

An isometric illustration of a green soccer field on a globe. Several green, hexagonal blocks with soccer field patterns are floating above the field. One block in the center is orange. The background is a light yellow sky with a few clouds.

MULTIPROPIEDAD EN EL FÚTBOL: UN ANÁLISIS SOBRE SUS EFECTOS EN LA LIBRE COMPETENCIA

Rodrigo Sobarzo

Multipropiedad en el fútbol: Un análisis sobre sus efectos en la libre competencia¹

Noviembre 2025



Rodrigo Sobarzo

Abogado de la Universidad de Chile. Asociado del grupo de Libre Competencia de Morales & Besa.

Resumen: El artículo examina la multipropiedad de clubes (MCO) como una estructura que combina eficiencias -scouting unificado, desarrollo de talento y estabilidad financiera- con riesgos sustantivos para la competencia. Al respecto, identifica tres aspectos en donde la multipropiedad afecta negativamente las condiciones competitivas: (1) Debilitamiento en el mercado de transferencias de jugadores que reduce disponibilidad y encarece el acceso para equipos independientes; (2) Menor rivalidad en el mercado laboral, donde la MCO debilita las condiciones laborales de los jugadores de fútbol; y el (3) Intercambio de información sensible que facilita conductas coordinadas.

¹ El autor declara no tener conflictos de interés.

I. INTRODUCCIÓN

La multipropiedad de clubes de fútbol (MCO, por sus siglas en inglés, *Multi-Club Ownership*) se ha consolidado como una forma de organización empresarial que reconfigura la producción, el intercambio y la asignación del talento deportivo a escala global. Bajo un mismo control corporativo conviven equipos con funciones diferenciadas en la cadena de valor del fútbol profesional: unos orientados a la formación de jugadores y otros diseñados para competir en niveles de alto rendimiento con la finalidad de obtener logros deportivos y, en consecuencia, económicos.

Esta forma de organizar la propiedad del fútbol profesional trae consigo eficiencias operativas y de inversión a nivel de *scouting*, análisis de datos, programación de carreras de jugadores, diversificación de riesgos y estabilización financiera, las cuales se traducen en mejores decisiones y menores costos para las instituciones deportivas. Sin embargo, la misma estructura que habilita esas ganancias de eficiencia también puede alterar los incentivos competitivos en los distintos mercados relevantes, ya sea en las transferencias de jugadores desde un equipo que pertenece a un MCO hacia otro que no es parte del grupo, o a través de la afectación de las condiciones competitivas del mercado laboral de los futbolistas profesionales.

De esta forma, el objetivo de este artículo es analizar los riesgos que la multipropiedad genera para la libre competencia, a partir de los criterios que, en Chile, la Fiscalía Nacional Económica (FNE) ha desarrollado en sus distintas guías. Sobre esa base, se examinan tres factores de riesgo relativos a: i) efectos exclusorios y debilitamiento competitivo en el mercado de transferencias; ii) disminución de la rivalidad entre equipos de fútbol profesional en el mercado laboral de futbolistas; y iii) el intercambio de información comercialmente sensible dentro del grupo de multipropiedad, lo que tiene la potencialidad de hacer más previsibles las decisiones internas y alinear comportamientos hacia afuera.

II. CONCEPTO DE MULTIPROPIEDAD

El fenómeno de la MCO ha experimentado un crecimiento acelerado en las últimas dos décadas, transformando el fútbol a nivel global. Inversores, desde fondos de capital privado² hasta conglomerados corporativos como Red Bull y City Football Group, han adoptado esta estrategia con el propósito de generar valor en conjunto integrando capacidades, diversificando riesgos, expandiendo las influencias de marca y optimizando la gestión del talento deportivo. En esa línea, la MCO ha sido definida como “la propiedad de acciones o participaciones en más de un club ya sea minoritaria o mayoritariamente, o de forma directa o indirecta, por parte de una misma persona, club o entidad”³⁻⁴.

La MCO se ha convertido en una estrategia corporativa de integración que, si bien puede interpretarse como una diversificación horizontal al adquirir, por parte del grupo de multipropiedad, múltiples clubes que compiten en un mismo deporte, en la práctica consiste en una integración vertical entre los equipos que forman parte de un mismo grupo, toda vez que cada uno de ellos cumple un rol distinto en la cadena de valor del fútbol profesional.

En este sentido, al controlar de manera simultánea a clubes que se desempeñan como “proveedores de talento” (clubes de formación o *feeder clubs*) y a clubes “compradores” o “insignia”, “la multipropiedad fusiona diferentes fases de la cadena productiva de talento deportivo.

2 Es el caso de Evangelos Marinakis, propietario del Nottingham Forest de Inglaterra y el Olympiakos de Grecia; David Blitzer, quien tiene participación en múltiples equipos como Crystal Palace en Inglaterra, Augsburg en Alemania, Ado Den Haag en Países Bajos y SK Beveren en Bélgica.

3 William Sternheimer, Current Legal Global Framework and Evolution of the UEFA Integrity Rule, *Football Legal*, N° 14 (2021), p.78-80.

4 Traducción libre hecha por el autor.

III. BENEFICIOS DE LA MULTIPROPIEDAD

Desde una perspectiva empresarial, la multipropiedad puede ser vista como un modelo eficiente y estratégico para la inversión en el fútbol. Al respecto, resulta posible identificar una serie de beneficios que trae consigo esta figura.

En primer lugar, se identifican eficiencias operacionales derivadas de las economías de escala. Un accionista puede consolidar recursos y conocimientos entre múltiples clubes, lo que genera eficiencias operativas en áreas como la gestión deportiva, el *scouting* y el *marketing*, lo cual puede llevar a una reducción de costos y a una mayor eficiencia.

Por ejemplo, en materia de *scouting*, en lugar de que cada club mantenga su propia red de ojeadores y bases de datos, un equipo que forme parte del grupo empresarial puede crear un departamento de *scouting* unificado. Este departamento monitorea jugadores en todo el mundo y genera un *pool* de jugadores más grande y diverso para todos los equipos que integren el grupo empresarial. Esto no sólo reduce los costos asociados a la búsqueda, identificación y desarrollo de jugadores incorporados al *scouting* por cada club, sino que también mejora la toma de decisiones al basarse en un sistema con una mayor cantidad de datos personalizados según el perfil que busca cada equipo que pertenece al MCO. De esta forma, la información sobre jugadores, su desarrollo y su rendimiento se comparte entre los equipos que forman parte del mismo grupo, lo que permite a cada equipo, según su rol en el grupo de multipropiedad y las necesidades particulares, asignar a los jugadores de manera óptima dentro de la red.

Relacionado con lo anterior, se identifica un segundo beneficio, correspondiente al desarrollo de jugadores y la maximización de sus rendimientos. Los clubes dentro de un mismo grupo pueden funcionar como una red de desarrollo al permitir que los jugadores sean transferidos o cedidos entre equipos, para obtener experiencia en diferentes ligas o divisiones competitivas. Esto, por su parte, beneficia las carreras profesionales al permitir que los jugadores se formen en un equipo con una menor exigencia deportiva (club formativo) para luego saltar a uno de mayor importancia (club insignia) y así desplegar el rendimiento esperado por el grupo de multipropiedad⁵. De esta manera, este modelo de propiedad permite a los accionistas optimizar la inversión en la formación de futbolistas, pudiendo asignar la participación de jugadores según el interés que tengan⁶.

Por último, encontramos un tercer beneficio relacionado a la estabilidad financiera que obtienen los clubes que forman parte del grupo empresarial, especialmente los más pequeños. Esta ventaja permite lograr una posición de sostenibilidad económica a largo plazo.

De esta forma, la multipropiedad permite a los inversores diversificar el riesgo financiero a través de múltiples equipos y geografías, reduciendo la dependencia principal de los flujos de ingresos de un solo equipo. Al diversificar sus fuentes de ingresos, el grupo empresarial que es propietario de un club puede crear un modelo de inversión que es más robusto frente a los riesgos de las crisis económicas específicas de cada equipo⁷ o según las variables de cada mercado.

5 Tommy Quansah y Christoph Breuer, Multi-Club Ownership (MCOs): A Critical Analysis of Transfer Dynamics and Sports Integrity, (2025), 6-7.

6 Una parte relevante de la eficiencia generada se explica porque los traspasos internos de jugadores entre equipos que pertenecen al mismo MCO suelen pactarse a precios inferiores a aquellos que se observarían en transacciones entre clubes independientes.

7 Los principales riesgos de crisis económicas suelen asociarse a: (i) políticas de gasto que exceden la capacidad real de generación de ingresos; (ii) estructuras salariales rígidas y crecientes, muchas veces justificadas en proyecciones deportivas optimistas (clasificación a copas, ventas futuras de jugadores, etc.); (iii) altos niveles de endeudamiento de corto plazo, con refinanciamientos sucesivos; (iv) concentración excesiva de ingresos en derechos de televisión o en uno o pocos auspiciadores; y (v) shocks externos o regulatorios (crisis macroeconómicas, cambios normativos, sanciones deportivas) que afectan la liquidez del club.

Así, un equipo que cuenta con una buena situación económica puede financiar a otro del mismo grupo que se encuentre en una posición desventajosa. El caso más reciente e ilustrativo es el de Botafogo (Brasil) y el Olympique de Lyon (Francia), a través de su grupo propietario “*Eagle Football Holdings*”. El equipo francés arrastraba una deuda de 175 millones de euros, aproximadamente, y no contaba con el dinero suficiente para pagarla. Esto, implicaba que tampoco contaba con fondos para contratar jugadores de nivel para su plantilla, por lo que Botafogo traspasó al equipo francés algunos de sus jugadores a precios subvalorados, con el propósito de reforzar el nivel de este último para que, consecuencialmente, lograra una buena clasificación en los torneos y recibiera la mayor cantidad de dinero posible por concepto de premios deportivos.

IV. RIESGOS DE LIBRE COMPETENCIA

Más allá de los beneficios descritos, la multipropiedad presenta serios riesgos para la libre competencia, en particular:

1. Restricción vertical entre los clubes MCO y clubes independientes;
2. Obstrucción al desarrollo del mercado laboral de los jugadores de fútbol; e
3. Intercambio de información comercialmente sensible entre clubes que pertenecen al mismo grupo.

1. Restricción vertical entre los clubes MCO y clubes independientes

La Guía para el Análisis de Restricciones Verticales de la FNE señala que “Las restricciones verticales representan mecanismos de operación entre agentes económicos independientes, situados en diferentes niveles de una cadena de producción (estructura vertical), a través de los cuales se regulan las condiciones con que éstos compran, venden o revenden ciertos productos o servicios”⁸.

Aunque las MCO se perciben como una integración horizontal (varios clubes del mismo deporte), la dinámica operativa crea una relación vertical, toda vez que los clubes compradores aprovechan la producción de los clubes formadores para poder adquirir el talento creado. Estos últimos, por su parte, se benefician de la multipropiedad mediante el desarrollo de infraestructura, *know how* en materia de *scouting* y la venta de una porción de sus jugadores a otro equipo que pertenece al MCO por algún monto económico que les permita seguir desarrollándose⁹. En este sentido, la MCO opera como una única entidad que impone restricciones intra-grupo sobre el flujo de activos, en este caso, los jugadores de fútbol profesional.

La FNE distingue entre dos tipos de restricciones verticales¹⁰: las intramarcarias, que afectan la comercialización de los productos del propio proveedor y las intermarcarias, que tienen efectos sobre terceros, es decir, sobre competidores del proveedor¹¹. Aunque las restricciones de una MCO son técnicamente intramarcarias (dentro del mismo grupo), sus efectos son predominantemente intermarcas.

En la multipropiedad de clubes, las reglas y acuerdos internos, como transferencias y préstamos entre equipos del mismo MCO, implican restricciones verticales que son técnicamente intramarca, porque ocurren dentro

8 Fiscalía Nacional Económica (FNE), *Guía de Análisis de Restricciones Verticales* (2014), p. 4, <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Gu%C3%ADa-Restricciones-Verticales.pdf>.

9 Este monto puede ser por sobre el valor de mercado, cuando el equipo formador necesite dinero ya sea para seguir desarrollando estrategia deportiva y comercial o bien, para el cumplimiento de obligaciones legales relacionadas con el *fair play* financiero, por ejemplo.

10 FNE, *Guía de Análisis de Restricciones Verticales* (2014), p. 4-5.

11 Un ejemplo simple de restricción vertical intramarca es la imposición de mínimos de reventa por parte de un proveedor a sus distribuidores (ya que limita la comercialización de su producto), mientras que un ejemplo de restricciones intermarca son acuerdos de exclusividad entre un proveedor y sus distribuidores (ya que limita la comercialización de los competidores del proveedor).

de una misma organización y limitan la “comercialización” de sus propios jugadores. Sin embargo, sus efectos competitivos se proyectan hacia afuera y pasan a tener efecto directo sobre los competidores del MCO cuando el grupo de multipropiedad prioriza operaciones intragrupo, fija condiciones preferentes para sus clubes afiliados o reserva opciones de compra que no están disponibles para los equipos que no pertenecen al MCO.

En la práctica, los clubes independientes ven restringido su acceso a jugadores que cumplen determinados roles, deben ofertar precios más elevados, tienen plazos menos favorables para llevar a cabo las negociaciones o, derechamente, son excluidos de la competencia y negociación por los servicios que ofrecen determinados jugadores de fútbol profesional. Esta dinámica se traduce en una exclusión del talento y en un encarecimiento de los costos para los equipos rivales que están fuera de la MCO, lo que termina perjudicando competitivamente a aquellos equipos que no pertenecen al grupo multipropiedad.

A mayor abundamiento, podría configurarse una exclusión vertical como una estrategia para elevar los costos de los rivales¹². Esta práctica consiste en que una empresa dominante impone condiciones que hacen que los competidores sean menos eficientes, obligándolos a operar a un costo más alto. En el contexto de la multipropiedad, una MCO podría lograr esto al controlar una parte significativa del mercado de talento de jugadores de fútbol profesional.

Resulta necesario señalar que, a diferencia de los precios predatorios, que requieren que un competidor dominante sacrifique beneficios a corto plazo para ganar una cuota de mercado o no arriesgarse a perderla en el futuro, el aumento de los costos de los rivales a través de una exclusión vertical puede ser una estrategia más creíble y rentable de manera inmediata, toda vez que los costos de implementar esta estrategia pueden ser menores que los costos infligidos a los rivales. Esto, a su vez permite al actor dominante aumentar su cuota de mercado y sus precios sin necesidad de participar en una guerra de precios con el resto de los MCO o equipos independientes que no pertenecen a un grupo de multipropiedad.

En el contexto del fútbol profesional, este modelo se aplica de manera precisa al mercado de transferencias, que se asemeja a un oligopolio donde un número limitado de clubes compite por un recurso escaso: el talento de determinados jugadores que satisfacen el perfil específico de ciertos equipos de fútbol. Por ejemplo, los jugadores jóvenes y prometedores son los “insumos esenciales” para el éxito deportivo y económico a largo plazo, por lo que un grupo de multipropiedad puede usar su red para influir en los precios y la disponibilidad de estos jugadores.

De esta forma, la restricción vertical de un club que conforma una MCO puede tener los siguientes efectos anticompetitivos en el mercado de transferencias:

a. Manipulación de precios

Un club formador puede transferir un jugador a su club comprador por un precio significativamente inferior al valor real del mercado. Esto permite que el jugador se desarrolle en una liga más competitiva sin un gasto inicial que refleje su potencial. Cuando el jugador es finalmente vendido a un club externo, el precio se eleva, extrayendo el valor de su desarrollo dentro de la red del MCO. Así, el club comprador, al momento de desglosar el precio de la transferencia, no tiene que pagar los derechos de formación¹³, por lo que el precio final acaba siendo considerablemente menor al caso en que un club independiente compre al mismo jugador, en virtud de que este último sí deberá pagar por tales derechos¹⁴.

12 Patrick Rey, *Vertical Restraints* (2012), p. 31, <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2013/11/Patrick-Rey-Vertical-Restraints.pdf>.

13 Estos derechos consisten en un pago que debe efectuarse a los clubes que contribuyeron a la formación y educación de un futbolista cuando éste suscribe su primer contrato profesional o es transferido internacionalmente antes del final de la temporada del cumpleaños 23 del jugador, en reconocimiento a la inversión realizada en su desarrollo como jugador.

14 Fédération Internationale de Football Association (FIFA), *Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores* (2023), artículo 20.

De esta manera, el grupo multipropiedad extrae el beneficio que el club independiente podría haber obtenido de la adquisición del jugador, neutralizando su ventaja competitiva y permitiendo al grupo de multipropiedad adquirir o mantener una eventual posición dominante. Esto pues, si bien vende a un jugador, lo hace recibiendo un precio alto (lo que facilita su reemplazo). Adicionalmente, perjudica al equipo independiente (comprador) al reducir su capacidad para reforzar la plantilla con jugadores de nivel (dados los menores recursos). De esta forma, la exclusión generada puede funcionar como un dispositivo para la extracción de rentas y la exclusión de competidores¹⁵.

b. Acaparamiento de jugadores

Un grupo de multipropiedad puede acumular y traspasar un gran número de jugadores dentro de su misma red mediante préstamos, compraventas y cláusulas de recompra con el objetivo de controlar su desarrollo, el momento de entrada-salida de un jugador a un equipo específico del grupo y evitar que otros equipos independientes tengan acceso a ese talento¹⁶. Al hacerlo, la MCO reduce la disponibilidad efectiva de ese talento para clubes independientes, los cuales se ven obligados a pagar precios más elevados, esperar más para obtener a un determinado jugador o resignarse a alternativas de menor calidad en las posiciones que buscan.

Esta conducta disminuye la competencia al limitar opciones reales de fichaje para los equipos que no son parte de un MCO, disminuye también la presión competitiva en el mercado de transferencias -y consecuentemente en la cancha-, y, además, permite al grupo de multipropiedad capturar rentas en traspasos y salarios.

c. Transferencias fantasmas

Las transacciones pueden ser registradas con precios inflados con el objetivo de transferir dinero entre clubes del mismo grupo, a menudo para cumplir con las regulaciones de *Fair Play* Financiero. Esto distorsiona la contabilidad y oculta el verdadero movimiento de capital¹⁷.

Desde la óptica de libre competencia, registrar traspasos intragrupo con valores inflados opera como un mecanismo de transferencia interna de recursos que puede falsear las restricciones presupuestarias que disciplinan al resto de los clubes. Al simular ingresos extraordinarios o costos artificiales, el grupo de multipropiedad obtiene capacidad adicional de gasto en nuevas contrataciones y salarios que sus rivales no pueden replicar en igualdad de condiciones. El efecto competitivo no es una guerra de precios, sino elevar costos y reducir alternativas para terceros, toda vez que se producen más ofertas perdidas por jugadores, ventanas de transferencias con menor oferta efectiva y desplazamiento de rivales en la adquisición de jugadores con el perfil demandado.

Esto, podría configurar la existencia de **subsídios cruzados y otorgamiento de trato preferente** mediante transacciones entre partes relacionadas, con riesgos excluidos y aumento de costos a los equipos que no son parte del MCO, deteriorando la rivalidad entre clubes fuera del grupo.

El caso más emblemático es el del Manchester City. La UEFA lo sancionó con una prohibición de 2 años para participar en campeonatos europeos, sumado a una multa de 30 millones de euros por haber inflado sus ingresos por patrocinios de entidades vinculadas a su propietario, el Abu Dhabi United Group, para cumplir con los requisitos del Fair Play Financiero y dobles contratos con un entrenador del primer equipo¹⁸⁻¹⁹.

15 Rey, *Vertical Restraints*, p.32-33.

16 Quansah & Breuer, *Multi-Club Ownership (MCOs): a critical analysis of transfer dynamics and sports integrity* (2025), p.19.

17 Ibid, p.8.

18 Adjudicatory Chamber of the UEFA Club Financial Control Body, *Decision* (14 de febrero de 2020).

19 Court of Arbitration for Sport (CAS), *CAS 2020/A/6785 Manchester City FC v. UEFA* (13 de julio de 2020). Posteriormente, el equipo inglés

2. Obstrucción del mercado laboral de los jugadores de fútbol

En el mercado de transferencias, los equipos actúan como demandantes de trabajo o servicios laborales y los jugadores como oferentes de dichos servicios. Ahora bien, el trabajo ofrecido por los distintos jugadores de fútbol profesional no es un producto homogéneo, sino que es altamente especializado²⁰. Al respecto, las posiciones de cada jugador (arquero, defensa, mediocampista, delantero), su estatus o perfil en atención al rol que desempeñan en sus respectivos equipos (juvenil que integra el primer equipo, juvenil en transición entre su categoría y el primer equipo, y jugador consolidado en el primer equipo) y la calidad observable de su talento —la cual se mide a partir del rendimiento de cada jugador, minutos disputados dentro de un cierto lapso de tiempo y, todo ello, según el nivel competitivo de la liga en que se desempeña un jugador— es lo que determina la segmentación de la demanda.

En cuanto al mercado relevante geográfico, este no coincide necesariamente con las fronteras nacionales en las que compite un determinado equipo o las confederaciones a las que pertenecen. Desde la óptica de libre competencia, lo relevante es si dos ligas y, por lo tanto, los equipos que las integran son sustitutas para un mismo segmento de jugadores cuando se producen variaciones pequeñas y sostenidas en la remuneración económica ofrecida. Metodológicamente, esto se formaliza con el test del monopsonista hipotético²¹.

Si una leve y persistente disminución en los salarios (o en la remuneración económica total, considerando bonos por rendimientos individuales y logros colectivos) de la Liga A desvía una fracción significativa de jugadores hacia la Liga B, entonces A y B pertenecen al mismo mercado geográfico para ese segmento. En caso de que ello no ocurra, se puede establecer que ambas ligas constituyen mercados distintos.

En ese contexto, la MCO altera los incentivos competitivos en el mercado laboral de los jugadores de fútbol profesional porque reduce el número de demandantes independientes que compiten por el mismo servicio de trabajo. Cuando varios de los potenciales empleadores pertenecen al mismo grupo de multipropiedad, dejan de comportarse como rivales y la decisión sobre dónde jugará el futbolista se resuelve dentro del grupo (retención, cesión o transferencia dentro del mismo grupo) y ya no mediante la comparación de ofertas externas de clubes independientes.

Desde la perspectiva del jugador, esto significa menos alternativas reales fuera del grupo de multipropiedad, lo que tiene como consecuencia que su poder de negociación se ve evidentemente disminuido y los salarios resultan más bajos que en un escenario con múltiples empleadores compitiendo entre sí. Cuando varios clubes independientes desean contratar a un mismo jugador, cada uno expresa su demanda por ese servicio laboral en función de su productividad marginal esperada y del presupuesto. Para el jugador, eso se traduce en más alternativas externas creíbles, dado que, si un club no mejora sus condiciones laborales, el futbolista puede moverse hacia otro empleador que sí lo haga.

Así las cosas, en términos de organización industrial del mercado laboral, cuando el jugador dispone de más alternativas o salidas externas creíbles, la oferta laboral que desafía al club es más elástica dado que el empleador sabe que si el club reduce su oferta salarial y no mejora sus condiciones laborales, probablemente perderá al jugador, quien preferirá irse a otro club independiente. Con una oferta más elástica frente a la firma, la brecha entre el salario y la productividad se estrecha y el salario de equilibrio se mantiene más alto²².

apeló y la sentencia fue revocada por haber estado prescritas las conductas, pero no por el motivo de fondo correspondiente a las transacciones fantasmas.

20 Robert Simmons, *Professional Labor Markets in the Journal of Sports Economics*, *Journal of Sports Economics* 23, N°6 (2022), p.731-733.

21 Suresh Naidu, Eric A. Posner y E. Glen Weyl, *Antitrust Remedies for Labor Market Power*, *Harvard Law Review* 132 (2018), p.574-576.

22 Alan Manning, *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets*, Princeton University Press, 2003), p.1-3.

Por el contrario, cuando varias de esas aparentes opciones pertenecen a una misma red de multipropiedad, dejan de ser alternativas independientes y se convierten en variantes del mismo empleador. De esta forma, la elasticidad de la oferta laboral que desafía al club que cuenta con el pase del jugador se ve reducida, lo que aumenta la brecha entre el salario y la productividad y permite al grupo de multipropiedad pagar menos que en el contrafactual competitivo con demandantes de equipos de fútbol independientes.

Lo anterior, produce dos efectos previsibles: **(i) mayor poder de compra del grupo de multipropiedad** en los segmentos donde su red tiene presencia simultánea mediante filiales, toda vez que el jugador tiene menos alternativas externas a los clubes que integran la MCO donde jugar; y **(ii) menor presión salarial**, ya que el salario y los bonos que recibe un jugador se disciplinan, en el contrafactual competitivo, por la existencia de ofertas entre clubes independientes que no pertenecen al MCO.

De esta forma, cuando compradores que son nominalmente rivales que comparten propietarios o alinean sus incentivos, la rivalidad para obtener los servicios de uno o más jugadores tiende a relajarse y el precio de este último se reduce respecto del escenario en que compiten de forma plena²³.

La situación anteriormente descrita es comparable con las **cláusulas de no competencia en otros mercados laborales**, que muchas veces son consideradas prácticas anticompetitivas porque impiden que los trabajadores cambien de empleo y mejoren su situación laboral, mantengan bajos sus salarios o impidan que los competidores accedan a servicios especializados.

En esta línea, la FNE ha sostenido que los mercados laborales se han vuelto un foco central de la política de competencia, no sólo por su impacto directo en salarios y movilidad, sino porque la menor rivalidad en la demanda por trabajo afecta el desempeño competitivo de los mercados aguas abajo. Es decir, cuando se reducen las alternativas externas creíbles del trabajador, sea por acuerdos entre empleadores o por arquitecturas societarias que internalizan la asignación (como en redes MCO), aumenta el poder de compra del lado de la demanda y se reduce la remuneración o la movilidad frente al contrafactual competitivo²⁴.

En fútbol profesional, esto ocurre cuando la MCO canaliza la carrera de un jugador dentro de la red y sustituye la libre competencia entre todos los equipos que participan en una determinada liga por decisiones intragrupo, lo que, funcionalmente, produce un efecto similar al de una cláusula de no competencia: menos salidas reales, menor capacidad del jugador de obtener mejores condiciones laborales, y un debilitamiento de la competencia por talento.

A nivel comparado, la Federal Trade Commission (**FTC**) aprobó la *Non-Compete Clause Rule* y calificó como método desleal de competencia celebrar nuevos pactos de no competencia con cualquier trabajador. De esta forma, la lógica de la FTC es clara al señalar que los *non-competes* reducen las alternativas externas creíbles del trabajador, con lo cual cae la rivalidad entre empleadores por su contratación y se deprimen los salarios. En virtud de ello, la regla adopta una prohibición general de nuevos *non-competes* y una política de desactivación de los ya firmados para la gran mayoría de los trabajadores²⁵.

23 José Azar, Ioana Marinescu y Marshall I. Steinbaum, Labor Market Concentration, *NBER Working Paper* N° 24147 (2017), <https://www.nber.org/papers/w24147>.

24 FNE, Discurso del Fiscal Nacional Económico, 20° Día de la Competencia (2023), p.3-5, <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2023/12/Discurso-FNE-XX-Dia-de-la-Competencia-2023>.

25 Esta regla fue dejada sin efecto por el *United States District Court for the Northern District of Texas* en *Ryan LLC v. FTC*, N°3:24-cv-00986 (N.D. Tex. Aug. 20, 2024), sin embargo mientras se tramita la apelación, el razonamiento competitivo de la agencia permanece. Esto es, que los instrumentos -ya sean contractuales o estructurales- que estrechan las alternativas del trabajador debilitan la competencia en el mercado de trabajo.

De esta forma, la MCO puede ser funcionalmente similar a una cláusula de no competencia, aunque no exista cláusula escrita, por estructura de propiedad y gobernanza, convierte varias opciones aparentes del jugador en variantes del mismo empleador, reduce la elasticidad de la oferta laboral a la firma que enfrenta el grupo de multipropiedad y aumenta su poder de compra, permitiéndole contener la remuneración respecto del contrafactual con empleadores independientes. La reasignación intragrupo y el flujo interno de información (sobre necesidades de plantilla, expectativas salariales o tiempos de salida) rebajan todavía más la presión competitiva para mejorar condiciones.

3. Intercambio de información comercialmente sensible entre clubes que pertenecen al mismo grupo

La multipropiedad configura una red con un centro de decisión común que facilita flujos internos de datos sobre variables estratégicas del mercado laboral como salarios, bonos, duración y cláusulas contractuales. También circulan parámetros deportivos que inciden en el valor del trabajo como minutos previstos, rol, ventanas de salida y prioridades de cesión. Según la FNE, la información comercialmente sensible es aquella “información estratégica de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado”²⁶.

El primer riesgo anticompetitivo que resulta posible identificar en la MCO corresponde a la disminución de la rivalidad entre empleadores que deberían disciplinarse entre sí. La FNE es explícita en que, en mercados con pocos actores, altos niveles de concentración y altas barreras a la entrada, compartir información estratégica reduce la incertidumbre sobre la respuesta de los rivales y disminuye el grado de competencia²⁷.

En el fútbol profesional, si los clubes de una misma red tienen conocimiento sobre los rangos de remuneración a los jugadores según su posición, edad, proyección en el equipo y/o las políticas internas de un equipo para buscar la salida de sus jugadores, sus decisiones se vuelven previsibles y las disputas competitivas por talento se atenúan. Esa previsibilidad tiene como consecuencia resultados más estables y menos agresivos en las ofertas, tanto dentro del grupo como frente a terceros.

El segundo riesgo tiene origen en cómo se comparte la información al interior del grupo. La FNE indica que evaluará caso a caso la naturaleza del dato intercambiado, quiénes participan en el intercambio, la frecuencia con que se intercambia, el detalle y el mecanismo utilizado, además de sus efectos observables o potenciales²⁸. En el contexto de la multipropiedad, esto exige verificar si la información que circula es actual, si está individualizada a nivel de jugador, si cubre a toda la red y si se repite de manera periódica, pues esa combinación permite anticipar conductas y alinear estrategias de contratación.

En tercer lugar, resulta necesario determinar el contenido de la información intercambiada entre los equipos que conforman el grupo empresarial. La FNE identifica como sensible, entre otras, listas de clientes, términos y condiciones de pago y estrategias comerciales²⁹. En el fútbol profesional, el análogo funcional son listas de pretendientes y precios objetivo, rangos de remuneraciones por posición y edad, reglas internas de salida y matrices de valoración que guían la postura de oferta. El punto no es sólo que el dato exista, sino que sea actual y suficientemente específico para permitir previsión y disciplina entre empleadores.

26 Fiscalía Nacional Económica (FNE), *Guía sobre Asociaciones Gremiales y Libre Competencia* (2011), p. 14, https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/08/guia_-asociaciones_-gremiales.pdf.

27 Ibid., p.13.

28 Ibid., p.12-13.

29 Ibid., p.13-15.

Por último, corresponde determinar cómo se materializa, en concreto, el riesgo anticompetitivo en una MCO. Si las distintas unidades comparten, de forma periódica y con alto nivel de detalle, bandas salariales internas, umbrales de oferta y rutas de carrera para cohortes específicas, se instala un entorno de alta previsibilidad. Con menos incertidumbre, los incentivos a superar ofertas se debilitan y la coordinación tácita se facilita, en línea con lo que la guía describe como riesgos de coordinación derivados del intercambio entre competidores.

El análisis anterior, no sólo guarda relación con lo que ha señalado la FNE, sino también en lo sostenido por la OCDE y la Comisión Europea. A mayor abundamiento, la OCDE establece un marco idéntico al que emplea la FNE al evaluar intercambios de información estratégica entre competidores. Específicamente, señala que el riesgo anticompetitivo derivado del intercambio depende tanto del tipo de información como de las características del mercado y, además, enfatiza que la actualidad de los datos, su nivel de detalle y la posibilidad de identificar a los aportantes de información aumentan la aptitud para afectar la rivalidad, mientras que el uso de información agregada y con desfase temporal reduce ese riesgo³⁰.

En la misma línea, la Comisión Europea ha señalado que compartir información actual y detallada sobre variables estratégicas vuelve más previsibles las decisiones de los rivales y eleva la probabilidad de coordinaciones, con especial atención a entornos de alta concentración y ofertas homogéneas. Además, advierte que el intercambio indirecto mediante un tercero como una plataforma o un proveedor de software puede configurar una arquitectura *hub and spoke* sujeta a la misma evaluación que el intercambio directo³¹, lo que refuerza el análisis de la FNE frente a flujos internos en redes corporativas que terminan alineando comportamientos hacia adentro y hacia afuera.

V. CONCLUSIONES

La multipropiedad puede generar eficiencias reales cuando coordina recursos escasos, profesionaliza la búsqueda y el desarrollo de talento, y amortigua pobres resultados financieros entre equipos del mismo grupo empresarial. No obstante, esos mismos beneficios pueden traducirse en riesgos concretos para la libre competencia. Al respecto, en el mercado de transferencias, el control simultáneo de clubes con roles distintos facilita conductas que marginan o encarecen el acceso de equipos que no son parte del grupo de multipropiedad a jugadores de su interés, ya sea por asignaciones intragrupo que internalizan valor o por estructuras de precios y movimientos que, en los hechos, elevan los costos de equipos rivales que acuden al mercado como terceros ajenos al grupo.

Por otro lado, es posible identificar otro riesgo anticompetitivo relacionado con el mercado laboral de jugadores de fútbol profesional, en donde la reducción de empleadores independientes y la resolución intragrupo de la trayectoria de los futbolistas disminuyen alternativas externas configuradas por aquellos equipos que no pertenecen al MCO, lo que debilita el poder de negociación de los jugadores y disminuye la presión competitiva respecto de los salarios y condiciones laborales. A ello se suma un factor transversal correspondiente al intercambio de información comercialmente sensible dentro del grupo (rangos de remuneración por posición y edad, reglas de salida, expectativas de rol y listas de pretendientes), toda vez que se tornan más previsibles las decisiones internas del grupo de multipropiedad y, en consecuencia, puede alinear comportamientos hacia afuera del grupo.

30 Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *Information Exchanges Between Competitors under Competition Law* (2010), p.186-187, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2011/07/information-exchanges-between-competitors-under-competition-law_bd644d8b/327f7dd3-en.pdf.

31 Comisión Europea. *Guidelines on the applicability of Article 101 TFEU to horizontal co-operation agreements*, 2023, Capítulo 6: *Information exchange*, p.90-91, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023XC0721\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023XC0721(01)).

De esta forma, la evaluación de riesgos competitivos derivados de la multipropiedad debe considerar simultáneamente qué tipo información circula, con qué nivel de especificidad, cuánto tiempo ha transcurrido desde que ha sido generada, así como la estructura competitiva de los segmentos afectados.

Además, se debe tener presente que los beneficios de coordinación sólo son justificables si se acompañan de salvaguardas que preserven la rivalidad entre los equipos que son miembros de un grupo y los terceros que busquen desafiar de manera efectiva a dichos grupos. Todo esto, mediante ofertas económicas a los jugadores miembros, límites al detalle y a la oportunidad temporal de la información sensible, preferencia por reportes agregados cuando sea posible, separación funcional entre equipos técnicos y negociación laboral, y reglas claras de asignación que no excluyan injustificadamente a terceros.

Desde la perspectiva de libre competencia, una respuesta razonable para abordar y solucionar los problemas que la MCO genera es mantener un tratamiento caso a caso, utilizando las herramientas ya disponibles en la ley para disciplinar los riesgos identificados, correspondientes al (i) control de operaciones de concentración cuando la adquisición de un nuevo club por parte de un grupo MCO pueda afectar de manera relevante la estructura competitiva de las ligas o del mercado de transferencias; (ii) persecución judicial de conductas coordinadas o abusivas cuando la multipropiedad se traduzca en exclusiones injustificadas de terceros, en la fijación concertada de condiciones laborales o en restricciones indebidas a la movilidad de los jugadores; y (iii) compromisos conductuales y estructurales³² en aquellos casos en que, sin prohibir la estructura, sea necesario acotar sus efectos más lesivos.

Complementariamente, también existe una respuesta o solución regulatoria de carácter estructural que fije ex ante los límites de la multipropiedad, ya sea estableciendo umbrales máximos de participación accionaria, restricciones a la presencia simultánea de clubes del mismo grupo en determinadas competiciones, obligaciones de transparencia sobre beneficiarios finales y agentes, o incluso su prohibición total.

En esta línea, el caso chileno ofrece un ejemplo reciente y categórico, toda vez el legislador optó por una respuesta regulatoria mediante la aprobación reciente de un proyecto de reforma a la Ley N°20.019 que prohíbe expresamente la multipropiedad en los clubes del fútbol profesional³³ y refuerza las exigencias de transparencia y separación de intereses, desplazando el debate desde el control caso a caso hacia una restricción general de este tipo de estructuras de propiedad³⁴.

32 Por ejemplo, pueden imponerse barreras internas de información para restringir el intercambio de datos sensibles entre clubes del mismo grupo, límites a la frecuencia y condiciones de los traspasos intragrupo y reglas de asignación de jugadores claras y verificables, de modo de reducir el riesgo de exclusión injustificada a equipos independientes y ajenos al MCO.

33 Artículo C que elimina el actual artículo 21 de la Ley N°20.019 y lo reemplaza por lo siguiente: “*Los accionistas que tengan un porcentaje de acciones en una sociedad anónima deportiva como persona natural o como miembro de una sociedad no podrán poseer acciones en otra sociedad anónima deportiva regulada por la presente ley. Quien incumpla lo establecido en el inciso anterior, será sancionado con la multa prevista en el número 2 del artículo 39*”.

34 Cámara de Diputadas y Diputados de Chile. (2024). *Proyecto de ley que modifica la Ley N° 20.019 sobre sociedades anónimas deportivas, según indica (Boletín N° 16.599-29)*. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. Aprobada el 27 de agosto de 2025.



Este documento se encuentra sujeto a los términos y condiciones de uso disponibles en nuestro sitio web:
<http://www.centrocompetencia.com/terminos-y-condiciones/>

Cómo citar este artículo:

Rodrigo Sobarzo, "Multipropiedad en el fútbol: Un análisis sobre sus efectos en la libre competencia"
(noviembre, 2025),

<http://www.centrocompetencia.com/category/investigaciones>

Envíanos tus comentarios y sugerencias a centrocompetencia@uai.cl
CentroCompetencia UAI – Av. Presidente Errázuriz 3485, Las Condes, Santiago de Chile