

LO QUE ESTÁ COCIENDO JURÍDICAMENTE EN LA NEGOCIACIÓN ENTRE NBA Y EUROLIGA

Diego Fierro Rodríguez

I. Planteamiento: una operación societaria con forma de competición

La negociación entre la National Basketball Association y la Euroliga ha dejado de ser una conversación deportiva para convertirse en una operación jurídica de primer orden. Makis Aggelopoulos, propietario del AEK de Atenas, ha resumido con crudeza el contenido de la propuesta que los americanos han puesto sobre la mesa: «Hay una propuesta en marcha de la NBA a la Euroliga que básicamente incluye que se absorbería la Euroliga. En esencia se está discutiendo la abolición de la competición. Que los propietarios se lleven el dinero y se acabe». La descripción, aunque formulada en lenguaje coloquial, describe un supuesto clásico de concentración empresarial: la adquisición de una sociedad o de su activo principal por parte de un competidor, con la consiguiente desaparición de la entidad absorbida y la integración de sus elementos personales y materiales en la estructura del adquirente.

Debe tenerse presente que la Euroliga no es una mera competición deportiva. Es una sociedad mercantil cuyos accionistas son los propios clubes participantes, que ostentan licencias de diez años y que participan en el reparto de los ingresos generados por la competición. La eventual absorción por la NBA implicaría, por tanto, una operación de concentración sujeta a las normas de defensa de la competencia, a los estatutos de la propia sociedad y a los contratos suscritos con clubes, jugadores, patrocinadores y operadores de televisión. No se trata de un simple acuerdo entre caballeros, sino de una transacción que, si llega a formalizarse, transformará el mapa del baloncesto europeo durante décadas.

II. La absorción de la Euroliga y sus implicaciones contractuales

La primera cuestión jurídica que plantea la operación es la naturaleza de la adquisición. Aggelopoulos describe dos escenarios posibles: la compra directa de la Euroliga para derrumbarla y construir un nuevo hábitat, o la absorción de la competición con integración de sus clubes en la nueva estructura. En ambos casos, la operación exige la conformidad de los accionistas de la Euroliga, es decir, de los clubes propietarios. Y aquí surge el primer conflicto: los clubes que se oponen a la operación —el Real Madrid y el Barcelona han sido mencionados

como los más reticentes— pueden bloquearla si los estatutos exigen mayorías cualificadas para la venta o disolución de la sociedad.

La cláusula que Aggelopoulos menciona sobre el reparto de beneficios —el 87 u 88 por ciento de las ganancias va directamente a los propietarios— revela la existencia de un pacto parasocial que condiciona la gobernanza de la competición. Ese pacto, si se confirma, sería determinante para entender quién decide y con qué mayoría. La operación no depende solo de la voluntad de la NBA, sino de la capacidad de los americanos para convencer a los clubes propietarios de que renuncien a un modelo que les garantiza ingresos recurrentes a cambio de una promesa de futuro que aún no está cuantificada.

III. El sistema de licencias y franquicias: análisis jurídico

La propuesta de la NBA incluye doce licencias fijas y cuatro variables con acceso vía Champions League, con inicio previsto en octubre de 2027. El sistema de franquicias cerradas es radicalmente distinto del modelo de licencias renovables que ha implantado la Euroliga para convencer a los clubes dudosos. La diferencia no es solo deportiva, sino jurídica: una franquicia es un derecho de participación de duración determinada, generalmente larga, que se adquiere mediante el pago de una cantidad y que otorga a su titular un derecho de explotación económica de la competición. Una licencia renovable es un derecho temporal sujeto a condiciones de cumplimiento que pueden dar lugar a su no renovación.

El sistema de franquicias plantea problemas de compatibilidad con el modelo deportivo europeo, basado en la meritocracia y en la pirámide de ascensos y descensos. La Unión Europea de Asociaciones de Fútbol ha tenido que lidiar con conflictos similares en el ámbito del fútbol, y la experiencia demuestra que la implantación de ligas cerradas en Europa exige negociaciones complejas con las federaciones nacionales y con las instituciones europeas. La NBA no es una excepción: su modelo de franquicias requiere la aceptación de las ligas nacionales, que verían reducido su calendario y su capacidad de generar ingresos.

IV. La cláusula de reparto y el conflicto con las ligas nacionales

Uno de los pasajes más reveladores de las declaraciones de Aggelopoulos es la descripción del plan que la NBA habría presentado en Barcelona: «Les apetece el mejor horario del fin de semana. EuroLeague y EuroCup, jugadas en fin de semana. Y que las ligas nacionales pasen a los martes y miércoles para poder generar 35 millones. Ése fue nuestro gran desencuentro, por eso yo me levaté y me fui. Así es su lógica, dismantelar los torneos nacionales».

Si esa descripción es cierta, la operación no solo afecta a la Euroliga, sino al conjunto del baloncesto europeo. Las ligas nacionales —la Liga ACB en España, la Lega en Italia, la BBL en Alemania, la LNB en Francia— verían reducida su capacidad de programación y su atractivo comercial. La colisión entre el calendario doméstico y el calendario continental es uno de los obstáculos jurídicos más difíciles de resolver, porque exige la conformidad de las federaciones nacionales, que son las titulares de la organización de las competiciones en sus respectivos territorios. Sin acuerdo con ellas, la nueva competición no podría disputarse sin incurrir en un conflicto de competencias que la FIBA tendría que resolver.

V. La dimensión de derecho de la competencia europeo

La operación entre la NBA y la Euroliga plantea cuestiones de derecho de la competencia que no pueden pasarse por alto. La creación de una competición cerrada con doce licencias fijas puede constituir una restricción de la competencia prohibida por el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea si implica un reparto de mercados, una limitación de la producción o una discriminación entre operadores económicos. La Comisión Europea ha examinado en el pasado operaciones similares en el ámbito del deporte, y la jurisprudencia del Tribunal de Justicia ha establecido que las normas deportivas están sujetas al derecho de la competencia cuando tienen efectos económicos.

La propia Euroliga, en su configuración actual, ha sido cuestionada por su carácter restrictivo. Aggelopoulos la califica de «competición injusta» y denuncia que «los equipos que son dueños de la misma no dejan respirar a los demás». Esa crítica, formulada por un club que aspira a entrar en el sistema, revela la tensión entre los propietarios y los aspirantes. La eventual intervención de la Comisión Europea en la operación podría reconfigurar el equilibrio de fuerzas y condicionar el contenido del acuerdo final.

VI. Reflexiones finales sobre una operación que aún está por escribir

Lo que está cociendo jurídicamente en la negociación entre la NBA y la Euroliga es una operación de concentración empresarial disfrazada de proyecto deportivo. Detrás de las doce licencias fijas, de las franquicias de diez años y de los 35 millones de euros que se mencionan como objetivo, late una transacción que afecta a contratos, estatutos, licencias, derechos de televisión, patrocinios y relaciones con federaciones y ligas nacionales. La operación, si llega a formalizarse, transformará el baloncesto europeo y obligará a revisar el marco regulatorio que lo ha gobernado durante décadas.

Pero el proceso no ha hecho más que empezar. La reunión del Lago de Como será una nueva etapa en una negociación que se anuncia larga. Y mientras las partes discuten, los clubes, los jugadores, las ligas y los aficionados asisten a un espectáculo que se desarrolla en los despachos, no en las canchas. El derecho, como siempre, tendrá la última palabra. Pero la palabra, en este caso, aún está por escribir.

EDITA: IUSPORT

Octubre 2026