

El informe explica que esta necesidad de doble consentimiento tiene como origen un acuerdo asambleario de la Liga Nacional de Fútbol Profesional y provoca que el número de partidos que un adquirente de derechos puede explotar crezca de manera geométrica conforme se van agregando derechos procedentes de diferentes equipos.

A su modo de ver, este marco perjudica el acceso al mercado por parte de agentes interesados, a favor del adquirente que cuente con una cartera mayoritaria de derechos. Así, valora que este adquirente cuenta, por un lado, con un mayor incentivo a pagar un precio más alto por la adquisición de los derechos que vayan saliendo al mercado. Por otro, apunta que los vendedores pueden tener el impulso de vender sus derechos al operador que cuente con un número mayoritario de clubes en cartera.

Disponível em: <<http://www.expansion.com>> Acesso em: 13/6/2008.