



CONFIDENCIAL Y SUJETO A SECRETO PROFESIONAL

En los autos caratulados “Requerimiento de la FNE en contra de la Asociación Nacional de Fútbol Profesional”, Rol N.º 343-2018

INFORME

La Asociación Nacional de Fútbol Profesional (ANFP) de Chile ha solicitado mi opinión sobre el requerimiento interpuesto por la Fiscalía Nacional Económica (FNE) que cuestiona la cuota de incorporación impuesta como condición para el ascenso del equipo vencedor del campeonato de la tercera categoría (Segunda División) del fútbol chileno a la segunda categoría (Primera B). Anteriormente esta cuota era de 50.000 UF y en la actualidad es de 24.000 UF. El requerimiento de la FNE cuestiona tanto la cuota anterior como la actual.

El presente informe parte del supuesto de que los tribunales chilenos suelen interpretar la prohibición de toda conducta que produzca efectos anticompetitivos —conforme lo recoge el art. 3º, inc. 1 del D.L. 211— en forma similar a la manera en que los tribunales estadounidenses y europeos suelen interpretar las prohibiciones de los arts. 1 y 2 de la Ley Sherman y los arts. 101 y 102 del Tratado de la Unión Europea. Sobre la base de mi análisis del requerimiento, de su contestación y de los hechos pertinentes que me han entregado los abogados de la ANFP, mi conclusión es que la cuota que se cuestiona no es violatoria del citado art. 3º, inc. 1.

En primer lugar, el presente informe brinda una reseña de mis antecedentes académicos y profesionales y el criterio general con el que suelen abordarse las cuestiones en materia de competencia en la industria deportiva. En segundo lugar, procederé a abordar la cuestión de si la cuota objeto de reproche es perjudicial para la competencia en los mercados relevantes. En tercer lugar, me abocaré al tratamiento de las potenciales justificaciones de todo eventual perjuicio, de forma tal que, en definitiva, no pueda argumentarse que la conducta que se cuestiona es anticompetitiva.

Antecedentes y enfoque general

He sido catedrático de derecho especializado en cuestiones deportivas y competitivas por más de treinta años. Dicté mi primera cátedra en la Universidad de Illinois y, en la actualidad, me desempeño como catedrático en la Universidad del Estado de Pennsylvania. Antes de comenzar mi carrera académica, fui secretario del juzgado a cargo de S.S. Ruth Bader Ginsburg, me desempeñé como abogado en la Comisión Federal de Comercio, en la División de Defensa de la Libre Competencia del Departamento de Justicia de los Estados Unidos y en

la Comisión de Justicia del Senado de ese país. Soy graduado en ciencias políticas y en derecho por la Universidad de California (Berkeley).

A lo largo de mi carrera, he asesorado a numerosas organizaciones deportivas de los Estados Unidos, Canadá, Australia, India y Europa. Asimismo, he brindado testimonio en calidad de experto y de representante de organizaciones de consumidores y de aficionados del deporte ante diversas comisiones del Congreso de los Estados Unidos y he presentado numerosos escritos ante tribunales de apelación de ese país en calidad de *amigo del tribunal*. (Adjunto C.V. completo).

Como dato relevante para la presente investigación, soy coautor de la obra *Fans of the World, Unite! A (Capitalist) Manifesto for Sports Consumers* (Stanford Univ. Press 2008), monografía de corte académico que aboga por la implementación de un sistema de ascensos y descensos en las ligas deportivas profesionales más importantes de América del Norte. En la actualidad me encuentro abocado a analizar las implicancias económicas de la creación de una liga “NBA2” como segunda división de básquet en los Estados Unidos.

Los tribunales estadounidenses y europeos suelen aplicar el derecho de la libre competencia al ámbito deportivo mediante el análisis de regulaciones, que han sido objeto de cuestionamientos, que suelen adoptar organizaciones deportivas a la luz del “principio de razonabilidad” con un enfoque que consta de tres pasos¹. En primer lugar, los tribunales investigan si la norma que se cuestiona tiene efectos anticompetitivos significativos en el mercado económico relevante. Seguidamente analizan los argumentos de las requeridas de por qué cualesquiera efectos anticompetitivos se justifican desde el punto de vista de la libre competencia. Por último, los tribunales analizan si la regulación es manifiesta y excesivamente amplia; es decir, si las requeridas son capaces de lograr sus legítimos objetivos en pro de la competencia mediante el empleo de medios menos restrictivos. Al llevar a cabo

¹ Véase, por ej., el caso *National Collegiate Athletic Ass'n v. Board of Regents*, 468 U.S. 85, 107 (1984) (bajo el principio de razonabilidad, los tribunales analizaron si las demandantes habían acreditado que las restricciones habían incrementado los precios, reducido el nivel de producción o provocado que este fuera “indiferente a las preferencias de los consumidores”; y, en caso de que así fuera, si las demandadas habían justificado dichas restricciones desde el punto de vista de la libre competencia); el caso *Mackey v. National Football League*, 543 F.2d 606, 622 (8th Cir. 1976) (donde se aplica el enfoque de los tres pasos); y el caso *Piau v. Commission*, [2006] ECR I-37 (donde se ratificó el fallo del tribunal de primera instancia que sostenía que las reglas que regían al fútbol limitaban la competencia pero estaban justificadas).

En comparación con el criterio que articula la FNE (Requerimiento, párr. 52), este enfoque se centra explícitamente en analizar si existen efectos anticompetitivos reales. En efecto, este es el criterio que suelen utilizar los tribunales estadounidenses, como por ejemplo el tribunal del caso *Law* que se cita en la nota 62 del Requerimiento. Todo análisis detallado de fortalezas en pro de la competencia y de legitimidad de objetivos que se lleve a cabo para cada reglamentación deportiva y que no acredite un perjuicio real a la competencia excedería por mucho los dictados del derecho que rige esta materia. Asimismo, estaría en aparente contradicción con la letra expresa de la ley, que tiene como principal objeto analizar si acaso la conducta en cuestión “produce efectos anticompetitivos”.

El presente informe no se aboca a tratar el argumento de la ANFP de que las autoridades de defensa de la libre competencia chilenas se encuentran limitadas en su capacidad de prevenir conductas que resulten manifiestamente anticompetitivas, que serían ilegales en virtud del art. 3.º, inc. 1 del D.L. 211, debido al derecho de asociación consagrado en el art. 19, inc. 15.º de la Constitución Política de la República.

su análisis, los tribunales suelen reconocer los legítimos intereses de la autorregulación en el ámbito deportivo al crear un “margen de apreciación” en casos muy disputados en favor de la norma que se cuestiona².

Efectos competitivos en un mercado económicamente relevante

El requerimiento alega (párr. 41) que el mercado relevante es el campeonato de Primera B. El propósito de definir el mercado relevante es acotar las investigaciones innecesarias en el ámbito de las prácticas comerciales. Tal como lo observó un afamado jurista estadounidense especializado en el derecho de la libre competencia y devenido en magistrado, cuando en un mercado las empresas carecen de poder, es muy poco probable que perjudiquen a los consumidores, puesto que si así lo hicieran, “la respuesta del mercado no se haría esperar”³. El requerimiento no explica cómo se perjudicarían los aficionados que suelen consumir el fútbol de la Primera B, aun en el caso en que la cuota que se cuestiona impidiera por completo el ingreso a la competencia. La producción que generan los partidos de la Primera B por lo general suele comprender el ingreso por venta de entradas, los derechos de concesiones, de estacionamiento, las oportunidades de patrocinio y la llegada de anunciantes en búsqueda de público de entre los consumidores de transmisiones de partidos de esa división. La FNE no ha acreditado en forma alguna que el nivel total de producción, o algún precio, se haya visto significativamente perjudicado por la cuota. Considérese un ejemplo reciente. En la temporada 2015-2016, Valdivia se coronó campeón de la Segunda División y ascendió a Primera B, en donde compitió durante la temporada 2016-2017, tras cumplir con el requisito de la cuota de incorporación. Si esta cuota en efecto le hubiera impedido ascender (no fue así), nos preguntamos si existe prueba alguna de que la producción total de la Primera B habría sido menor si algún otro club hubiera participado en lugar de Valdivia. La realidad es que el club finalizó decimosegundo en la tabla de posiciones, con un record de 8-8-12. Aun en el caso de que, tal como sostiene la FNE, la cuota de incorporación hubiera limitado su capacidad de competir en la Primera B, nos preguntamos si existe evidencia alguna de que la producción total de esa división habría sido menor que en el caso de que El Torreón hubiera ganado más partidos⁴.

² Véase, por ej., Stephen Weatherill, *Principles and Practice in EU Sports Law* (Oxford Univ. Press 2017), p. 360.

³ Caso *Valley Liquors, Inc. v. Renfield Importers, Ltd.*, 678 F.2d 742, 745 (7th Cir. 1982) (Posner, J.)

⁴ La evidencia que ofrece el mercado de los Estados Unidos indica que la mayoría de los aficionados al beisbol únicamente siguen a sus clubes favoritos. Véase Sam Miller, “Encuesta de aficionados de la MLB revela que (...) el básquet en realidad *no* es aburrido y tu equipo es impresionante”, ESPN (14 de abril de 2017). Disponible en: http://www.espn.com/mlb/story/_/id/19150094/mlb-fan-survey-says-baseball-boring-your-team-awesome. Las investigaciones de mercado indican, asimismo, que si los aficionados de la MLB no están viendo a sus equipos favoritos, es más probable que estén viendo otra cosa en lugar de beisbol. Memorandum preliminar de la actora, pp. 25-26, en el caso *Garber v. Office of the Comm’r of Baseball*, No. 12-cv-03704 (S.D.N.Y. 4 de enero de 2016), 2017 WL 752183.

El requerimiento brinda poca evidencia en respaldo de su argumentación sobre el mercado relevante del fútbol de Primera B. En primer lugar, con respecto al ingreso por venta de entradas, es más probable que el mercado lo constituyan equipos individuales o quizás equipos con diferentes niveles competitivos dentro de un territorio geográfico. Considérese a quienes podrían asistir a un encuentro en La Pintana y preguntémosnos qué otros partidos podrían ser sustitutos cercanos. Para un ferviente aficionado de Santiago Morning, no existen sustitutos cercanos. Un partido de Primera B que se disputara en San Bernardo (a una distancia de 21 minutos en automóvil) no estaría en el mismo mercado. Tratándose de aficionados menos comprometidos, si en La

Lo que hace único al deporte es la lealtad que engendra en sus aficionados⁵. Por lo general, este sentimiento suele transmitirse de una generación a otra dentro de una misma familia. Es una realidad que, y en consonancia con los objetivos normativos de un mercado competitivo, uno desearía que los consumidores de comida rápida sustituyeran inmediatamente McDonald's por Burger King en caso de disconformidad con la comida o el servicio de los Arcos Dorados. Sin embargo, uno no esperaría ni desearía que los aficionados del Manchester United cambiaran sus preferencias por Manchester City ante el descontento con los partidos disputados en el Old Trafford. Del mismo modo, uno no esperaría ni desearía que los fervientes seguidores de Pintana cambiaran sus preferencias por Colo Colo, aun cuando sus estadios están a 21 minutos de distancia el uno del otro⁶.

En Australia, numerosos tribunales han articulado en forma acertada la mejor manera de abordar la cuestión de la incorporación a una liga⁷. Estos tribunales han sostenido correctamente que las competencias deportivas requieren de una relación vertical entre el organizador de la competencia (la liga) y los clubes que intervienen en ella. Cuando se da una “guerra deportiva” entre ligas rivales, estas ligas compiten por brindarles “servicios de organización de competencias” a los clubes. Cuando, como en el caso de Chile, existe un único organizador de torneos —la ANFP—, los clubes compiten por brindar servicios para cada

Pintana el precio aumentara o la calidad disminuyera, nos preguntamos si estos aficionados acaso no considerarían un partido de la Primera A como un sustituto. Con respecto quienes ven los partidos por televisión, el requerimiento no brinda evidencia alguna de sustituibilidad. El único caso que se cita es el de la UEFA Champions League, con el único propósito de sostener la afirmación de que el fútbol no puede sustituirse por ninguna otra programación. Ello excluye la posibilidad de que, para todos aquellos aficionados que no sean fervientes seguidores de un equipo, ver un partido de la Primera B resulte plenamente sustituible con otros campeonatos de fútbol que se llevan a cabo en distintos lugares del mundo.

⁵ Terry Lefton, *What Drives Team Loyalty?*, SportsBusiness Journal (12 de octubre de 2015). (Un estudio de más de 4.000 aficionados del deporte concluyó que los principales factores que inciden sobre la lealtad a un equipo son la ciudad de origen, el lugar actual de residencia y la influencia familiar). Para un análisis más detallado, véase Victoria Wilkins, *Understanding Loyalty and Motivation of Professional Sports Fans*, UNLV Theses, Dissertations, Professional Papers, and Capstones 1367 (2012), disponible en: <https://digitalscholarship.unlv.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2368&context=thesesdissertations>. Con respecto a la lealtad deportiva propia de Chile, véase *Sports in Chile*, Daily Life, Sports, Tourism (15 de abril de 2011), que da cuenta de la pasión que siente ese país por el fútbol y el tremendo apoyo que se le brindó al seleccionado nacional en la Copa del Mundo de 2010.

⁶ Por este motivo, sugiero con todo respeto que son incompletos los supuestos relativos a los componentes de la demanda por el fútbol que se describen en la sección 2.2.1 del informe de Andrés Hernando, *Análisis Teórico de Cuotas de Incorporación a la Primera B en el Fútbol Chileno* (19 de febrero de 2018) [en adelante, el *Informe Hernando*]. Dicho modelo soslaya la “marca” de clubes populares que suelen atraer a seguidores y a otros aficionados. Por ejemplo, considérese la célebre dinastía basquetbolística de los Chicago Bulls de los Estados Unidos liderada por Michael Jordan. Luego del retiro de Jordan, el nivel total de talento deportivo y el nivel deportivo del plantel decayeron, y los Bulls iniciaron una era de pésimos resultados. Sin embargo, durante los tres años siguientes, sus aficionados continuaron agotando las localidades en el estadio United Center debido al nivel de lealtad que habían sabido construir. Véase Phil Rosenthal, “*Bulls Attendance in the Post-Michael Jordan Era: No Air? No Problem,*” en *Chicago Tribune* (10 de junio de 2018), disponible en: <https://www.chicagotribune.com/sports/basketball/bulls/ct-spt-bulls-post-michael-jordan-popularity-20180611-story.html>.

⁷ Véanse los casos *News Ltd v. South Sydney District Rugby League Club Ltd.*, (2003) 200 ALR 153 (HCA) y *News Ltd v. Australian Rugby League*, (1996) 135 ALR 33 (Full Fed. Ct.).

una de las categorías de la competencia. Así, el mecanismo de ascensos y descensos les permite a los clubes de la Segunda División competir por un número limitado de plazas en la Primera B.

Si, tal como sostiene la FNE, la cuota que se cuestiona impidiera el acceso a la Primera B o afectara en forma significativa la capacidad competitiva de los nuevos entrantes, entonces, en mi opinión, el único efecto anticompetitivo teórico sería para los fervientes seguidores de los clubes de Segunda División en búsqueda del ascenso y no para los consumidores casuales del fútbol de la Primera B o para los seguidores apasionados de los clubes que ya compiten en esta última división⁸. El material fáctico que he recibido, sin embargo, sugiere fuertemente que la cuota que se cuestiona no perjudica a los clubes de Segunda División al impedir el acceso a la Primera B. La evidencia demuestra que, con una única excepción — que se analiza más adelante—, la cuota de incorporación no ha operado como una barrera de entrada⁹. La explicación pareciera ser que los clubes pueden financiar la cuota de incorporación gracias a los mayores ingresos que perciben al ascender a la Primera B, a partir de los ingresos por televisación que distribuye el Canal del Fútbol. Si bien los clubes de Segunda División no perciben ingresos por televisación, los clubes de Primera B

⁸ El Dr. Hernando insinúa, al analizar el rol de la liga en el punto 2.3 de su informe, que la cuota sirve a un propósito egoísta y anticompetitivo, puesto que la liga por lo general “busca (...) mantener un nivel de calidad similar entre los equipos”. Si bien el Dr. Hernando toma la precaución de no emplear el término “balance competitivo” —y en lugar de ello hace hincapié en la “incerteza de resultados”—, personalmente no concuerdo con esta argumentación. Tal como puede inferirse a partir de mi propio trabajo, una característica de los sistemas de ascenso y descenso como el que se emplea en el fútbol chileno es que la incerteza de resultados puede lograrse cuando la mayoría de los clubes compiten por las primeras posiciones o por evitar el descenso. Véase Stephen F. Ross y Stefan Szymanski, *Fans of the World, Unite! A (Capitalist) Manifesto for Sports Consumers* (Stanford Univ. Press 2008), pp. 67-69. Así, no se necesita un nivel similar de calidad para asegurar el éxito de la liga, tal como lo demuestran la Premier League inglesa y la Liga española.

El mismo punto del Informe Hernando afirma que “la decisión de inversión [de un club] individual será, en general, distinta de lo que establecería una liga que opera como un cartel”. Esta afirmación es literalmente cierta, pero es un tanto engañosa. A diferencia del clásico cartel, cuya única finalidad es impedir el comercio, una liga deportiva puede entenderse más bien como una asociación de riesgo compartido en la que los competidores colaboran entre sí, y a partir de la cual se crea un nuevo producto dirigido a satisfacer las necesidades de los consumidores en una forma tal que resulta imposible de replicar para una empresa que actúa en forma aislada. Véase, por ej., el caso *Broadcast Music, Inc. v. Columbia Broadcasting Systems*, 441 U.S. 1 (1979) (en el que el tribunal no hizo lugar a un reclamo por prácticas colusorias en el marco de un acuerdo celebrado entre titulares de derechos de autor, todos ellos competidores entre sí, que literalmente fijaba el precio de un nuevo producto desarrollado por ellos en forma colaborativa, esto es, una licencia global por la totalidad de sus obras). Si una conducta colaborativa reduce la producción y eleva el precio —tal como lo haría un cartel— o si aumenta la producción y la calidad de un producto, ello debe determinarse a la luz de las pruebas de los hechos del caso. En el caso que nos ocupa, es posible, en teoría, que una liga deportiva hubiera fijado una cuota de incorporación cuyo efecto fuera el de impedir los ascensos o perjudicar a un club que asciende, con el único propósito de satisfacer los propios intereses de los clubes incumbentes. También es posible, en teoría, que una liga deportiva hubiera fijado una cuota de incorporación que no impidiera los ascensos ni perjudicara a un club que asciende, sino que sirviera para financiar el pago de una cuota de indemnización que facilitara una mayor inversión por parte de los equipos que participan en el campeonato.

⁹ Esto parecería contradecir la afirmación de la FNE de que “resulta altamente probable que muchos de [los clubes de Segunda División] no sean capaces de financiar la cuota de incorporación [...] y [...] no puedan participar en el campeonato de Primera B”. Requerimiento, párr. 55.

percibieron aproximadamente 25.000 UF en 2017¹⁰. Los abogados de la ANFP informan que ello representa más de la mitad de los ingresos de los clubes de Primera B. Así, pues, no es de extrañar que los clubes no tengan dificultades en conseguir financiamiento para una cuota ante la promesa de nuevos ingresos que superan el monto de esa cuota¹¹.

Existe un caso excepcional en el que la cuota aparentemente operó como una importante barrera de entrada. En el caso de marras, Barnechea tuvo dificultades para pagar la cuota requerida debido a problemas financieros en los que había incurrido previamente mientras competía en la Segunda División. Al momento de ascender, el club le adeudaba a la ANFP y a otros acreedores una suma cercana a las 10.000 UF. Sin embargo, este caso sugiere la existencia de un efecto procompetitivo y no anticompetitivo en el contexto global del fútbol chileno. Uno de los aspectos del sistema de ascensos y descensos es que los clubes ascienden sobre la base del mérito deportivo. Este concepto no sólo tiene en cuenta los resultados obtenidos en el campo de juego, sino también la racionalidad de las inversiones que se llevan a cabo, tanto en términos económicos como en términos de equipos de gestión, para la selección de jugadores, cuerpo técnico, proyectos de desarrollo, etc. En el largo plazo, los aficionados del fútbol chileno se verían seriamente decepcionados si los clubes se dedicaran a gastar recursos económicos en forma reiterada sin tener en cuenta sus ingresos, simplemente en la esperanza de lograr el ascenso. Si los clubes lograsen ascender simplemente endeudándose y gastando más que sus rivales, dicho ascenso no estaría basado en el mérito deportivo. Así, la evidencia sugiere que la cuota que se reprocha no ha constituido impedimento alguno para los clubes de Segunda División **bien administrados** que han logrado el ascenso a la Primera B.

La evidencia tampoco respalda el argumento de que la cuota perjudica injustamente a los clubes recién ascendidos a Primera B. Tal como se destaca en la Contestación, *ninguno* de los clubes que ascendieron descendió durante el primer año posterior al ascenso. En la mayoría de los casos, el club recién ascendido tuvo un mejor desempeño deportivo que el club incumbente promedio (en promedio, finalizaron sextos en la tabla de posiciones). Y en numerosos casos, el recién ascendido compitió por el ascenso al campeonato de la primera

¹⁰ El análisis del Informe Hernando sobre la racionalidad de cobrar una cuota de incorporación (punto 4) pareciera partir del supuesto de que los clubes gastan todos sus ingresos en la contratación de talento. La conclusión de que una cuota de incorporación se traduce en menores erogaciones puede ser cierta para una liga en la que cada club se vale únicamente de ingresos propios y debe pagar una cuota a partir de tales ingresos. Más bien, la cuota de incorporación de la Primera B se asemeja más a un acuerdo de coparticipación de ingresos en virtud del cual los clubes recién ascendidos no pueden percibir ingresos por televisión hasta tanto hayan cumplido un año en la categoría.

¹¹ El Informe Hernando, en el punto 4.2, sugiere que la cuota debería caracterizarse como una “garantía de capacidad económica” y que no tiene sentido fijar una garantía tan elevada si sólo se busca garantizar la participación de un club por una única temporada. Teniendo en cuenta la política de reembolso de la cuota a todo club que descienda en el primer año (no ha sido el caso de ninguno hasta la fecha), esta caracterización no resulta acertada. El Dr. Hernando correctamente postula que “si los clubes están restringidos en su acceso al crédito”, la cuota “dañar[á] gravemente el potencial competitivo del club recién ascendido”. Sin embargo, el hecho de que los clubes recién ascendidos hayan tenido muy buenas campañas en la Primera B sugiere, contrariamente, que los clubes en realidad no están restringidos en su acceso al crédito. En cualquier caso, la cuota no perjudica en forma indebida a los clubes recién ascendidos al campeonato de Primera B.

categoría¹². Ya sea que los consumidores relevantes sean todos los consumidores del fútbol de la Primera B o los fervientes seguidores de los clubes que han logrado el ascenso, los resultados aquí expuestos demuestran que la cuota de incorporación no ha sido perjudicial para la competencia en ningún aspecto mensurable.

Al efectuarse una comparación con otras competencias donde los clubes que ascienden no están obligados al pago de una cuota de incorporación, se sostiene la conclusión de que una cuota de incorporación que refleje los aumentos esperados de ingresos por televisión no producirá impacto significativo alguno en la capacidad competitiva de los clubes que ascienden¹³. Tal como se señaló anteriormente, los clubes recién ascendidos, en promedio, finalizaron en la sexta posición del campeonato de Primera B. Por el contrario, el único club o los dos únicos clubes que ascendieron durante el mismo periodo de la Primera B a la Primera A finalizaron en la decimosegunda posición, pese a no estar sujetos al pago de cuota alguna¹⁴. A modo de comparación, en el mismo periodo, los clubes de la tercera categoría del fútbol uruguayo que ascendieron a la segunda categoría —donde no se exige cuota de incorporación alguna— finalizaron, en promedio, en la octava posición¹⁵. En mi opinión, los buenos resultados que han logrado en forma sostenida los clubes que ascendieron de la Segunda División a la Primera B invalidan el argumento de que la cuota refleja el deseo de los clubes incumbentes de reducir en forma significativa el riesgo de descenso¹⁶.

¹² Desde que se introdujo la cuota en 2011, los clubes que ascendieron desde la Segunda División finalizaron, respectivamente, en las posiciones 3^a, 2^a, 11^a, 6^a, 5^a, 7^a, 5^a, 12^a y 5^a (en algunos años se disputaron dos torneos). En promedio, los clubes finalizaron en la sexta posición. (Téngase presente que no hubo ascensos en 2013 para permitir modificar la cantidad de equipos participantes en cada campeonato).

¹³ Así, la evidencia contradice el argumento de la FNE de que la consecuencia de la cuota es que “si el campeón de Segunda División logra obtener financiamiento para pagar la cuota, éste será a costa de comprometer sus ingresos futuros por un periodo de tiempo considerable, lo que impedirá que invierta en su club en condiciones similares al resto de los clubes de la categoría”. Requerimiento, párr. 65.

¹⁴ Estos clubes finalizaron, respectivamente, en las posiciones 14^a y 16^a, 8^a y 14^a, 6^a y 12^a, 7^a y 15^a, 16^a y 17^a, 10^a y 13^a, 8^a y 18^a, 15^a, 12^a, 12^a y 14^a, 9^a y 10^a, y 8^a. Véase el Apéndice A para un mayor detalle de los resultados.

¹⁵ Uruguay es un parámetro de comparación adecuado para Chile en lo que respecta a la industria del fútbol. En primer lugar, permite estudiar el efecto de una cuota de incorporación, puesto que los clubes en Uruguay no están obligados al pago de una cuota al ascender a la segunda categoría del fútbol. En segundo lugar, el fútbol profesional uruguayo está estructurado de forma similar al de Chile, en particular en lo atinente al número de divisiones y a la cantidad de equipos que las integran. En tercer lugar, el fútbol uruguayo se asemeja al chileno en términos de competitividad y recursos, en tanto que la comparación no habría sido tan precisa con Brasil o Argentina, por ejemplo.

¹⁶ Barnechea pareciera ser un caso especial. Desde 2011, el club ascendió a Primera B y terminó tercero, segundo, decimosegundo, tercero y sexto en la tabla de posiciones, tras lo cual ascendió a Primera A en 2014, para finalizar en la décima y luego en la decimosegunda posición. Tras ello, volvió a descender a Primera B en 2015, para finalizar en la última posición del campeonato y descender nuevamente a la Segunda División, donde finalizó primero en la tabla y ascendió nuevamente a la Primera B, para luego finalizar en la quinta posición. De los restantes clubes que ascendieron a Primera B, Copiapó finalizó undécimo, sexto, quinto, quinto, undécimo y segundo; Iberia de Los Ángeles finalizó séptimo, décimo, decimocuarto y decimotercero, y descendió en el torneo posterior a la temporada; Puerto Montt finalizó quinto, noveno y séptimo; Melipilla ascendió el año pasado y, al 31 de octubre de 2018, ocupaba la novena posición de la tabla. De los clubes que competían en la Primera B cuando se introdujo la cuota por primera vez, cuatro de ellos han descendido desde entonces. Sólo uno de los clubes que ascendieron —nuevamente, Barnechea— ha descendido. Estos antecedentes rebaten el argumento de que la cuota tenga por objeto o efecto disminuir la probabilidad de que los equipos consolidados en Primera B estén protegidos del descenso.

El requerimiento de la FNE reconoce el legítimo interés de la ANFP en garantizar que los clubes que ascienden a Primera B cuenten con “el respaldo, solvencia económica e infraestructura necesarios que le[s] permit[an] participar con normalidad en los torneos y competencias que organi[za] la ANFP y cumplir oportunamente todas las obligaciones económicas contraídas con sus trabajadores”. (Requerimiento, párr. 8, donde se cita el art. 4º, inc. 8º de los Estatutos de la ANFP). Más bien, el requerimiento pareciera basarse enteramente en el incremento de la cuota de 1.000 UF a su valor anterior de 50.000 UF y de ahí a su valor actual de 24.000 UF. Sin embargo, tal como se señaló anteriormente, si todos los clubes que cuentan con solvencia económica para competir en la Primera B han podido pagar la cuota luego de los sucesivos aumentos, entonces las cuestiones de índole competitiva dejan de ser una preocupación. En efecto, en teoría, pareciera que un club más pequeño que tuvo la buena fortuna de ganar el campeonato de Segunda División podría tener mucha más dificultad en acreditar que su estadio estaba en condiciones, que tenía el dinero suficiente para pagar mayores sueldos a los jugadores por participar en la Primera B y que cumplió con las demás reglamentaciones de rigor, que la dificultad que tendría para conseguir financiamiento —contra la promesa de ingresos futuros— para abonar la cuota. Por ejemplo, todos los clubes de Primera B deben contar con estadios con una capacidad mínima de 3.000 espectadores y, entre otras obligaciones, deben promover el desarrollo de equipos juveniles y contar con personal médico en todas sus sedes. A partir de 2020, los clubes de esta división deberán patrocinar a equipos femeninos.

Sin perjuicio de la evidencia real que acredita que la cuota no tiene efectos significativos sobre la competitividad general de la Primera B o sobre la posibilidad de que los aficionados de un equipo recién ascendido puedan disfrutar de los buenos resultados de su club en una categoría superior, la FNE sostiene que el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia debería concluir que la cuota es lesiva para la competencia sobre la base de los dichos de diversos dirigentes del fútbol que pretenden demostrar que existe una finalidad anticompetitiva. A los efectos comparativos, el derecho estadounidense ha establecido con claridad que la intención subjetiva de las partes es pertinente en la litigación civil bajo el principio de razonabilidad únicamente en calidad de prueba potencial de la existencia de efectos competitivos, puesto que los actores reales del mercado suelen juzgar acertadamente el efecto de su conducta¹⁷. Por lo tanto, la intención de producir un mal incrementa la probabilidad de que los efectos que se persiguen efectivamente ocurran. Sin embargo, la prueba de la existencia de la intención de producir un mal no puede por sí sola fundamentar

¹⁷ Sobre este punto, constituyó todo un hito en los Estados Unidos la opinión del juez Brandeis en el caso *Chicago Board of Trade v. United States*, 246 U.S. 231, 238 (1918) (énfasis añadido):

La verdadera prueba de legalidad consiste en analizar si la restricción impuesta se limita a reglamentar y, quizás, promover la competencia, o si puede suprimirla o incluso destruirla. A fin de dilucidar esta cuestión, el juez debe analizar los hechos que son característicos de la actividad sobre la cual recae la restricción; su estado antes y después de aplicar la restricción; la naturaleza de la restricción y su efecto real o probable. Los antecedentes de la restricción, la intención de producir un mal que se alega existe, los motivos para adoptar una medida reparatoria en particular y el propósito o la finalidad que se persiguen constituyen todos hechos pertinentes. *No es que una buena intención justifique una reglamentación merecedora de reproche o a la inversa, sino que el conocimiento de la intención puede ayudar al juez a interpretar los hechos y a predecir las consecuencias.*

un reclamo cuando los hechos objetivos demuestran la ausencia de efectos. Así, un tribunal estadounidense sostuvo que la prueba de que el directivo de una empresa con una pequeña participación de mercado se proponía dejar fuera de la industria al líder del sector no podía fundamentar una demanda en el marco del derecho de la libre competencia, puesto que era evidente que la empresa más pequeña no tenía la capacidad de lograr ese efecto¹⁸. En el caso que nos ocupa, los hechos objetivos demuestran que la cuota que se cuestiona 1) no constituye una barrera de entrada y 2) no perjudica de modo significativo la capacidad competitiva de los equipos recién ascendidos. La prueba es lo suficientemente clara como para poner en tela de juicio la buena fe de dos miembros del Consejo al declarar, al momento de dictar la norma el Consejo de la ANFP, que el efecto de esta sería el de operar como un mecanismo de exclusión.

Para recapitular, la FNE no ha acreditado la existencia necesaria de un efecto anticompetitivo. En ciertas jurisdicciones, este defecto legal bastaría para dar por concluida la investigación¹⁹. Sin embargo, a fin de garantizar que el presente informe sea lo más abarcativo posible, y en caso de que el Tribunal rechazara mi dictamen sobre este punto, considero conveniente proceder a analizar a continuación las justificaciones de la norma.

Justificaciones de la cuota de incorporación

A los efectos de la presente sección, partiré del supuesto —contrariamente a lo que indica la prueba recabada— que la cuota que se reprocha tiene un efecto anticompetitivo, ya sea al impedir el ascenso a la Primera B o al perjudicar la capacidad de los clubes recién ascendidos de competir contra rivales ya consolidados. El presente análisis evalúa si dicho efecto exclusorio es necesariamente anticompetitivo. A tal efecto, procederé a analizar tres justificaciones potenciales para dicha norma: 1) el fútbol profesional chileno maximiza el atractivo para los aficionados al estar estructurado únicamente en dos categorías; 2) la cuota

¹⁸ Véase, por ej., el caso *International Distribution Centers, Inc. v. Walsh Trucking Co.*, 812 F.2d 786 (2d Cir.), caso federal rechazado, 482 U.S. 915 (1987) (donde el tribunal no hizo lugar a una demanda por tentativa de monopolización en donde la actora tenía el 50% de la participación de mercado, la demandada tenía el 17% y se habían incorporado nuevas empresas al sector, pese a las declaraciones del presidente de Walsh Trucking de que “estaba decidido a destruir por completo” a la actora y a “decorar la pared de su oficina con la cabeza [del director ejecutivo de la empresa rival]”).

¹⁹ Véase *Mid-South Grizzlies v. Nat'l Football League*, 550 F. Supp. 558, 567 (E.D. Pa. 1982; *United States Football League v. Nat'l Football League*, 842 F.2d 1335, 1360 (2d Cir. 1988); cf. *Smith v. Pro Football*, 593 F.2d 1173, 1189 (D.C. Cir. 1878); 1-2 Ley de Defensa de la Competencia de la Comunidad Europea, art. 2.04 (2017) (donde se sostiene que si una restricción por su naturaleza misma tiene el potencial de limitar la competencia (restricciones por objeto), la prueba de la intención subjetiva de una de las partes no resulta un factor necesario para acreditar la existencia de un efecto anticompetitivo. Sin embargo, si la estipulación mencionada anteriormente no se cumple, debe acreditarse la existencia de efectos anticompetitivos porque en esos casos no existe presunción de la existencia de tales efectos. Se menciona seguidamente que si un acuerdo, considerado en su contexto económico y jurídico, no tiene por objeto restringir la competencia, “deberían considerarse las consecuencias del acuerdo, y, a fin de que este quede comprendido dentro de la prohibición, resulta necesario establecer la presencia de aquellos factores que acrediten que, en efecto, se ha impedido, restringido o desvirtuado la competencia en un grado apreciable”. Es importante destacar que el acuerdo debe evaluarse enteramente en su contexto de mercado a fin de determinar si sus efectos son restrictivos de la competencia. La competencia objeto de análisis comprende la competencia real y la potencial.).

favorece la competencia en la Primera B al garantizar que todos los clubes cuenten con capacidad económica para competir en esa categoría; y 3) la cuota es un instrumento necesario y adecuado que permite el pago de una “cuota de indemnización” a los clubes que descienden.

(1) Sobre la necesidad de las ligas abiertas²⁰

El mecanismo de ascensos y descensos constituye una forma de organización de competencias deportivas que ha dado muy buenos resultados. Este mecanismo ofrece múltiples beneficios que favorecen la competencia. Así, los contribuyentes suelen evitar los problemas inherentes a los deportes en América del Norte, donde los clubes suelen amenazar con trasladarse a las comunidades que carecen de un equipo, pero únicamente a cambio de subsidios fiscales de carácter monopólico. Los campeonatos con mecanismos de descenso suelen añadir un elemento importante de incerteza de resultados. Como resultado de ello, los torneos abiertos no necesitan restringir la competencia en el mercado de trabajo —como sí lo hacen las ligas norteamericanas— a fin de promover un “balance competitivo”. Los seguidores de los equipos más pequeños suelen mantener interés en el campeonato para evitar el descenso, aun cuando sus recursos sean insuficientes para competir por el título en forma regular.

Sin embargo, el sistema no está exento de inconvenientes. El requerimiento de la FNE, párr. 46, nota 54, sugiere que el único problema es que los clubes que compiten en ligas abiertas obtendrían peores “resultados financieros”. Ello no es cierto. Más bien, los clubes que enfrentan la amenaza del descenso tienden a invertir menos de lo necesario en infraestructura y en programas de desarrollo de jugadores de largo plazo, como por ejemplo, academias juveniles²¹. Así, podría resultar racional que Huachipato invirtiera recursos para ampliar su estadio con capacidad para 10.500 espectadores a fin de obtener ingresos a largo plazo que le permitieran competir con los equipos más importantes; pero, debido a que el año pasado el club finalizó decimosegundo en la tabla de posiciones, sus dirigentes se verían obligados a invertir la totalidad de los recursos disponibles en talento deportivo o gerencial, en la esperanza de evitar cualquier riesgo de descenso.

Así, los beneficios del mecanismo de ascensos y descensos compensan con creces los inconvenientes en los casos en que el mercado es lo suficientemente amplio para albergar a las ligas con mayor éxito desde el punto de vista comercial. Pero no está claro si ello se verifica para más de dos categorías en el fútbol chileno. Los clubes de Segunda División son, en gran medida, clubes amateurs que suelen jugar en sedes pequeñas. Excepto por un único club que comparte el estadio más importante de Concepción, la capacidad de los estadios varía entre las 1.500 y 6.000 localidades. (A diferencia de ello, los clubes de Primera B juegan en estadios con capacidades que oscilan entre las 3.500 y 21.000 localidades). Si bien los

²⁰ Al respecto, no estoy sugiriendo que la ANFP esté considerando necesariamente la eliminación de los ascensos y descensos entre la Segunda División y la Primera B. Más bien, en esta sección, lo que estoy sugiriendo es que dicho cambio hipotético de política podría reducir la competencia o no. Si no la reduce, entonces, con más razón, una cuota que, a lo sumo, teóricamente impide el ingreso, no puede ser anticompetitiva.

²¹ Stefan Szymanski y Tommaso M. Valletti, *Promotion and Relegation in Sporting Contests*, 3(40) RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA 14 (2005).

fervientes seguidores se sentirán decepcionados si su equipo favorito no puede competir por el ascenso, esta decepción se verá más que compensada por los beneficios que recibirán los aficionados de los equipos que actualmente compiten en la Primera B, sumados a los aficionados casuales que mayormente suelen seguir el campeonato por televisión. En particular, este sería el caso de aquellos equipos con recursos tan escasos que les impedirían competir seriamente. Considérese, a modo de ejemplo, el caso de Gasparín FC, un pequeño club del área suburbana de Santiago que cuenta con un estadio con capacidad para 1.000 espectadores. Supóngase que, debido a su gran talento deportivo y equipo técnico, el club se coronara campeón de la Tercera División este año y, posteriormente, con el mismo nivel de talento intacto, ganara el campeonato de Segunda División al año siguiente. Quizás, con nuevas inversiones de capital, los dirigentes del club, con buen criterio, podrían ampliar el estadio Municipal de Lo Blanco y contratar talento adicional, en un nivel suficiente que les permitiera competir en la Primera B. Quizás, el club simplemente sea demasiado pequeño. Por las razones que he expuesto, aunque la cuota que se cuestiona, en efecto, sirviera para excluir a un número significativo de clubes, podría estar justificada desde un punto de vista competitivo por ser mayor el perjuicio que un competidor con recursos limitados le causaría al campeonato de Primera B del año siguiente.

(2) Sobre si la cuota garantiza que los clubes que ascienden podrán competir seriamente en la categoría superior

Numerosas ligas deportivas cuentan con reglamentaciones destinadas a garantizar que los clubes que participan en los campeonatos de las máximas categorías cuenten con los medios para competir en un pie de igualdad con otros clubes. Por ejemplo, la liga MLB de béisbol de los Estados Unidos cuenta con normas estrictas con respecto al máximo nivel de endeudamiento que puede contraer un club²². El reglamento del fútbol inglés exige que los clubes que ascienden cumplan con requisitos mínimos para sus estadios²³. En Chile, la experiencia real desde que se introdujo la cuota sugiere que esta sirve a este propósito — esto es, garantizar que los clubes que ascienden puedan competir seriamente en un nivel superior.

La experiencia actual en Chile sugiere que la cuota contribuye a este propósito legítimo y promotor de la competencia. Así, la ANFP percibe sumas considerables por la televisación de sus partidos. Y si el campeonato de Primera B peligrara a causa de equipos con riesgo de insolvencia o con recursos insuficientes para competir, tales ingresos se verían seriamente amenazados.

En una oportunidad, aparentemente, Barnechea tuvo dificultades para conseguir financiamiento para la cuota puesto que el club se había endeudado en tal magnitud que no le era posible acceder a un mayor margen de crédito. Sin embargo, este es precisamente el

²² Véase el CONVENIO COLECTIVO DE TRABAJO DE LA MLB 2017-2021, Anexo 22 (1° de diciembre de 2016), archivado en: <http://www.mlbplayers.com/pdf9/5450407.pdf>

²³ Véase el APÉNDICE 1 DE LOS REQUISITOS PARA CLUBES ASOCIADOS DE LA LIGA INGLESA DE FÚTBOL (Reglamento 8) disponible en: <https://www.efl.com/-more/governance/efl-rules--regulations/appendix-1---membership-criteria-regulation-8/> (visto por última vez el 30 de septiembre de 2018).

contexto en que excluir del ascenso a un equipo con estas características redundaría en beneficio de la competencia. Si se dejara sin efecto la cuota que se cuestiona, con el resultado de que equipos poco cuidadosos con sus finanzas podrían lograr el ascenso, ello daría lugar a un aumento del riesgo de insolvencia. Las consecuencias económicas de la insolvencia en la Primera B son mucho más graves que en las categorías inferiores del fútbol chileno²⁴. Además, el objetivo mismo del ascenso es facilitar la competencia entre los seguidores de la Segunda División y también lograr que sus encuentros resulten atractivos para todos los aficionados. Si los clubes que gastan más allá de sus posibilidades distorsionaran el campeonato de Segunda División, estas prácticas perjudicarían la competencia en la tercera categoría.

(3) Sobre si la cuota sirve para financiar ‘cuotas de indemnización’ que garanticen una inversión adecuada entre los clubes de la Primera B

Tal como se destacó anteriormente, uno de los aspectos negativos del descenso (aunque en ocasiones suele más que compensarse con numerosos beneficios positivos) es que los clubes suelen invertir menos de lo necesario por temor al descenso. La ANFP maximiza el atractivo para los aficionados del fútbol profesional chileno cuando los clubes de Primera B gastan sus recursos de manera racional para competir al máximo nivel posible —si no es para ganar el título y ascender a Primera A, por lo menos lo será para evitar el descenso. Sin embargo, ciertas inversiones implican compromisos por varios años (ampliar la capacidad del estadio, incorporar más servicios durante los partidos a fin de atraer mayor cantidad de público, celebrar contratos de entre dos y tres años con jugadores). Puede que los clubes no estén dispuestos a realizar estas inversiones si el riesgo de descenso es alto, en los casos en que sus flujos de ingresos en la Segunda División puedan ser insuficientes para cubrir la pérdida²⁵. El hecho de saber que percibirán ingresos adicionales (en la actualidad, de 24.000 UF) que les permitirán ya sea ensayar un rápido intento por volver a la Primera B o bien reducir el nivel de gasto y la nómina de empleados en forma más regular y organizada puede brindarles, para empezar, mayores incentivos para realizar las inversiones deseadas²⁶.

²⁴ El estado de insolvencia como resultado de un nivel de gasto irresponsable constituye un problema para los acreedores y, quizás, para el Servicio de Impuestos Internos. Sin embargo, en menores niveles, prácticamente no representa amenaza alguna para los consumidores (con excepción de los fervientes seguidores del club que cae en cesación de pagos). En contraposición, en los casos en que los consumidores y las cadenas de televisión confían en la integridad competitiva de una competencia (en la actualidad tiene un valor de alrededor de 25.000 UF para los clubes de Primera B), el riesgo de insolvencia puede ser mucho más significativo.

²⁵ Para un análisis sobre el efecto de los gastos en exceso y la insolvencia en las categorías inferiores del fútbol europeo, véase Stefan Szymanski, *Money and Soccer* (Nation Books 2015), pp. 23-28.

²⁶ La presente controversia implica un cuestionamiento de la cuota para el ascenso a la Primera B y de su impacto en los clubes que compiten en esa división. La FNE no ha cuestionado la aplicación de la cuota al pago de una cuota de indemnización ni su potencial efecto sobre el campeonato de Segunda División. Por ello, este punto no será materia de análisis en el presente informe.

Los tribunales estadounidenses han reconocido, asimismo, otra justificación inductora de la inversión: es el deseo de evitar la “gorronería” de un club sobre las inversiones de otro. En mi opinión, la cuota sirve a este propósito al permitir que los clubes de Primera B realicen inversiones racionales sin temor a que, en caso de descender a la Segunda División, no puedan recuperar el monto invertido.

En mi opinión, dos potenciales eficiencias justifican la cuota: 1) una leve restricción al ingreso a fin de impedir el ascenso de clubes con un nivel de endeudamiento tal que la garantía de 25.000 UF de ingresos por televisación resulte insuficiente para financiar la cuota de 24.000 UF; y 2) la posibilidad de pagos de cuotas de indemnización a fin de promover las inversiones de los clubes de Primera B. En combinación con la ausencia de efectos anticompetitivos, estas eficiencias contradicen la afirmación de la FNE (Requerimiento, párr. 53) de que la cuota “no ha sido impuesta con el propósito de perfeccionar la organización de los campeonatos deportivos de la ANFP”. Al cuestionar la cuota, el Dr. Hernando sugiere que la forma de aumentar la competitividad en la Primera B es “aumentar la inversión en los clubes que invierten menos y reducir la de aquellos que invierten más”. Seguidamente se pregunta “[b]ajo qué condiciones reducir el potencial de inversión del club probablemente menos competitivo de la división podría aproximarse a esta solución? Esta pregunta parece no admitir una respuesta razonable”²⁷. Pues bien, intentaré sugerir una. En primer lugar, el Dr. Hernando pareciera adoptar la tan criticada visión norteamericana de la “competitividad incrementada”, que se define como el balance competitivo entre todos los clubes que participan en el campeonato. Este criterio goza de enorme aceptación en la Liga Nacional de Fútbol de los Estados Unidos, donde los ingresos por televisación exceden por mucho la asistencia a los estadios y los clubes disputan únicamente dieciséis partidos. Sin embargo, con ello no puede concluirse sencillamente que los aficionados chilenos prefieran una situación de paridad entre los clubes de Primera B. En efecto, es probable que el nivel de producción (definido por la teleaudiencia y la asistencia en vivo) sea mayor si Santiago Wanderers y Coquimbo Unido tienden a ocupar las primeras posiciones de la tabla, mientras que los clubes más pequeños compiten para evitar el descenso. Así, es poco probable que procurar un equilibrio en la inversión constituya un criterio que favorezca la producción. En segundo lugar, el Dr. Hernando pareciera partir del supuesto de que la única forma de mejorar es aumentar el gasto en jugadores y que el año de demora en percibir la totalidad de los beneficios por ingresos de televisación, por lo tanto, perjudica al club recién ascendido. Además de quedar desvirtuado por los hechos, el argumento adolece de vicios desde el punto de vista teórico. Otra forma de mejorar sería invertir en el desarrollo de jugadores más jóvenes y elevar la capacidad y la calidad de los estadios. Estas inversiones podrían recuperarse varios años después por vía de mayores ingresos que, a su vez, podrían invertirse en mejores jugadores. Aun así, tal como he señalado anteriormente, los clubes podrían mostrarse renuentes a realizar estas inversiones de más largo plazo por temor a descender. Si mi apreciación es correcta, el transferir 24.000 UF del club recién ascendido a un club que recién desciende no sólo beneficia a este último, sino que beneficia a todos los clubes de Primera B que pueden realizar inversiones de mediano plazo, a sabiendas de que, en caso de descenso, contarán con un blindaje contra el riesgo de insolvencia.

Para recapitular, si bien en teoría un club será menos competitivo de lo que sería si no tuviera que pagar la cuota de incorporación, los resultados reales demuestran que los clubes recién ascendidos logran un buen desempeño en la Primera B. Y no se ve con claridad quiénes, con excepción de sus fervientes seguidores, realmente se beneficiarían si los clubes recién ascendidos tuvieran incluso un mejor rendimiento. El argumento del Dr. Hernando de

²⁷ Informe Hernando, sección 4.

que “el campeonato completo será menos competitivo (menor incerteza de resultados al haber un equipo mucho más débil que el resto)” no se compadece con los hechos. Tampoco se compadece con los hechos el argumento de la existencia de una menor probabilidad para los equipos incumbentes de enfrentar el descenso, puesto que ningún equipo que haya competido sin el beneficio neto de los ingresos por televisación —debido a la cuota de incorporación— descendió al año siguiente de ascender. Por último, el argumento de que la cuota de incorporación se traduce en un menor nivel agregado de talento es engañoso y no ha sido acreditado. Aun si partimos del supuesto de que Melipilla podría haber incrementado su gasto en talento este año (aunque al 30 de octubre ocupaba la novena posición en la tabla), es posible que también aumentaran su gasto Puerto Montt, La Serena, Magallanes, Copiapó, Ñublense y San Marcos de Arica, a sabiendas de que, en caso de descenso, el resultado no implicaría una catástrofe desde el punto de vista económico. Además, aunque el nivel de talento en la Primera B decreciera levemente debido al “perjuicio” impuesto a Melipilla, el hecho de que Iberia haya percibido la cuota de indemnización implica que el nivel de talento en la Segunda División será mayor, y, en efecto, la mayor capacidad financiera de Iberia podría dar lugar a mayores inversiones por parte de otros equipos de la tercera categoría.

- - - -

La última etapa del análisis de una restricción a la competencia consiste en evaluar si tal restricción es limitativa por demás, a fin de lograrse los legítimos objetivos de la requerida. Dicho análisis no es necesario cuando no se verifica la existencia de un efecto anticompetitivo real, tal como sucede en el caso que nos ocupa. Dado el margen de apreciación que el derecho de la competencia suele concederles a las organizaciones que rigen al deporte, sumado al hecho de que la cuota no ha tenido efecto exclusorio alguno, resultaría difícil sostener que corresponde fijar una cuota más baja. De hecho, la cuota actualmente en vigencia parece diseñada a la medida de los objetivos de garantizar que los clubes que logran el ascenso cuenten con la capacidad financiera suficiente para competir en la Primera B y que los clubes que recién descienden puedan mantenerse estables desde el punto de vista financiero.

Conclusión

Al evaluar la realidad económica del fútbol profesional chileno, es posible concluir que es poco probable que el establecimiento de una cuota para un equipo que pretende ascender de la tercera a la segunda categoría del campeonato —concretamente, una cuota de 24.000 UF— tenga un efecto anticompetitivo sobre la competencia en un mercado relevante, cualquiera sea este. Los clubes suelen competir entre ellos con el objeto de participar en las distintas categorías del fútbol chileno, y una cuota de ascenso injustificadamente alta podría potencialmente limitar esa competencia al excluir a los clubes que no pueden pagarla. Sin embargo, en Chile, hoy en día, los clubes que participan en la segunda categoría tienen la posibilidad de percibir mayores ingresos por televisación, patrocinio y venta de entradas, que son suficientes para cubrir la cuota. Debido a que la reglamentación contempla un descuento para todo club que descienda al cabo de un año, los clubes bien administrados deberían poder obtener financiamiento para el pago de la cuota. Además, la experiencia real desde que la ANFP estableció la cuota sugiere que los clubes recién ascendidos no se

encuentran en una posición significativamente más desventajosa en el campeonato. Por consiguiente, pareciera que no existe limitación alguna a la competencia.

Aun cuando en el futuro algunos clubes pudieran verse potencialmente afectados, la norma podría justificarse desde el punto de vista competitivo sobre la base de dos fundamentos bien diferenciados. La ANFP persigue dos intereses legítimos que se benefician con el establecimiento de la cuota: 1) procurar que la competencia resulte atractiva para los aficionados de la Primera B al garantizar que todos los clubes que disputan el campeonato cuenten con la capacidad financiera que les permita competir; y 2) mitigar el perjuicio financiero que padece un club que desciende a la Segunda División y de esa manera alentar a los clubes de la segunda categoría a invertir en recursos adecuados para competir en esa liga sin temor a las repercusiones que podrían suscitarse en caso de un descenso.

Proveer de conformidad.
Será justicia.

Stephen F. Ross

Stephen F. Ross
Catedrático de Derecho

STEPHEN F. ROSS

Universidad Estatal de Pensilvania

332 Katz Building

University Park, PA 16802

teléfono: (814) 865-8995 | correo electrónico: sfr10@psu.edu

Antecedentes laborales

Profesor de Derecho y Director, Instituto Estatal Penn de Derecho Deportivo, Política e Investigación, Facultad de derecho Dickinson, 2006 hasta la actualidad, Académico distinguido de Lewis H. Vovakis, 2008-presente. Cursos dictados: Derecho constitucional comparativo (EE. UU./Canadá), Derecho deportivo, Deporte y políticas públicas, Interpretación legal, Proyecto especial de arbitraje salarial en el béisbol

Profesor visitante, Cass Business School, City University of London, 2009-10. Cursos dictados: Industria deportiva

Profesor visitante de Derecho, Universidad de Columbia Británica (UBC), Facultad de Derecho, 2000-09. Curso dictado: Derecho comparativo de EE. UU./Canadá (mediante teleconferencia a los estudiantes norteamericanos y de la UBC)

Profesor de Derecho, Universidad de Illinois, Facultad de Derecho, 1986-2006 (profesor adjunto, 1989-01, profesor auxiliar, 1986-89). Cursos dictados: Antimonopolio, Antimonopolio avanzado, Antimonopolio y propiedad intelectual (de EE. UU. y comparativo de EE. UU./Canadá/Europa), Derecho competitivo canadiense, Derecho constitucional comparativo (EE. UU./Canadá), Regulación estatal, Legislación, Derechos reales, Ventas, Derecho deportivo, Derecho deportivo y economía, Interpretación legal (Ley de derecho al voto), Interpretación legal (Legislación en materia de bienestar). Seminarios y proyectos supervisados: Especialización en apelaciones, Béisbol y antimonopolio, Béisbol y políticas públicas (curso de grado), Arbitraje salarial en el béisbol, Derecho constitucional canadiense, Redacción legislativa, Preparación normativa de la *N.C.A.A.* (Asociación Nacional de Atletismo Universitario)

Profesor visitante de Derecho, Universidad de Nuevo Brunswick, Facultad de Derecho, 2005. Curso dictado: Derecho competitivo canadiense

Asociado principal, Instituto Americano Antimonopolio, 2004-presente

Académico visitante, Universidad de Columbia Británica, Facultad de Derecho, enero a junio de 1999

Editor colaborador, revista Antitrust, sección sobre el Derecho antimonopolio del American Bar Association (Colegio de Abogados de EE. UU.), 1991-99 (jefe fundador de redacción, 1986-91)

Abogado de minorías, Comité Judicial del Senado de Estados Unidos, 1983-85

(continuación)

Stephen F. Ross

Currículum

Página 2

Abogado, Sección de apelaciones, División de antimonopolios, Departamento de Justicia de Estados Unidos, 1981-83

Secretario del Juzgado, Jueza Ruth Bader Ginsburg, Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos del Circuito del Distrito de Columbia, 1980-81

Abogado, Oficina de asesoramiento general, Comisión Federal de Comercio, 1979-80

Formación académica

Doctorado en Derecho, 1979, Facultad de Derecho Boalt Hall, Universidad de California (Berkeley)

Editor adjunto, California Law Review, 1977-79.

Miembro, Orden del Coif.

Premios de jurisprudencia norteamericana en Criminalística, Derecho constitucional y Pruebas.

Finalista, Premio Jamison de Derecho y defensoría.

Licenciatura, 1976, sobresaliente, Universidad de California (Berkeley) (hones en ciencias políticas)

Publicaciones académicas

Radical Reform of Intercollegiate Athletics: Antitrust, Title IX, and Public Policy Implications (Reforma radical de atletismo intercolegial: antimonopolio, título IX e implicancias de las políticas públicas), *Tulane L. Rev.* (próximo simposio, 2012)

The Supreme Court's Renewed Focus on Inefficiently Structured Joint Ventures (El enfoque renovado de la Corte Suprema sobre las empresas mixtas estructuradas ineficazmente), *U. Pa. Bus. L. Rev.* (próximamente, 2012)

Handbook of International Sports Law (Manual de derecho deportivo internacional) (coeditado con James A. Nafziger) (Edward Elgar Press (2011)

Sports and the Law (El deporte y el derecho), 4ª ed. (redacción conjunta por Paul C. Weiler, Gary R. Roberts y Roger I. Abrams) (Thomson/West 2010)

The Story of Flood v. Kuhn: Dynamic Statutory Interpretation, At the Time, en ***Statutory Interpretation Stories*** (La historia de Flood vs Kuhn: interpretación legal dinámica, al momento, en Historias de interpretación legal) (William Eskridge, Philip Frickey y Elizabeth Garrett, eds. Foundation 2010)

Fans of the World, Unite! (Fanáticos del mundo, ¡únanse!) (con Stefan Szymanski) (Stanford Univ. Press 2008)

Publicaciones académicas, continuación

Statutory Interpretation as a Parasitic Endeavor (La interpretación legal como un esfuerzo parasitario), *44 U.S.D. L. Rev.* 1027 (2008) (simposio)

The Concept of the Residual Claimant and Sports League Governance in Governance and Competition in Professional Sports Leagues (El concepto del demandante residual y la gestión de la liga deportiva, en Gestión y competencia en las ligas deportivas profesionales) (Placido Rodriguez Guerrero, Stefan Kesenne, Jaume Garcia, eds.) (Univ. of Oviedo Press 2007)

Governance and Vertical Integration in Team Sports (Gestión e integración vertical en los deportes de equipo) (con Stefan Szymanski), *25 Contemporary Econ. Pol.* 616 (2007)

Antitrust and Inefficient Joint Ventures: Why Sports Leagues Should Look More Like McDonald's and Less Like the United Nations (El antimonopolio y las empresas mixtas ineficaces: por qué las ligas deportivas deberían parecerse más a McDonald's que a las Naciones Unidas), *16 Marquette Sports L.J.* 213 (2006)

The Effect of Baseball's Status as a Legal "Anomaly and Aberration", in Legal Issues in Professional Baseball (El efecto del estatus del béisbol como una "anomalía y aberración" legales) (L. Kurlantzik, ed.) (Academic Press, 2005)

Player Restraints and Competition Policy Throughout the World (Las restricciones de los jugadores y la política competitiva en el mundo), *15 Marquette Sports L. Rev.* 49 (2004) (simposio sobre industria y derecho deportivo internacional)

The NHL Labour Dispute and the Common Law, the Competition Act, and Public Policy (El conflicto laboral de la NHL y el derecho consuetudinario, la ley de competencia y las políticas públicas), *37 U.B.C. L.Rev.* 343 (2004)

Some Outside Observations on Overly Restrictive Agreements and the Souths Rugby Case (Algunas observaciones externas sobre los acuerdos extremadamente restrictivos y el caso de Souths Rugby), *12 Australian Consumer & Comp. L. J.* 83 (2004)

Competition Law as a Constraint On Monopolistic Exploitation by Sports Leagues and Clubs (El derecho competitivo como una limitación para la explotación monopolística de las ligas deportivas y los clubes), *19 Oxford Rev. of Econ. Policy* 569 (2004)

Antitrust, Professional Sports, and the Public Interest (El antimonopolio, el deporte profesional y el interés público), *4 J. Sports Econ.* 318 (2003) (simposio sobre béisbol y economía)

The Political Economy of the Efficiency Defence (La economía política de la defensa eficaz), *21 Canadian Competition Record* 89 (2003)

Publicaciones académicas, continuación

Some Useful Charter Insights for American Equality Jurisprudence (Algunos conocimientos útiles de la Carta para la jurisprudencia igualitaria norteamericana), *XXI Windsor Yearbook of Access to Justice* (2003) (simposio sobre el 20º aniversario de la Carta canadiense de los derechos y libertades)

Location and Limits of Dynamic Statutory Interpretation in Modern Judicial Reasoning (Posición y límites de la interpretación legal dinámica en el razonamiento judicial moderno), *Issues in Legal Scholarship* (revista académica de Boalt Hall) (2003) (simposio sobre interpretación legal dinámica), disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=420500

Light, Less Filling, It's Blue Ribbon! (Menos relleno, ¡es un moño azul!), *23 Cardozo L.J. 1675* (2002) (simposio sobre asuntos legales en el béisbol)

Open Competition in League Sports (Competencia abierta en los deportes de ligas), *2002 Wisconsin L. Rev. 625* (con Stefan Szymanski)

Antitrust Options to Redress Anticompetitive Restraints and Monopolistic Practices by Sports Leagues (Opciones antimonopolio para corregir las limitaciones anticompetitivas y las prácticas monopolísticas de las ligas deportivas), *52 Case Western L.J. 133* (2001) (simposio)

Promotion and Relegation (Ascenso y descenso), *2 World Economics 179* (2001) (con Stefan Szymanski)

Network Economic Effects and the Limits of Efficiency (Los efectos económicos de la red y los límites de la eficacia), *68 Antitrust L.J. 945* (2001) (simposio)

Myths, Realities, and Creative Approaches to Antitrust and Franchise Relocation Issues (Mitos, realidades y enfoques creativos de los asuntos de antimonopolio y renovación de contratos de licencia), *14 Antitrust 57* (primavera de 2000)

Legalizing Merger to Monopoly and Higher Prices (Legalización de las fusiones en pos de los monopolios y los precios más altos), *Antitrust 71* (otoño de 2000)

Necessary Restraints and Inefficient Monopoly Sports Leagues (Las restricciones necesarias y el monopolio ineficaz de las ligas deportivas), *1 Int'l Sports L. Rev. 27* (2000) (con Stefan Szymanski)

Statutory Interpretation in the Courtroom, the Classroom, and Canadian Legal Literature (La interpretación legal en la sala del tribunal, el aula y la literatura legal canadiense), *31 Ottawa L. Rev. 39* (2000)

Publicaciones académicas, continuación

Myths, Realities, and Creative Approaches to Antitrust and Franchise Relocation Issues (Mitos, realidades y enfoques creativos de los asuntos de antimonopolio y renovación de contratos de licencia), *14 Antitrust* 57 (primavera de 2000)

Anti-competitive aspects of sports (Aspectos anticompetitivos del deporte), *7 (Australian) Competition & Consumer L.J.* 125 (1999)

*Restraints on Player Competition that Facilitate Competitive Balance and Player Development and their Legality in the United States and Europe, in **Competition Policy and Professional Sports*** (Las limitaciones en la competencia de los jugadores que facilitan el equilibrio competitivo y el desarrollo de los jugadores y su legalidad en Estados Unidos y Europa) (C. Jenrenaud & S. Késenne, ed.) (International Center for Sports Studies, Neuchatel, Swiza 1999).

The Modern Parol Evidence Rule and its Implications for New Textualist Statutory Interpretation (La norma moderna de admisibilidad de pruebas y sus implicancias en la nueva interpretación legal textualista), *87 Georgetown L.J.* 195 (1998) (con Daniel Tranen)

“Pro-Competitive Executive Compensation” as a Condition for Approval of Mergers that Simultaneously Exploit Consumers and Enhance Efficiency (La “remuneración pro competitiva de los directivos” como condición para la aprobación de fusiones que explotan a los consumidores y mejoran la eficacia simultáneamente), *Canadian Competition Record* (primavera de 1998) (con Ian Ayres)

Why Highly Paid Athletes Deserve More Antitrust Protection than Unionized Factory Workers (¿Por qué los atletas con salarios altos merecen mayor protección antimonopolio que los trabajadores de fábricas afiliados a sindicatos), *33 Antitrust Bulletin* 641 (1997) (con Robert B. Lucke) (simposio sobre deporte/antimonopolio)

The Misunderstood Alliance Between Sports Fans, Players, and the Antitrust Laws (La alianza malinterpretada entre los fanáticos del deporte, los jugadores y las leyes antimonopolio), *1997 Univ. of Illinois L. Rev.* 519

Lessons from the “True North Strong and Free” (Lecciones de “True North Strong and Free” [himno nacional de Canadá]), *65 Antitrust L.J.* 467 (1997) (simposio sobre el derecho competitivo canadiense)

Did the Canadian Parliament Really Permit Mergers that Exploit Canadian Consumers So the World Can be More Efficient? (¿El Parlamento canadiense realmente autorizó las fusiones que explotan a los consumidores canadienses para que el mundo sea más eficaz?), *65 Antitrust L.J.* 641 (1997) (simposio)

Publicaciones académicas, continuación

The Evolving Tort of Conspiracy to Restrain Trade Under Canadian Common Law (La evolución del delito conspirativo para limitar el comercio de acuerdo con el derecho consuetudinario canadiense), *75 Canadian Bar Rev.* 193 (1996)

Reconsidering Flood v. Kuhn (Reconsiderando Flood vs Kuhn), *12 U. Miami J. Ent. & Sports Law* 169 (1995)

The Limited Relevance of Plain Meaning (La relevancia limitada del sentido literal), *73 Washington U. L. Q.* 1057 (1995) (simposio)

Justice Breyer and the Fault Lines of Antitrust (El juez Breyer y las fallas del antimonopolio), *40 Antitrust Bulletin* 169 (1995)

Principles of the Law of Antitrust (Principios del derecho antimonopolio) (Foundation Press 1993)

Where Have You Gone, Karl Llewellyn? Should Congress Turn Its Lonely Eyes To You? (¿Dónde estás, Karl Llewellyn? ¿Debería el Congreso girar su vista solitaria hacia usted?), *45 Vand. L. Rev.* 561 (1992)

Comment on Spulber & Besanko's Delegation, Commitment and the Regulatory Mandate (Comentarios sobre la delegación de Spulber y Besanko, compromiso y mandato normativo), *8 Journal of Law, Economics, and Organization* 155 (marzo de 1992) (simposio)

Break Up the Sports League Monopolies, in The Business of Professional Sports (Eliminación de los monopolios en las ligas deportivas, en La industria del deporte profesional) (P. Staudohar & J. Mangan, eds.) (Univ. of Illinois Press 1991)

An Antitrust Analysis of Sports League Contracts with Cable Networks [Un Análisis Antimonopolio de los Contratos de las Ligas Deportivas con las Señales de Cable], *39 Emory Law Review*. 463 (1990)

Reaganist Realism Comes to Detroit [El Realismo Reaganiano Llega a Detroit], *University of Illinois Law Review* 1989. 399

Monopoly Sports Leagues [Ligas Deportivas Monopolio], *Minnesota Law Review* 73. 643 (1989)

Publicaciones Estudiantiles

Comentario, *Exclusionary Zoning in California: A Statutory Mechanism for Judicial Nondeference [Zonificación Exclusivista en California: Un Mecanismo Legal para la No Deferencia Judicial]*, *California Law Review*, 68. 1154 (1979) (con Edward G. Weil).

Nota, Bordenkircher vs. Hayes: Ignoring Presecutorial Abuses in Plea Bargaining [Ignorando los Abusos de la Fiscalía en los Acuerdos para Reducir la Sentencia], California Law Review 67. 675 (1978)

Otras Publicaciones

A Roundtable Discussion for the Digital Age: Brady v. NFL [Una Discusión en la Mesa Redonda para la Era Digital: Brady vs. NFL], Entertainment & Sports Lawyer 1 (Verano 2011) (con varios participantes).

Judicial Review of NFL Drug Cases: Backgrounder on the Minnesota Vikings steroids case and Judge Magnuson's injunction against discipline [Revisión Jurídica de los Casos de Drogas en la NFL: Introducción al caso de los esteroides en los Minnesota Vikings y la orden judicial del Juez Magnuson contra el castigo], *disponible en* http://law.psu.edu/academics/research_centers/sports_law/topical_discussion

Exploiting Kids: The Scandal in Agent Recruiting of Athletically-Gifted Teens [Explotando Niños: El Escándalo de los Reclutadores de Adolescentes con Talento Deportivo] (con Raynell Brown y S. Douglas Webster), Artículo Político para el Instituto Estatal Penn de Derecho Deportivo, Política e Investigación (junio 2009) *disponible en* http://law.psu.edu/academics/research_centers/sports_law/topical_discussion

Interpreting the Canada Pipe Decision [Interpretación de la Decisión Canada Pipe] (mesa redonda para el Colegio de Abogados de Estados Unidos, Ley Sherman Artículo 2 Gacetilla del Comité, otoño de 2006).

A Framework for Policymakers to Analyze Proposed and Existing Antitrust Immunities and Exemptions [Un Marco para los Legisladores para Analizar la Exenciones y Excepciones Antimonopolio Propuestas y Existentes] (con Darren Bush & Gregory K. Leonard), Comisión de Modernización Antimonopolio, octubre 2005

English Cricket: Lifting Cricket's Fortunes [Críquet Inglés: Aumentando las Fortunas del Críquet], Informe de Nexus Sports 2004 (con Oliver Hylton, Philip Snape, Philip de Nahlik, Ian Preston y Stephan Szymanski)

The Baseball Antitrust Exemption Lives, But with Criticism, in the Eleventh Circuit [La Excepción Antimonopolio del Béisbol Vive, pero con Críticas, en el Circuito Once], Sitio Web del Instituto Antimonopolio de Estados Unidos, 31 de mayo de 2003 (www.antitrustinstitute.otg)

Legalizing Merger to Monopoly and Higher Prices: The Canadian Competition Tribunal Gets it Wrong [Legalización de la Fusión a Monopolio y Precios Más Altos: El Tribunal de Competencia Canadiense no lo Comprende], revista antimonopolio (2001)

Otras publicaciones, continuación

Fan-friendly competition is open competition [La competencia amigable con los fanáticos es competencia abierta]. Sports Business Journal (julio 17-23, 2000)

Verbot der zentralen Vermarktung bringt nur Vorteile (La Prohibición del Marketing Centralizado Trae Ventajas) Frankfurter Allgemeine Zeitung, enero 3 de 1998

Losing the Football Game [Perder el Juego del Fútbol], Legal Times, julio 29 de 1996

Consumers lose in recent sports labor exemption cases [Los consumidores pierden en los casos recientes de excepciones laborales deportivas]. Antitrust Magazine (verano 1995)

A Solution to return to the ballpark [Una Solución para regresar a la cancha de béisbol], Indianapolis Star, 28 de agosto de 1994

After McNeil: How About Plan "F" (For Fans)? [Después de McNeil: ¿Qué tal el Plan F (de Fanáticos)?] For the Record (Instituto Nacional de Derecho Deportivo de la Universidad Marquette) Octubre/noviembre 1992

Recent Sports Antitrust Developments: Another Perspective, [Acontecimientos Recientes en Antimonopolio Deportivo: Otra Perspectiva]. The Sports Lawyer. marzo-abril 1992

Notre Dame's maverick deal demands action [El acuerdo de Notre Dame Maverick requiere acción]. The National Sports Daily, 12 de marzo de 1990.

Court to Review Dealer Termination Agreements [El Tribunal Revisará los Acuerdos de Terminación de Distribuidores], Antitrust Magazine (otoño 1987)

Standards for Judging Allegedly Anticompetitive Agreements Between Leagues and Players [Normas para Juzgar los Acuerdos Presuntamente Anticompetitivos entre las Ligas y los Jugadores]. Antitrust Magazine (verano 1987)

Power Play: The NFL Wins, Arizonans Lose in Antitrust Case Brought By USFL [El Power-Play: La NFL gana, los de Arizona Pierden en el Caso Antimonopolio Interpuesto por USFL], Arizona Republic, 10 de agosto de 1986.

Trabajos en elaboración

Competition Law and Labour Restraints in North America and Europe [Ley de Competencia y Restricciones Laborales en Norteamérica y Europa]

Joint Control of Essential Facilities Under US, EU, and UK law [Control Conjunto de Insumos Esenciales bajo la Ley de EEUU, la Unión Europea y el Reino Unido].

Judicial Review of NCAA Decisions: Evaluation of the Restitution Rule and a Call for Arbitration (with S. Baker Kensinger) [Revisión Jurídica de las Decisiones de la NCAA:

Stephen F. Ross

Curriculum

Página 9

Evaluación de la Norma de Restitución y el Llamado a Arbitraje] (con S. Baker Kensinger).

Materiales Originales de Enseñanza (incluidos casos completamente editados con notas y preguntas)

Comparative Canadian/U.S. Law [Derecho Comparado de Estados Unidos y Canadá] (2000 a la actualidad)

Interpreting the Voting Rights Act [1st year statutory interpretation elective] [Interpretación de la Ley de Derecho a Voto (primer año interpretación legal optativa)] (2001-2005)

Interpreting Welfare Legislation [1st year statutory interpretation elective] [Interpretación de la Ley de Bienestar (primer año interpretación legal optativa)] (1996-1998)

Comparative Canadian Competition Law [Derecho de Competencia Comparado de Canadá (1997)]

Sports Law [Derecho Deportivo (1989)]

Artículos Electrónicos de Debate (que no fueron publicados todavía)

Seizing the Moment: A Blueprint for Reform of World Cricket [Aprovechar el Momento: Un Mapa para las Reformas del Mundo del Críquet] (con Ian Preston y Stefan Szymanski)
<http://www.ucl.ac.uk/~uctp100/bluprint.pdf>

Informes de Perito como invitado

If it Walks Like a Duck and Quacks Like a Duck, It's Not a Goose: Why North American Sports Leagues Should Be Single Entities, But They Are Not Now [Si Camina como un Pato y Grazna como un Pato, no es un Ganso: Por qué las Ligas Deportivas de Norteamérica Deberían ser Entidades Individuales, Pero No Lo Son Ahora], Subcomité de la Cámara de Representantes para Tribunales y Políticas de Competencia, enero 2010

Crisis and Competition Policy [Política de Crisis y Competencia], Autoridad de Competencia de Turquía, marzo 2009

Restoring the Market for Out-of-Market Baseball [Restaurando el Mercado para el Béisbol Fuera del Mercado], Comité del Senado para el Comercio, Ciencia y Transporte, marzo 2007

Informes de Perito como invitado, continuación

A Framework for Policymakers to Analyze Proposed and Existing Antitrust Immunities and Exemptions [Un Marco para los Legisladores para Analizar la Exenciones y Excepciones Antimonopolio Propuestas y Existentes], Comisión de Modernización Antimonopolio, diciembre 2005 (con Darren Bush & Gregory K. Leonard) *disponible en:* www.amc.gov/commission_hearings/statutory_immunities_exemptions.htm)

Options for Amending the *Competition Act* [Opciones para Modificar la Ley de Competencia], Agencia de Competencia de Canadá, septiembre 2003

Competition Policy for Ordinary Canadians, Not Economists [Política de Competencia para el Ciudadano Común Canadiense, No para Economistas] Comité Permanente de Industria, Ciencia y Tecnología de la Cámara de los Comunes de Canadá, abril 2003

An American Perspective on Canadian Competition Law Reform [Una Perspectiva Americana sobre la Reforma de la Ley de Competencia de Canadá], Agencia de Competencia de Canadá, mayo 2000

In the Matter of An Agreement Between the Football Association Premier League *et al* [En el Caso de un Acuerdo Entre la Asociación de Fútbol Premier League *et al*], Tribunal del Reino Unido de Prácticas Restrictivas (1996 número 1 (E&W)), octubre 1998 (testimonio sobre los deportes americanos y la jurisprudencia antimonopolio aplicable a la venta por parte de las ligas deportivas de derechos televisivos).

Competition Policy toward Joint Ventures [Política de Competencia para las Empresas Conjuntas], Comisión Federal de Comercio, octubre 1997 y marzo 1998

Protecting Fans and Taxpayers Against Exploitation by Monopoly Sports Leagues [Protegiendo a los Fanáticos y a los Contribuyentes de la Explotación por parte de las Ligas Deportivas Monopolio], Comisión de la Cámara de Representantes para el Poder Judicial, febrero 1996

Franchise Relocations by Monopoly Sports Leagues [Reubicación de Franquicias por parte de las Ligas Deportivas Monopolio], Comisión del Senado para el Poder Judicial, Subcomisión para Antimonopolio, Derechos Comerciales y Competencia, noviembre 1995

Repealing baseball's antitrust exemption [Derogando la excepción antimonopolio del béisbol], Comisión de la Cámara de Representantes para el Poder Judicial, Subcomisión de Economía y Derecho Comercial, marzo 1993 (junto con el testimonio complementario sobre el efecto de la excepción del béisbol sobre el béisbol de ligas menores).

Informes de Perito como invitado, continuación

Antitrust Implications of Compulsory License Repeal for Sports Broadcasting [Implicaciones Antimonopolio de la Revocación Obligatoria de Licencias para la Transmisión Televisiva], Comisión del Senado para el Poder Judicial, Subcomisión de Patentes, derechos de Autor y Marcas, abril 1992 (junto con el testimonio complementario sobre los abusos de la excepción antimonopolio de *Major League Baseball* [la Liga Mayor de Béisbol]).

The Attack on Legislative History as a Tool for Statutory Interpretation [El Ataque a la Historia Legislativa como Herramienta para la Interpretación de la Ley], Comisión de la Cámara para el Poder Judicial, Subcomisión de Tribunales, Propiedad Intelectual y Administración de Justicia, abril 1990

Antitrust and Policy Implications of Increased Cablecasting of Sports Programming [Implicaciones Antimonopolio y Políticas del Aumento de la Transmisión por Cable de la Programación Deportiva], Comisión del Senado para el Poder Judicial, Subcomisión de Antimonopolio, Monopolios y Derechos Comerciales, noviembre 1989

Sports Broadcasting, Antitrust, and Public Policy [Transmisiones Deportivas, Antimonopolio y Política Pública], Comisión del Senado para el Poder Judicial, Subcomisión de Antimonopolio, Monopolios y Derechos Comerciales, octubre 1987

Judge Bork, Judicial Activism, and Antitrust [El Juez Bork, Activismo Judicial y Antimonopolios], Comisión del Senado para el Poder Judicial, 1987

Participación en Conferencias y Talleres (no incluidos como publicaciones)

“Radical Reform in Intercollegiate Athletics” [Reforma Radical en el Atletismo Interuniversitario], Tulane Law School, febrero 2011

“Fans of the World, Unite!” [Fanáticos del Mundo, ¡Únanse!], Universidad de California, Facultad de Derecho de Boalt Hall, Sport and Entertainment Law Journal, febrero 2010

“Bodyline and “Cheating” in Sports and Constitutional Law” [Marca de Cuerpo y “Trampa” en Deportes y en la Ley Constitucional], Facultad de Derecho de la Universidad de Sídney, agosto 2009

“Joint Control of Essential Facilities under English Competition Law” [Control Conjunto de Insumos Esenciales bajo la Ley de Competencia Británica], Facultad de Derecho de la Universidad City University of London, mayo 2009

“The Concept of the Residual Claimant in Sports: Why Sports Leagues Should Resemble McDonald's Rather than the United Nations” [El Concepto del Demandante Residual en Deportes: La razón por la que las Ligas Deportivas deberían parecerse a un McDonald's más que a las Naciones Unidas], Universidad Bocconi, mayo 2009

Participación en Conferencias y Talleres, continuación

“The Role of the Academic as an Advisor to Sports Entities” [El Rol del Académico como un Consultor para las Entidades Deportivas] Conferencia C5 en Derecho Deportivo y Negocios, Londres, abril 2009

“A Trans-Atlantic Conversation: What Americans can Learn from European Sport, and Some Outsider Observations About European Football” [Una Conversación Transatlántica: Lo que los Estadounidenses Pueden Aprender del Deporte Europeo y Algunas Observaciones de un Extranjero sobre el Fútbol Europeo], Serie de Lecciones sobre Gestión de los Deportes de Birkbeck College, marzo 2009

“How Australian Law Teaches an American Law Professor How To Advise a British Sports Manager Helping Build an Indian Sports League” [Cómo la Ley Australiana Enseña a un Profesor de Leyes de Estados Unidos a Asesorar a un Representante de Deportes Británico que Ayuda a Construir una Liga India de Deportes], Centro de Derecho Deportivo de la Universidad de Melbourne, mayo 2008

“MLB/DirectTV as a Case of Anti-consumer Exclusive Dealing Without Foreclosure” [MLB/Direct TV como un Caso de un Acuerdo Exclusivo Contra el Consumidor Sin Ejecución] Comunicaciones Federales del Colegio de Abogados y del Instituto de Stanford sobre Investigación de Políticas Económicas, abril 2007

“New Frontiers in International and Comparative Sports Law” [Nuevas Fronteras en el Derecho Comparado e Internacional Deportivo] Asociación de Facultades de Derecho de Estados Unidos, Secciones de Derecho, Deportes y Derecho Comparado, enero 2007

“The Antitrust Modernization Commission at Mid-Course” [La Comisión de Modernización Antimonopolio a Medio Camino] Colegio de Abogados de Estados Unidos, Sección sobre Ley Antimonopolio, junio 2006

“Dagher and Illinois Tool Works: The Supreme Court Steps In” [Dagher & Illinois Tool Works: La Corte Suprema Interviene] Colegio de Abogados de Estados Unidos, Sección sobre Ley Antimonopolio, marzo 2006

“Robinson-Patman Act Reform” [Reforma de Ley Robinson-Patman] Colegio de Abogados de Estados Unidos, Sección sobre Ley Antimonopolio, mayo 2005

“Competition Policy and Sports Leagues” [Política de Competencia y Ligas Deportivas] Universidad de British Columbia División de Estrategia y Economía de Negocios, febrero 2005

“Sports League Restraints and the Claret care” [Restricciones de las Ligas Deportivas y el Caso Claret], Reunión Anual AALS, enero 2005

Participación en Conferencias y Talleres, continuación

"A Statutory Charter for Social and Economic Rights" [Acta Estatutaria para los Derechos Sociales y Económicos] Universidad de British Columbia, Facultad de Derecho, septiembre 2004

"The Limits of Efficiency" [Los Límites de la Eficiencia] Reunión Anual de la Asociación Americana de Facultades de Derecho, enero 1999

"Interpreting Different Texts" [Interpretación de Textos Diferentes] Reunión Anual de la Asociación Americana de Facultades de Derecho, enero 1999 (organizador, moderador y autor de material de debate)

"The Labor Exemption and Professional Sports" [La Excepción Laboral y El Deporte Profesional] Conferencia de Derecho Deportivo patrocinada por la Asociación Americana de Facultades de Derecho, Sección Derecho Deportivo y el Instituto Nacional de Derecho Deportivo de la Universidad Marquette, noviembre 1998

"Current Issues in Professional Sports" [Asuntos Actuales en los Deportes Profesionales] Foro del Colegio de Abogados sobre Derecho Deportivo y de Entretenimiento, octubre 1998

"Fan Oriented Enforcement Initiatives by State Attorneys General" [Iniciativas de Cumplimiento del Procurador General del Estado Orientadas al Fanático] Cumbre sobre Deportes de la Asociación Nacional de Procuradores Generales, noviembre 1996

"Textualism and the 104th Congress" [Textualismo y el Congreso N°104] Reunión Anual de la Asociación Americana de Facultades de Derecho, enero 1996

"The Unreasonableness of Sports League Salary Caps under Antitrust Statutes and the Common Law" [La Irracionalidad de los Límites a los Salarios de las Ligas Deportivas en virtud de las Leyes Antimonopolio y el Derecho Común] Colegio de Abogados de Nueva York, sección sobre Derecho Internacional, octubre 1995

"Franchise relocation and antitrust" [Reubicación de Franquicias y Monopolio], Sección ABA sobre Ley Antimonopolio, abril 1995

"Inferring conspiracies under the Sherman Act" [Deduciendo conspiraciones en virtud de la Ley Sherman] Seminario Antimonopolio del Conference Board, 1993

"Myth of Amateurism and the Reality of the Cartel" [El Mito del Ameteurismo y la Realidad del Cártel] Colegio de Abogados de Chicago, Sección Antimonopolio/Asociación de Alumnos de la Universidad de Illinois, febrero 1992

"Distinguishing price and non-price restraints" [Diferenciando las restricciones que tienen relación con el precio y las que no] Seminario Anual Antimonopolio del Conference Board, marzo 1991

Trabajo en Universidades

Miembro, Comité Universitario sobre Promociones & Titularidad, Universidad Estatal Penn, 2009 a la actualidad

Presidente, Grupo Universitario Interdisciplinario sobre Deportes, Universidad Estatal Penn, 2007 a la actualidad

Presidente, Panel Profesional de Asesoramiento Deportivo, Universidad de Illinois, 1990-2006

Miembro, Claustro, Universidad de Illinois, 1987-89, 1994-96

Miembro, Junta de Atletismo de la Universidad de Illinois, 1988-93 (Presidente, Comité para el Progreso y Reclutamiento del Atletismo 1989-91)

Miembro, distintos comités doctorales y de maestrías. Instituto para Relaciones Laborales e Industriales, Universidad de Illinois 1988-2004

Miembro, Universidad de Illinois, Comité del Claustro para Admisiones, 1987-88

Actividades Profesionales

Asociación de Facultades de Derecho de Estados Unidos, secciones sobre Legislación, Antimonopolio y Derecho Deportivo

Comité Ejecutivo de Derecho Deportivo, 1988-90, 2007 a la actualidad

Comité Ejecutivo de la Sección Antimonopolio, 1993-1996

Comité Ejecutivo de la Sección Legislativa, 1994-2000

Colegio de Abogados de los Estados Unidos, Sección Leyes Antimonopolio

Miembro, Comité de Artículos de Investigación, 1989-93

Miembro, Grupo de Trabajo sobre las Recomendaciones Robinson-Patman para la Comisión de Modernización Antimonopolio, 2005-2007

Instituto Americano Antimonopolio

Miembro, Junta Asesora, 1998 a la actualidad

Presidente, Grupo de Trabajo sobre Deportes y Antimonopolio, 2000 a la actualidad

Miembro Superior de Investigación, 2004 a la actualidad

Asociación de Abogados del Deporte

Instituto Nacional de Derecho Deportivo de la Universidad Marquette

Miembro, Junta Asesora 2002-2006

Actividades de Servicio Público

Consultor, Agencia de Competencia de Canadá, noviembre 2002 (con relación al rol de las eficiencias en el litigio de fusiones).

Consultor, Departamento de Justicia de los Estados Unidos, noviembre 2002 (con relación a la política antimonopolio de los deportes profesionales y universitarios).

Consultor de la Comisión de Modernización Antimonopolio sobre las exenciones y excepciones, 2005-2006.

Abogado amicus curiae para la Federación de Consumidores de América, Chicago Professional Sports Ltd. Partnership vs. National Basketball Association, N° 91-1434 (Circuito 7) (pro bono)

Abogado amici curiae para la Universidad Americana de Enfermeras-Parteras y la Asociación Americana de Estudiantes de Medicina, National Organization for Women vs. Scheidler, N° 91-2468 (7th Cir.) (pro bono)

Abogado amici curiae para la Federación de Consumidores de América y Sports Fans United, Butterworth vs. National League of Professional Baseball Clubs, N° 82,287 (Fla. S.Ct.) (pro bono) (Objeción a la excepción antimonopolio del béisbol)

Abogado amicus curiae para la Federación de Consumidores de América y Sports Fans United, National Basketball Association vs. Williams, N° 94-7709 (Circuito 2) (pro bono) (objeción a los límites salariales y otras restricciones del mercado laboral)

Abogado amici curiae para Profesores de Leyes Antimonopolio, NYNEX Corp. vs. Discon, Inc., N° 96-1570 (Tribunal Estatal de Estados Unidos) (pro bono) (norma antimonopolio para conspiraciones verticales exclusivistas)

Abogado amici curiae para la Federación de Consumidores de América y FANS, Inc., Minnesota Twins Partnership vs. State of Minnesota by Humphrey, N° C9-98-890 (Tribunal Estatal de Minnesota) (pro bono) (objeción a la excepción antimonopolio del béisbol)

Abogado amicus curiae para la Federación de Consumidores de América, Estado de Minnesota by Hatch vs. Minnesota Twins Partnership, N° 99-414 (Tribunal Estatal de Estados Unidos) (pro bono) (ídem)

Abogado del Demandante, South Austin Coalition Community Council vs. SBC Communications, Inc., N° 00-3864 (Circuito 7) (pro bono) (objeción a la fusión de una compañía de teléfonos)

Actividades de Servicio Público, continuación

Abogado amici curiae para la Federación de Consumidores de América y del Instituto Americano Antimonopolio, Major League Baseball vs. Butterworth, N° 02-10333-C (Circuito 11) (pro bono) (objeción a la excepción antimonopolio del béisbol)

Consultor de los abogados de los demandados, News Ltd. vs. South Sydney District Rugby League Football Club, N° S34 (Alto Tribunal de Australia) (2002) (pro bono) (objeción a la contracción de la liga de rugby que excluía al club demandado)

Coautor en nombre del Instituto Americano Antimonopolio, en el caso Nestle Holdings; Dreyer's Grand Ice Cream Holdings, Inc., Docket No. C-4082 (Comisión Federal de Comercio) (2003) (pro bono) (comentarios al decreto de consentimiento propuesto en un caso de fusión)

Abogado amicus curiae para el Instituto Americano Antimonopolio, Texaco, Inc. vs. Dagher, N° 04-805 (E.E.U.U) (pro bono) (revisión antimonopolio de empresas conjuntas)

Abogado amici curiae para el Instituto Americano Antimonopolio y la Federación de Consumidores de América, American Needle, Inc. vs. National Football League, N° 08-661 (E.E.U.U.) (pro bono) (si las ligas deportivas son "entidades individuales" para los propósitos antimonopolio).

Abogado amicus curiae para la Coalición de Fanáticos Deportivos, Brady vs. National Football League, N° 11- 1898 (Circuito 8) (pro bono) (si se pueden imponer clausuras a uniones que no tienen certificado)