GRUPO DE TRABAJO DE DEPORTE Y ENTRETENIMIENTO

Arbitraje comercial en el sector del deporte

21 de septiembre de 2026

CIIAM
MADRID · SANTIAGO

© Madrid (España), septiembre de 2026

AUTORES:

Clifford J. Hendel
Árbitro internacional, Hendel IDR

Ignacio Díaz de la Cruz
Árbitro internacional, Díaz de la Cruz

Borja Álvarez Sanz
Socio, Cuatrecasas

Celia Cañete Fernández
Foreign Associate, Wordstone Dispute Resolution

Alfonso Carrillo Cano
Socio, Mirlo Legal

Ana Lombardía Villalba
Corporate Legal Counsel

Verónica Sandler
Árbitro internacional

Francisca Seara Cardoso
Socia, Armesto Dispute Resolution

Este informe es fruto del trabajo del Grupo de Trabajo de Deporte y Entretenimiento y no representa la posición de CIIAM. Tampoco constituye asesoramiento jurídico de ningún tipo respecto de una disputa específica. Las conclusiones no reflejan la posición institucional o profesional de los despachos, empleadores u organizaciones de los integrantes del Grupo de Trabajo.

TABLA DE CONTENIDO

I. PRÓLOGO 3

II. GRANDES CIFRAS DE INVERSIÓN Y ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL SECTOR DEPORTIVO 5

III. ESTADÍSTICAS DEL ARBITRAJE COMERCIAL EN EL SECTOR DEPORTIVO 9

IV. TIPOLOGÍAS DE NEGOCIOS JURÍDICOS RECURRENTES 13

V. OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA EL ARBITRAJE COMERCIAL 21

VI. CONCLUSIONES 28

I. PRÓLOGO

1. Es incuestionable que el deporte ocupa hoy un lugar de creciente importancia en la economía global. Un estudio reciente del World Economic Forum[1] pone de manifiesto la magnitud de este fenómeno:

> *"Sport is a major global economic driver, generating $2.3 trillion annually in total revenue. With projected compound growth of 10% over the next five years, the sector is expected to reach $3.7 trillion by 2030, with long-term forecasts indicating expansion to $8.8 trillion by 2050".*

2. Vivimos en una época en la que, en términos generales, la globalización que caracterizó las últimas décadas (tendencia que hemos podido observar de cerca también en nuestra práctica profesional) ha perdido impulso. El péndulo se ha desplazado hacia una cierta antiglobalización. Pero el deporte va contracorriente y resiste esta tendencia.

3. El papel de España e Iberoamérica en el deporte es, sin lugar a dudas, importante. Desde hace años, España ocupa un lugar destacado en el panorama deportivo internacional: en la organización de eventos, tanto pasados como futuros (entre ellos, la Fórmula 1 en Madrid, la Copa del Mundo de Fútbol en 2030, la eterna posibilidad de unos Juegos Olímpicos ("**JJOO**")); en los resultados de equipos y selecciones (fútbol masculino y femenino, baloncesto masculino…); en los resultados individuales de sus deportistas (Nadal, entre muchos otros); en el peso económico de sus clubes (el Real Madrid y el FC Barcelona son los dos clubes de fútbol más valorados del mundo, con valoraciones de 9.500 y 7.500 millones USD respectivamente, según Forbes); y, asimismo, en talento y experiencia fuera del terreno de juego, con abogados, consultores y otros asesores punteros a escala global.

4. Asimismo, Latinoamérica es la región con la mayor tasa de crecimiento proyectada del mercado de deporte en los años venideros, con un crecimiento anual compuesto ("**CAGR**") del 12% para el período de 2024-2029 (por encima de regiones como Oriente Medio, África, Australia y Nueva Zelanda)[2]. Este crecimiento se ve acompañado por la creciente relevancia de la región como sede de grandes eventos deportivos internacionales como la reciente co-organización de la Copa Mundial FIFA de 2026 por México junto a USA y Canadá, Gran Premio de Fórmula 1 en Brasil (Interlagos), Gran Premio de Fórmula de México (CDMX), Juegos Panamericanos 2019 celebrados en Lima o los Juegos Olímpicos de Río (Brasil) de 2016.

---

1 World Economic Forum, Sports for People and Planet (Insight Report, enero de 2026, en colaboración con Oliver Wyman), p. 5, disponible en: www.weforum.org.

[2] McKinsey & Company y World Federation of the Sporting Goods Industry (WFSGI), *Sporting Goods 2025: The New Balancing Act - Turning Uncertainty into Opportunity*, Exhibit 1, p. 16 (2025), disponible en: www.mckinsey.com.

5. Pero, más allá de esa dimensión cuantitativa, este notable crecimiento lleva aparejada una progresiva sofisticación del sector en la región de influencia del CIIAM, que tiende a equiparar sus estructuras contractuales y de inversión a las ya consolidadas en el deporte europeo y norteamericano, lo que anticipa un incremento correlativo de la complejidad jurídica y de la litigiosidad comercial.

6. Es precisamente en reconocimiento del peso creciente del sector (junto con el del sector del entretenimiento, cuyo análisis se abordará en una fase ulterior) en el mercado Iberoamericano, y de la consiguiente importancia de comprenderlo y estudiarlo para acercar el arbitraje a sus operadores, que se ha constituido este Grupo de Trabajo en el seno del Centro Internacional e Iberoamericano de Arbitraje de Madrid ("**CIIAM**").

7. Nos ha parecido indicado, como primer proyecto, crear un subgrupo de trabajo para preparar un pequeño documento de análisis, con el objetivo de transformar lo que son, de momento, nada más que impresiones sobre el peso del sector y su relación con el arbitraje, e intentar sentar bases concretas y confirmadas sobre los mismos, para potenciar el conocimiento y el uso del arbitraje (en particular el del CIIAM) en el sector.

8. El análisis se articula en torno a cuatro grandes bloques: las grandes cifras de inversión y actividad económica en el sector, las estadísticas relevantes sobre el uso del arbitraje – conviene precisar desde el principio que este Grupo de Trabajo se ocupa del arbitraje comercial relacionado con el deporte, y no del arbitraje deportivo *stricto sensu* – en las principales instituciones arbitrales internacionales, las tipologías de negocios jurídicos más recurrentes en el sector, y, con base en todo ello, esbozar las posibles oportunidades de desarrollo para el arbitraje comercial (tanto en general como para el propio CIIAM).

9. Este trabajo – y la visión del sector y su relación con el arbitraje comercial que contiene - será el punto de partida para la actividad del Grupo de Trabajo en los próximos años. Por este motivo, presentamos, con ilusión, orgullo y agradecimiento a todos los que han participado en su elaboración, y en particular a Borja Álvarez y Alfonso Carrillo, que han liderado el proyecto.

II. GRANDES CIFRAS DE INVERSIÓN Y ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL SECTOR DEPORTIVO

A. DIMENSIÓN ECONÓMICA ESTRUCTURAL DEL DEPORTE COMO INDUSTRIA GLOBAL

10. El deporte ha dejado de ser únicamente un fenómeno social o cultural para consolidarse como una industria global altamente capitalizada, transversal y sofisticada desde el punto de vista jurídico-económico.

11. El mercado global del deporte alcanzó aproximadamente los 515.470 millones de dólares en 2024[3], con previsiones que sitúan su valor por encima de los 893.771 millones de dólares en 2034[4], manteniendo una CAGR estimada entre el 5% y el 6%[5]. Lo anterior supone una previsión de crecimiento del mercado superior al 73% en tan sólo una década.

12. Estas cifras reflejan una expansión estructural del sector deportivo, cuya dimensión económica global y evolución en la última década revela un crecimiento sostenido que lo sitúa entre los sectores de mayor dinamismo dentro de la economía del entretenimiento y los contenidos digitales.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO E INGRESOS

a) Segmentación del mercado

13. Los estudios realizados en materia de valoración del mercado deportivo identifican dos categorías principales: (i) deporte participativo y (ii) deporte de espectáculo.

14. **(i) Deporte participativo (*participatory sports*)**. Representa el mayor segmento del mercado, con aproximadamente el 63% del valor total en 2024[6]. Las proyecciones más recientes indican que este segmento pasará de aproximadamente 309.230 millones de dólares en 2025 a 403.870 millones de dólares en 2030, lo que supone una CAGR estimada cercana al 5,6%[7].

---

[3] The Business Research Company, *Sports Market Growth Outlook and Strategies to 2034*, Research and Markets, sept. 2025. Disponible en: https://www.researchandmarkets.com/reports/5849319/sports-global-market-opportunities-strategies.

[4] Id.

[5] *Id.* Otros estudios apuntan a un crecimiento de hasta el 7,3% en los próximos 3-5 años; *vid.* PwC, *Sports Industry: On track for growth?*, PwC's Global Sports Survey (8ª ed.), jul. 2024, p. 6. Disponible en: https://www.pwc.ch/en/publications/2024/Global-Sports-Survey_CH-2024-interactive.pdf.

[6] The Business Research Company, Sports Market Growth Outlook and Strategies to 2034, op. cit.

[7] The Business Research Company, *Participatory Sports Market Report 2026*, Research and Markets, ene. 2026. Disponible en: https://www.researchandmarkets.com/reports/5781099/participatory-sports-market-report.

15. El deporte participativo presenta una menor complejidad comercial que el deporte de espectáculo, pero su expansión contribuye significativamente al crecimiento global de la industria deportiva y al desarrollo del ecosistema económico del sector.

16. **(ii) Deporte de espectáculo (*spectator sports*)**. Aunque actualmente representa un segmento menor en términos de volumen total en comparación con el deporte participativo, se trata de uno de los ámbitos con mayor impacto comercial dentro de la industria deportiva. Las estimaciones más recientes indican que el mercado global de deporte de espectáculo pasará de aproximadamente 186.150 millones de dólares en 2025, a 250.350 millones de dólares en 2030, lo que supone una CAGR estimada del 6,2%[8].

17. Desde una perspectiva comercial, el deporte de espectáculo presenta una mayor sofisticación contractual, al involucrar acuerdos complejos relativos a la explotación de derechos audiovisuales, patrocinios, organización de eventos y comercialización internacional, lo que incrementa la probabilidad de controversias comerciales susceptibles de resolverse mediante arbitraje. A ello se añade la creciente relevancia de la explotación integral del estadio durante todo el año (365 días al año, 24 horas al día) —mediante conciertos y otros eventos no deportivos, tours, museos, restauración, *retail*, hospitality y usos inmobiliarios asociados—, que representan una fuente de ingresos cada vez más significativa y también un foco adicional de complejidad contractual.

b) Principales fuentes de ingresos

18. El mercado deportivo global se estructura fundamentalmente en torno a cuatro fuentes principales de ingresos: (i) derechos audiovisuales (*media rights*); (ii) *merchandising* y licencias comerciales; (iii) venta de entradas (*ticketing*); y (iv) patrocinios y activación comercial.

19. **(i) Derechos audiovisuales (*media rights*)**. Los derechos audiovisuales constituyen el principal motor de ingresos de las grandes competiciones profesionales. En 2024 representaron aproximadamente el 30% del mercado global, con un valor estimado de 154.410 millones de dólares[9]. Este segmento se prevé como el de mayor crecimiento futuro, con una CAGR estimada del 6,49% en el período 2024-2029[10], impulsada por la expansión de plataformas digitales y nuevos modelos de distribución de contenido deportivo.

20. **(ii) *Merchandising* y licencias comerciales**. Este segmento comprende la explotación comercial de la propiedad intelectual asociada a entidades deportivas - marcas, logotipos, equipaciones oficiales y otros activos intangibles - mediante

---

[8] The Business Research Company, *Spectator Sports Market Report 2026*, Research and Markets, ene. 2026. Disponible en: https://www.researchandmarkets.com/reports/5939103/spectator-sports-market-report.
[9] The Business Research Company, Sports Market Growth Outlook and Strategies to 2034, op. cit.
[10] Id.

la venta de productos licenciados y acuerdos de explotación comercial con fabricantes y distribuidores. Constituyen una fuente creciente de ingresos para clubes, ligas y organizadores de competiciones deportivas. En 2025, los ingresos vinculados a este tipo de actividades ascendieron a aproximadamente 170.000 millones de dólares[11].

21. **(iii) Venta de entradas (*ticketing*)**. Este segmento comprende tanto la venta directa de entradas individuales como modelos más complejos de comercialización, incluyendo abonos de temporada, paquetes de hospitalidad corporativa (*hospitality packages*) y paquetes turísticos asociados a eventos deportivos. En 2024 alcanzó aproximadamente 20.500 millones de dólares, con previsiones que sitúan su valor en torno a 45.600 millones de dólares para 2033, lo que implicaría una CAGR estimada del 13,7%[12].

22. **(iv) Patrocinio y activación comercial**. El patrocinio deportivo constituye uno de los pilares económicos del sector y una fuente esencial de ingresos para clubes, ligas, federaciones y organizadores de eventos deportivos. El mercado global de patrocinio deportivo alcanzó aproximadamente los 71.200 millones de dólares en 2024, con previsiones que lo sitúan en 87.900 millones de dólares en 2030, lo que supondría una CAGR estimada del 3,6% durante el período 2024-2030[13]. Se espera que dicho crecimiento venga impulsado por nuevas formas de activación comercial digital, incluyendo campañas en redes sociales, contenido patrocinado y acuerdos de colaboración con atletas e *influencers* deportivos.

23. El crecimiento descrito ha convertido al sector deportivo en un fuerte atractivo para fondos de inversión, fondos soberanos y capital institucional[14]. Un indicador claro de esta tendencia son las valoraciones de los grandes clubes de fútbol: según Forbes, la valoración media de los 20 clubes más valiosos del mundo se aproxima ya a los 4.000 millones de dólares, con un incremento cercano al 25% respecto al año anterior. El Real Madrid lidera este ranking con una valoración de 9.500 millones de dólares (+41%), habiendo registrado además los mayores ingresos (1.300 millones USD) jamás alcanzados por una franquicia deportiva, superando el anterior récord de los Dallas Cowboys. Le sigue el FC Barcelona con 7.500 millones de dólares (+33%). Los clubes ingleses de la Premier League son los más representados, con ocho equipos que suman el 44% del valor agregado del Top 20. Las operaciones más frecuentes incluyen:

    - Adquisiciones de clubes y franquicias;

    - Operaciones de "privatización" o gestión híbrida de competiciones, en las que una federación o entidad rectora (como la FOM en la Fórmula 1, la FIM

---

[11] Two Circles, *Sports Revenue League 2025*, 2025. Disponible en: https://sportsrevenueleague.twocircles.com/.

[12] Custom Market Insights, *Global Sports Events Tickets Market 2024–2033*, Custom Market Insights, feb. 2026. Disponible en: https://www.custommarketinsights.com/report/sports-events-tickets-market/.

[13] The Business Research Company, Sports Market Growth Outlook and Strategies to 2034, op. cit.

[14] PwC, *op.cit.*, p. 15.

en el motociclismo o las organizaciones de pádel profesional) licencia a un inversor privado los derechos económicos de explotación de un campeonato o circuito para su comercialización. Se trata de una de las estructuras que mayor volumen de inversión moviliza actualmente en el sector.

- Participaciones minoritarias estratégicas;

- Estructuración de deuda respaldada por derechos audiovisuales o de patrocinio, así como por ingresos comerciales, de taquilla, abonos o derivados de la explotación del recinto; y

- Emisión de instrumentos convertibles.

24. Estas operaciones incorporan pactos parasociales complejos, cláusulas de salida, *earn-outs* y mecanismos de protección del inversor. En muchos casos, además, presentan una dimensión internacional, ya sea por la participación de operadores de distintas jurisdicciones, o por la elección de una ley aplicable extranjera, lo que incrementa la complejidad jurídica y la propensión a controversias de difícil resolución en sede judicial ordinaria.

B. IMPLICACIONES PARA EL ARBITRAJE COMERCIAL

25. Desde una perspectiva jurídica, la magnitud y crecimiento del mercado implican un incremento proporcional del número y complejidad de las relaciones contractuales, operaciones societarias, acuerdos de inversión y estructuras de financiación.

26. En consecuencia, se espera una expansión potencial del arbitraje comercial especializado en el sector deportivo. Esta constatación resulta particularmente relevante para instituciones arbitrales como el CIIAM, con vocación internacional y posicionamiento estratégico en el ámbito iberoamericano.

27. Esta tendencia puede observarse en las estadísticas de arbitraje vinculadas a la actividad deportiva, que se analizan a continuación.

III. ESTADÍSTICAS DEL ARBITRAJE COMERCIAL EN EL SECTOR DEPORTIVO

28. La creciente sofisticación del sector también se refleja en las estadísticas de arbitraje de las principales instituciones internacionales. Con base en la información disponible para el ejercicio 2024[15], el análisis que sigue permite trazar un mapa del estado actual del arbitraje comercial en el ecosistema deportivo. Importa recordar, desde el inicio, que el foco de este Grupo de Trabajo es el arbitraje comercial en el sector deportivo - contratos de patrocinio, derechos audiovisuales, organización de eventos, operaciones societarias y de financiación, entre otros -, y no el arbitraje deportivo en sentido estricto.

A. TRIBUNAL ARBITRAL DEL DEPORTE (TAS/CAS)

29. Entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2024, se registraron 917 procedimientos ante el TAS/CAS, distribuidos en 200 procedimientos ordinarios, 642 procedimientos de apelación, 41 procedimientos de la División Antidopaje (ADD), 21 procedimientos *ad hoc* y 13 procedimientos de mediación. Esta cifra se sitúa en línea con la media registrada durante los últimos cinco años[16].

30. De los 842 procedimientos de arbitraje ordinario y de apelación registrados por el TAS/CAS en 2024, la mayoría correspondió a disputas de naturaleza laboral. La distribución por materia fue la siguiente[17]:

Materia	Número de casos
Empleo	322
Disciplinario	165
Contratos (general)	**155**
Elegibilidad	49
Transferencias	47
Gobernanza	45
Compensación por formación	40
Contribución solidaria	5
Varios	14
Total	842

[15] Las estadísticas que se reflejan en el presente informe son las más actualizadas disponibles para cada institución en el momento de su publicación. La mayor parte de las instituciones arbitrales internacionales no han publicado aún sus estadísticas definitivas correspondientes al ejercicio 2025, por lo que las referencias contenidas en el informe se refieren, con carácter general, al ejercicio 2024.

[16] International Council of Arbitration for Sport (ICAS), *2024 Annual Report and Financial Statements*, pp. 4 y 16-17.

[17] International Council of Arbitration for Sport (ICAS), *2024 Annual Report and Financial Statements*, p. 18 (apartado IV. Subject, estadísticas de arbitraje ordinario y de apelación).

31. Los casos contractuales generales representan aproximadamente el 18% del total de procedimientos de arbitraje ordinario y de apelación registrados por el TAS/CAS en 2024, siendo la tercera categoría más frecuente tras las disputas laborales y los procedimientos disciplinarios. Desde la perspectiva del presente análisis, las categorías de mayor relevancia comercial y contractual - contratos (general), transferencias, gobernanza y compensación por formación - suman conjuntamente 287 casos, lo que representa el 34% del total de procedimientos registrados por el TAS/CAS, con independencia de que correspondan a procedimientos ordinarios o de apelación.

B. AMERICAN ARBITRATION ASSOCIATION (AAA) / INTERNATIONAL CENTRE FOR DISPUTE RESOLUTION (ICDR)

32. No existe una infografía exclusiva para la industria de deporte y entretenimiento, sino que la información disponible se encuentra distribuida entre las estadísticas referentes a disputas comerciales entre empresas (*business to business* o "B2B") y disputas internacionales[18].

33. El informe sobre casos B2B refleja que, en el año 2024, la segunda industria más destacada por el importe de las cuantías reclamadas fue el sector del deporte (1.000 millones de dólares), si bien por debajo del sector sanitario (*healthcare*), pero muy por encima de otras industrias de referencia como los servicios financieros o la tecnología. Ello contrasta con el hecho de que el deporte y el entretenimiento no figuran entre las industrias con mayor crecimiento en número de casos respecto a 2023, lo que indica que, si bien el volumen de litigios no ha aumentado de forma significativa, las cuantías en juego siguen siendo muy elevadas. Cabe señalar que estas estadísticas comprenden tanto casos domésticos como internacionales[19].

34. La infografía del ICDR (casos internacionales exclusivamente) refleja que el ICDR administró 34 casos en la industria del entretenimiento[20]. De acuerdo con información recibida de profesionales del sector, los casos más frecuentes en materia deportiva han correspondido a disputas de representación de jugadores de golf y tenis.

35. Cabe destacar que el informe anual de la AAA-ICDR correspondiente a 2025 dedica una subsección específica a las disputas deportivas y a los derechos de nombre, imagen y semejanza (*name*, *image*, and *likeness* o "NIL"), ámbito en el que la institución ha aprobado nuevos procedimientos suplementarios y directrices de debido proceso que proporcionan un marco estructurado y neutral para la resolución de controversias relativas a contratos, compensación,

---

[18] American Arbitration Association (AAA) / International Centre for Dispute Resolution (ICDR), 2024 *B2B Dispute Resolution Infographic*; *2024 ICDR Dispute Resolution Infographic*; (documentos de estadísticas anuales).
[19] AAA/ICDR, *2024 B2B Dispute Resolution Infographic*, secciones "Largest Claim Amounts by Industry" e "Increase in Caseload by Industry from 2023 to 2024".
[20] AAA/ICDR, *2024 ICDR Dispute Resolution Infographic*, sección "Frequent Dispute Types in 2024".

elegibilidad y gobernanza en este sector emergente. El proceso incluye opciones de medidas cautelares de emergencia, estructuras de honorarios transparentes, árbitros especializados procedentes de los paneles de deporte y comercial de la AAA-ICDR, y mecanismos reforzados de protección de la confidencialidad[21].

C. CENTRO INTERNACIONAL E IBEROAMERICANO DE ARBITRAJE DE MADRID

36. En el CIIAM, el sector deportivo representó el 5,56% de los nuevos casos registrados en 2024 (es decir, 1 de 18 casos). En el año 2025, se mantuvo la misma tendencia, con un caso en el sector del deporte que representó el 6,25% de los 16 nuevos casos registrados[22].

37. Este dato adquiere especial relevancia habida cuenta de que Latinoamérica es la región con mayor crecimiento a nivel mundial en los próximos años en el sector deportivo[23], lo que augura un incremento de la actividad arbitral de naturaleza comercial en el sector y, en particular, del CIIAM como institución de referencia en el ámbito iberoamericano.

D. OTRAS INSTITUCIONES (CCI, LCIA, SIAC, HKIAC)

38. Las estadísticas publicadas por la Cámara de Comercio Internacional ("**CCI**"), London Court of International Arbitration ("**LCIA**"), Singapore International Arbitration Centre ("**SIAC**") y Hong Kong International Arbitration Centre ("**HKIAC**") no ofrecen desgloses específicos para el sector deportivo en sus informes anuales, por lo que no es posible extraer datos específicos sobre arbitraje deportivo comercial de estas instituciones. No obstante, la información disponible permite extraer algunas conclusiones relevantes.

39. **CCI**: el sector de ocio y entretenimiento (*leisure and entertainment*), en el que se incluye el deporte, representó el 4,3% (aproximadamente 36 casos) de todos los nuevos casos registrados en 2024, situándose entre los diez sectores con mayor actividad[24].

40. **LCIA**: el sector deportivo (*sport*) representó el 3% de los casos de la LCIA en 2024, lo que equivale a aproximadamente 9 casos; el sector de entretenimiento y medios (*Entertainment & Media*) representó el 1% de los casos de la LCIA[25].

---

[21] American Arbitration Association (AAA) / International Centre for Dispute Resolution (ICDR), 2025 *Annual Report and Financial Statements*, sección "Resolution Across Industries and Practice Areas - Sports and NIL", p. 19.
[22] Centro Internacional de Arbitraje de Madrid (CIIAM), *Estadísticas 2024*, tabla de sectores; y *Estadísticas 2025*, tabla de sectores.
[23] McKinsey & Company y World Federation of the Sporting Goods Industry (WFSGI), *op. cit.*, p. 16.
[24] International Chamber of Commerce (ICC), *ICC Dispute Resolution 2024 Statistics*, p. 5 (Nature of Disputes, top 10 de sectores; cálculo propio sobre 841 casos totales de arbitraje).
[25] London Court of International Arbitration (LCIA), *Annual casework report 2024*, p. 7 (Industry Sectors; cálculo propio sobre 318 arbitrajes LCIA en 2024).

41. **SIAC**: el deporte (junto con las artes y el entretenimiento) se incluye en la categoría "otros", que representa el 18% (115 casos) de los procedimientos registrados en 2024[26]. Las estadísticas de 2025 confirman esta tendencia: en un ejercicio en el que la institución registró 886 nuevos casos —su segunda cifra histórica más elevada —, el deporte sigue sin figurar como categoría autónoma, integrándose de nuevo en la categoría residual "otros" (106 casos, 12% del total), junto con artes, entretenimiento y otros sectores[27].

42. **HKIAC**: el sector del deporte no aparece entre los diez principales tipos de disputas registrados, sino que se incluye en el remanente de casos (que representa el 7,4%) junto con propiedad intelectual, sector inmobiliario, aviación y "otros tipos de disputas"[28]. Las estadísticas de 2025 confirman la misma pauta: ninguna de las trece categorías identificadas por la institución para ese ejercicio recoge expresamente el deporte o el entretenimiento como sector diferenciado[29].

43. En síntesis, las estadísticas disponibles reflejan que el deporte y el entretenimiento constituyen un sector con presencia relevante en las principales instituciones arbitrales internacionales, si bien con un grado de visibilidad estadística desigual entre ellas. El TAS/CAS concentra el volumen más significativo de arbitrajes relacionados directamente con el deporte, mientras que en las instituciones de arbitraje comercial general – como la CCI o la LCIA – el sector ocupa un lugar consolidado, aunque minoritario. En el CIIAM, la tendencia se mantiene estable, lo que apunta a un potencial de crecimiento que este Grupo de Trabajo aspira a impulsar.

44. Conviene señalar que las consultas realizadas a operadores internacionales revelan un espectro amplio de instituciones arbitrales utilizadas en función de la localización geográfica y las preferencias de las partes. Así, en el ámbito de la producción audiovisual con componente en Estados Unidos, se recurre habitualmente a JAMS para disputas de ámbito doméstico —especialmente en Florida— y al ICDR para los componentes internacionales. Por su parte, organizadores internacionales de competiciones mencionan el uso de una amplia variedad de instituciones, incluyendo el Centro Suizo de Arbitraje, la LCIA, la CCI, la AAA, JAMS, SIAC y CIETAC, en función del ámbito geográfico de la disputa y la contraparte involucrada.

---

[26] Singapore International Arbitration Centre (SIAC), *Annual report* 2024, p. 36 (Categories of Disputes in 2024).
[27] Singapore International Arbitration Centre (SIAC), *Annual Report 2025*, p. 32 (Categories of Disputes in 2025).
[28] Hong Kong International Arbitration Centre (HKIAC), *Statistics 2024*, disponible en: https://hkiac.org/about-us/statistics/ (última consulta: 12 de mayo de 2026).
[29] Hong Kong International Arbitration Centre (HKIAC), *Statistics 2025*, disponible en: https://hkiac.org/about-us/statistics/ (última consulta: 12 de mayo de 2026)

IV. TIPOLOGÍAS DE NEGOCIOS JURÍDICOS RECURRENTES

A. CONSIDERACIONES GENERALES

45. La actividad jurídica vinculada al deporte y al entretenimiento ha experimentado en los últimos diez años una evolución significativa, pasando de estructuras contractuales relativamente tradicionales a un ecosistema altamente complejo y sofisticado, en el que convergen relaciones comerciales, societarias, financieras, regulatorias y tecnológicas.

46. Las consultas realizadas por parte del subgrupo de trabajo a distintos operadores del sector permiten constatar un denominador común: la internacionalización creciente del deporte incrementa de forma notable la complejidad contractual y multiplica el número de relaciones jurídicas susceptibles de generar controversias de naturaleza comercial. Existe una clara preferencia por el arbitraje en materias de derecho deportivo y en contratos con dimensión internacional, especialmente por razones de especialización, confidencialidad y ejecutabilidad internacional.

47. En términos generales, los contratos que actualmente concentran mayor volumen económico, mayor sofisticación jurídica y mayor exposición internacional son:

- Contratos de derechos audiovisuales;
- Contratos de patrocinio y explotación comercial;
- Contratos de organización de grandes eventos deportivos;
- Operaciones de inversión, financiación y transformación de entidades deportivas; y
- Contratos vinculados a activos digitales y nuevos formatos de explotación.

B. TIPOLOGÍAS DE CONTRATOS

a) Contratos de patrocinio y colaboraciones comerciales

48. Los contratos de patrocinio siguen constituyendo una de las categorías contractuales más relevantes dentro de la industria deportiva, aunque su configuración actual supera ampliamente el modelo clásico de patrocinio publicitario. De acuerdo con los operadores consultados, los contratos de *sponsorship*, *licensing* y *broadcasting* presentan especial complejidad económica e internacional, particularmente cuando involucran sectores altamente regulados como el *sports betting* o el mercado de bebidas alcohólicas (especialmente las de baja graduación o "0.0"), donde la normativa puede variar significativamente según la jurisdicción.

49. En la práctica reciente, se observa una evolución hacia fórmulas más complejas, entre ellas:

- Title sponsorship;

- Patrocinios técnicos;
- Category exclusivity;
- Acuerdos de hospitalidad (*hospitality*);
- Licensing;
- Activaciones digitales; y
- Acuerdos de explotación de imagen deportiva o personal.

50. La creciente importancia de la explotación digital y de los activos audiovisuales ha provocado que muchas relaciones contractuales incorporen obligaciones específicas relativas a:

- Uso de imagen;
- Contenido digital;
- Activación en redes sociales;
- Explotación territorial diferenciada; y
- Control reputacional.

51. Desde el punto de vista conflictual, los principales focos de disputa se concentran en:

- Exclusividad sectorial o comercial;
- Delimitación territorial;
- Cumplimiento de obligaciones promocionales;
- Resolución anticipada; y
- Cláusulas reputacionales (*morality clauses*).

52. En relación con las cláusulas de resolución de disputas en contratos de patrocinio, los operadores consultados señalan que el arbitraje se encuentra bastante interiorizado en el sector, siendo habitual la inclusión de cláusulas escalonadas que combinan mediación y arbitraje. La preferencia por el arbitraje responde principalmente a la rapidez frente a los tribunales judiciales, la especialización de los árbitros y también la confidencialidad (en ocasiones, factor decisivo para los operadores de esta industria, que resulta particularmente sensible a la exposición mediática).

53. No obstante, algunos operadores mantienen como práctica habitual el sometimiento a la jurisdicción ordinaria de los Juzgados y Tribunales sin recurrir habitualmente a convenios arbitrales salvo en excepciones muy concretas. En

particular, determinados clubes señalan que, en contratos comerciales como patrocinio y licencias, la opción estándar es someter las disputas a los tribunales ordinarios, reservando el arbitraje comercial para transacciones de mayor valor o con fuerte componente internacional, en función del perfil y preferencias de la contraparte. Esta diversidad de prácticas es producto y reflejo de la heterogeneidad del sector.

b) Organización de eventos deportivos

54. La organización de eventos deportivos constituye actualmente uno de los ámbitos de mayor densidad contractual dentro del sector, tanto en lo que se refiere a eventos singulares de gran dimensión internacional como a competiciones recurrentes de calendario estable.

Eventos singulares

55. Entre los más relevantes destacan:

- Juegos Olímpicos;
- Campeonatos Mundiales;
- Campeonatos continentales y de otras organizaciones regionales; y
- Otros grandes eventos multideportivos.

Eventos recurrentes

56. En paralelo, los eventos recurrentes generan también una actividad contractual continuada:

- Ligas profesionales de deportes y disciplinas con importante seguimiento a nivel nacional (fútbol, fútbol sala, baloncesto, balonmano, atletismo, ciclismo, voleibol, rugby, hockey, waterpolo, natación, esquí, tenis, pádel, tenis de mesa, squash, bádminton, pelota, golf, hípica, piragüismo, remo, descensos, escalada, automovilismo, esgrima, boxeo y artes marciales, gimnasia rítmica, patinaje, bolos, tiro y caza, etc.);
- Copas nacionales en los anteriores deportes y disciplinas;
- Circuitos ATP / WTA (tenis);
- Campeonatos y circuitos de golf (PGA Tour, DP World Tour —antiguo European Tour— y LIV Golf, entre otros);
- Fórmula 1 (motor);
- MotoGP (motociclismo);
- Ciclismo internacional;

- Premier Padel (pádel); y
- Diversas competiciones hípicas.

Principales subcategorías contractuales

57. La práctica actual permite identificar, entre las subcategorías contractuales más frecuentes:

- Contratos de sede (*host city agreements*);
- Contratos con comités organizadores;
- Contratos de producción y retransmisión audiovisual;
- Contratos de logística y transporte;
- Contratos de acreditación;
- Contratos tecnológicos;
- Contratos de *hospitality*;
- Contratos de aseguramiento;
- Contratos de seguridad; y
- Contratos de explotación temporal de recintos y *fan zones*.

58. En estos contratos concurren habitualmente:

- Pluralidad de jurisdicciones;
- Calendarios rígidos;
- Multiplicidad de subcontratistas; y
- Elevada sensibilidad reputacional.

59. Todo ello explica que se trate de uno de los ámbitos con mayor potencial de litigiosidad comercial. Las consultas realizadas destacan que el deporte requiere soluciones rápidas para que tengan efectividad, dado que una disputa relativa a un evento que no se resuelve con rapidez puede poner en peligro el propio evento o el inventario comercial disponible para explotar. En este contexto, el subgrupo plantea la posibilidad de valorar, en el seno del CIIAM, la conveniencia de desarrollar un protocolo específico para disputas vinculadas a eventos con fechas ciertas y plazos muy breves, aún más reducidos que el procedimiento hiperabreviado de cuatro meses (por ej., tribunales especiales *ad hoc* constituidos con ocasión de la organización de determinados eventos deportivos bajo una concepción similar, aunque adaptada, a las cámaras *ad hoc* para los JJOO del TAS/CAS).

c) <u>Operaciones mercantiles</u>

60. La entrada de capital institucional y la creciente consideración del deporte como activo económico han incrementado notablemente el número de operaciones mercantiles complejas en el sector. Entre las operaciones más frecuentes destacan:

- Adquisiciones de clubes y entidades deportivas (incluida la transformación de clubes en sociedades anónimas deportivas [SADs]);
- Instrumentos de entrada de fondos de inversión;
- Pactos de socios;
- Joint ventures;
- Acuerdos estratégicos de colaboración; y
- Reorganizaciones societarias.

61. En el caso de sociedades deportivas, estas operaciones suelen incorporar además condicionantes regulatorios específicos derivados de:

- Normativa federativa (internacional, nacional y, en ocasiones, autonómica);
- Autorizaciones administrativas;
- Impacto del derecho de la competencia;
- Compliance general y específico deportivo;
- Reglas de control económico.

62. Desde el punto de vista contractual, se observan con frecuencia:

- *Earn-outs*, mecanismos de revisión y ajuste de precio;
- Cláusulas de control reputacional;
- Compromisos de mejores esfuerzos (obligaciones de medios);
- Mecanismos reforzados de manifestaciones y garantías (*representations & warranties*); e
- *Indemnities*, *covenants* y *undertakings* específicos de contenido regulatorio/deportivo.

63. En las operaciones de M&A sobre clubes, la práctica actual revela una interacción compleja entre el derecho mercantil, la normativa regulatoria deportiva y, en ocasiones, el derecho de la competencia. Los operadores consultados destacan que estas operaciones presentan especificidades relevantes como licencias

federativas, requisitos de *compliance* deportivo y restricciones de multipropiedad.

d) <u>Operaciones de financiación</u>

64. La financiación del sector deportivo se ha convertido en uno de los ámbitos de mayor sofisticación jurídica reciente, tanto por la variedad de instrumentos utilizados como por la complejidad de las estructuras que generan. Son frecuentes operaciones como:

- Financiación bancaria tradicional;
- Financiación privada: direct lending o private credit;
- Préstamos puente;
- Deuda convertible;
- Refinanciaciones;
- Compra o titulización de deuda; y
- Anticipación de ingresos audiovisuales.

65. Estas estructuras aparecen tanto en clubes como en organizadores de eventos y otros operadores de la industria.

66. Su complejidad deriva de la combinación de:

- Garantías sobre derechos futuros;
- Cesión de flujos audiovisuales;
- Estructuras de subordinación; y
- Condicionantes regulatorios deportivos.

67. En determinados casos también aparecen mecanismos próximos a:

- *Third Party Ownership* ("TPOs"), es decir, la participación de un tercero (fondos de inversión, agencias, etc.) en los derechos económicos de un jugador o en la futura compensación derivada de su transferencia;
- *Third-Party Influence* ("TPIs"), es decir, la influencia de un tercero sobre la independencia del club para adoptar decisiones en materia laboral o de transferencias;
- Instrumentos híbridos de financiación vinculados a derechos económicos futuros;

68. Los contratos audiovisuales destacan por su volumen económico, sofisticación financiera y alcance transfronterizo, con esquemas complejos de distribución,

garantías mínimas y *revenue sharing*. Los operadores consultados coinciden en que estos contratos, junto con las operaciones de M&A sobre clubes y determinados patrocinios globales con múltiples jurisdicciones, representan las tipologías de mayor complejidad económica e internacional.

69. En el ámbito específico de la producción de contenido audiovisual deportivo, los operadores señalan una cadena de contratos que abarca desde la adquisición de derechos mediante contratos de compra, licenciamiento y opción, hasta los contratos de producción de servicios audiovisuales, los contratos con talento —tanto *above the line* (directores, productores ejecutivos, presentadores) como *below the line* (técnicos, operadores de cámara)—, y los acuerdos de locaciones, exhibición y distribución del contenido.

e) <u>Contratos vinculados a nuevas iniciativas</u>

70. Las nuevas formas de explotación del deporte han generado categorías contractuales propias. Entre ellas destacan:

- eSports;
- Kings League y la Queens League;
- Formatos híbridos de deporte y entretenimiento; y
- Competiciones nativas digitales.

71. El rápido crecimiento de los eSports y de formatos como la Kings/Queens League plantea una cuestión estratégica relevante: estos sectores aún carecen de una infraestructura institucional de resolución de disputas consolidada comparable a la que el TAS/CAS ofrece para el deporte tradicional. El CIIAM podría posicionarse como institución de referencia para estos sectores emergentes, desarrollando reglas adaptadas a la naturaleza digital e internacional de estas competiciones antes de que otras instituciones ocupen este espacio.

72. Los contratos más frecuentes en este entorno son:

- Licencias tecnológicas;
- Contratos de producción digital;
- Explotación de plataformas;
- Monetización de comunidad;
- Acuerdos de distribución de contenidos;
- Contratos de datos y analítica.

73. Se trata de un ámbito particularmente dinámico porque:

- La innovación contractual evoluciona más rápido que la regulación;

- El componente internacional es muy marcado; y

- Predominan los activos intangibles.

f) <u>Contratos con deportistas (mercantiles o laborales) y de representación deportiva</u>

74. Aunque el presente análisis se centra en el arbitraje deportivo comercial —y no en el arbitraje deportivo regulatorio o federativo—, conviene mencionar que existe una categoría de contratos con deportistas que, según la disciplina, puede tener naturaleza laboral o estrictamente mercantil. En ambos casos, por su carácter híbrido, tales contratos pueden suscitar controversias susceptibles de resolución tanto en sede deportiva como comercial.

75. Entre las tipologías contractuales más relevantes en este ámbito destacan:

- Contratos de trabajo internacional de deportistas profesionales, con cláusulas de rescisión, bonus variables, cláusulas de futura venta (*sell-on*) y derechos de imagen;

- Contratos de representación de deportistas con estructuras de comisión, exclusividad y sujeción a los reglamentos de intermediarios de las federaciones internacionales; y

- Contratos de intermediación en transferencias, frecuentemente triangulares o multiparte, que involucran a clubes, agentes y deportistas.

76. Si bien las disputas derivadas de estos contratos suelen canalizarse hacia el TAS/CAS cuando involucran cuestiones regulatorias o federativas —circunstancia que resulta especialmente relevante cuando se requiere una ejecución en sede "intradeportiva" del laudo, ya que las federaciones internacionales pueden ejecutar directamente las resoluciones del TAS/CAS sin necesidad de *exequatur*, entre otras vías, acudiendo a mecanismos como la aplicación de consecuencias o la imposición de sanciones deportivas—, los aspectos puramente mercantiles —como incumplimientos de pagos, cálculo de comisiones o interpretación de cláusulas de exclusividad— pueden ser objeto de arbitraje comercial, especialmente cuando las partes prefieren evitar la jurisdicción deportiva institucional o cuando la disputa carece de conexión directa con la normativa federativa.

77. Cabe destacar también la aparición de mecanismos arbitrales de ámbito nacional o regional en materia de transferencias. Así, en el contexto brasileño, algunos operadores indican que, en negociaciones entre clubes nacionales, se incluye habitualmente una cláusula arbitral a favor de la Cámara Nacional de Resolución de Disputas (*Câmara Nacional de Resolução de Disputas*, "CNRD"), creada por la federación brasileña. Esta preferencia coexiste, no obstante, con el reconocimiento de que determinadas disputas —especialmente las de naturaleza laboral que afectan a jugadores nacionales— pueden verse sometidas a la jurisdicción laboral ordinaria por imperativo legal.

V. OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA EL ARBITRAJE COMERCIAL

A. DIAGNÓSTICO GENERAL

78. La información recabada a través de las consultas realizadas a operadores del sector y de las estadísticas de las principales instituciones arbitrales permite apreciar una realidad dual.

79. Por una parte, en determinadas áreas del deporte internacional continúa predominando el arbitraje deportivo institucional tradicional, especialmente en controversias vinculadas a:

- Transferencias;
- Relaciones disciplinarias; y
- Empleo deportivo internacional.

80. En este ámbito, los operadores consultados señalan una preferencia generalizada por el TAS/CAS de Lausana (Suiza), especialmente por la ventaja de que sus laudos pueden ser ejecutados directamente por las entidades deportivas (particularmente, FIFA), frente al procedimiento de *exequatur* que resultaría necesario en un arbitraje comercial.

81. Por otra parte, en los contratos puramente comerciales se observa un espacio creciente para el arbitraje comercial internacional, especialmente en:

- Derechos audiovisuales;
- Patrocinio;
- Organización de eventos; y
- Contratos internacionales de alto valor.

82. Las consultas realizadas revelan que, en contratos complejos, es habitual la inclusión de cláusulas escalonadas (*multi-tier clauses*) que combinan negociación, mediación y, en última instancia, arbitraje. En determinados supuestos, especialmente en contratos de larga duración o ejecución continuada, se valora la introducción de mecanismos preventivos como *expert determination* o *dispute boards*, aunque su uso en el sector deportivo sigue siendo limitado.

83. Dada la especificidad técnica de muchas controversias deportivas (valoración de derechos audiovisuales, cálculo de *earn-outs* y ajustes de precios en transferencias, reclamaciones derivadas de manifestaciones y garantías y obligaciones de mejores esfuerzos, determinación de métricas de audiencia), el CIIAM podría desarrollar un panel de expertos sectoriales para *expert*

determination vinculante en cuestiones técnicas específicas, manteniendo el arbitraje para las disputas jurídicas sustantivas.

84. No obstante, las consultas revelan que, cuando intervienen contrapartes ajenas al ecosistema deportivo, existe mayor resistencia al arbitraje por falta de familiaridad o confianza. Asimismo, algunos operadores han expresado ciertas inquietudes respecto al TAS/CAS en relación con los tiempos de resolución, los costes del procedimiento y los niveles de transparencia, lo que abre oportunidades para instituciones de arbitraje comercial que puedan ofrecer alternativas complementarias.

B. PRINCIPALES ELEMENTOS DE ATRACTIVO DEL ARBITRAJE COMERCIAL

85. Los operadores consultados identifican como principales ventajas del arbitraje frente a la jurisdicción ordinaria:

- Neutralidad;
- Confidencialidad;
- Flexibilidad procedimental;
- Especialización técnica; y
- Ejecutabilidad internacional.

86. La confidencialidad aparece como un factor especialmente valorado en:

- Contratos estratégicos;
- Operaciones de financiación;
- Explotación audiovisual; y
- Acuerdos societarios.

87. La rapidez procesal se considera esencial por los operadores consultados, especialmente cuando la disputa afecta a calendarios deportivos o eventos en curso. Los operadores subrayan que la celeridad en la toma de decisiones resulta determinante en el deporte, donde los calendarios competitivos y los efectos económicos son inmediatos. Un procedimiento ágil y predecible es, en la práctica, el principal argumento para optar por el arbitraje.

88. Asimismo, se considera imprescindible que el arbitraje sea económicamente accesible, especialmente para clubes pequeños o medianos, agentes y operadores de tamaño medio. Los costes competitivos y previsibles constituyen un factor decisivo para muchos clientes, siendo el coste percibido del procedimiento arbitral una de las principales barreras identificadas por los operadores consultados.

C. VALOR POTENCIAL DEL CIIAM

89. Dentro de este contexto, el CIIAM presenta varios elementos potencialmente atractivos:

(i) Especialización iberoamericana

90. España e Iberoamérica concentran un volumen creciente de operaciones deportivas internacionales.

91. Latinoamérica es la región con la mayor tasa de crecimiento del mercado deportivo a nivel mundial en los próximos años, lo que refuerza el potencial del CIIAM como institución de referencia en el ámbito iberoamericano para la resolución de controversias de naturaleza comercial en el sector. La naturaleza iberoamericana de la institución garantiza además una mayor proximidad cultural y jurídica con las partes y sus operaciones, lo que resulta especialmente relevante en contratos transatlánticos.

(ii) Capacidad lingüística natural

92. La posibilidad de trabajar con naturalidad en español, portugués e inglés constituye una ventaja objetiva en un sector con fuerte presencia iberoamericana y en el que la lengua del procedimiento es un factor valorado tanto por las partes como por sus equipos jurídicos.

(iii) Sede en la Unión Europea: ventaja competitiva frente al TAS/CAS

93. Un elemento diferenciador de creciente relevancia es la ubicación del CIIAM dentro de la arquitectura jurisdiccional dela Unión Europea, frente al TAS/CAS con sede en Lausana (Suiza). Tras la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en asunto *RFC Seraing* (Asunto C-600/2023, resuelto por el TJUE el 1 de agosto de 2025), que ha planteado cuestiones relevantes sobre la interacción entre el sistema arbitral deportivo y el control efectivo de la conformidad de laudos arbitrales con los principios y las disposiciones de orden público de la Unión , la sede en un Estado miembro de la UE puede ofrecer una mayor seguridad jurídica para las partes[30]. Este elemento debería ser objeto de valoración por parte del CIIAM, pudiendo dar lugar, en su caso, a la adopción de estrategia de promoción en el sector del deporte, especialmente en el contexto de futuras resoluciones del TJUE que puedan incidir en la eficacia de los laudos del TAS/CAS dentro del espacio europeo.

[30] En esta misma línea, resulta significativo que la edición 2024 del Reglamento de Autorización de la UEFA para Competiciones Internacionales de Clubes (UEFA Authorisation Rules) haya introducido Dublín (Irlanda) como sede alternativa a Lausana para los arbitrajes ante el TAS/CAS. Conforme al artículo 16.3 del citado Reglamento, el solicitante puede indicar en su primer escrito si acepta Lausana como sede o si opta por Dublín, quedando la UEFA vinculada por dicha elección. Esta reforma permite que, en caso de elegirse Dublín, los tribunales irlandeses puedan plantear cuestiones prejudiciales ante el TJUE, garantizando así un control judicial efectivo en virtud del Derecho de la Unión Europea.

94. Los operadores consultados han destacado expresamente esta ventaja, señalando que la sede en la UE facilita la aplicación coherente del Derecho europeo y evita las incertidumbres derivadas de la extraterritorialidad.

(iv) Posibilidad de someter a arbitraje CIIAM disputas relativas a estructuras contractuales complejas

95. Si bien es una posibilidad también presente en los reglamentos de otras instituciones arbitrales, cabe destacar la posibilidad de someter a arbitraje CIIAM disputas que traigan causa de estructuras contractuales complejas y cadenas de contratos coligados (al amparo del actual artículo 20 del Reglamento CIIAM sobre "multiplicidad de contratos"). Esta posibilidad resulta especialmente relevante en el marco de la organización de circuitos y eventos deportivos, donde es sumamente frecuente encontrar estructuras contractuales complejas.

(v) Costes, tiempos y procedimiento hiperabreviado

96. Los operadores consultados valoran positivamente el CIIAM por sus menores costes en comparación con instituciones como el TAS/CAS o la CCI, y destacan la expectativa de resoluciones más rápidas que en el TAS/CAS.

97. En particular, el CIIAM cuenta con un procedimiento hiperabreviado de cuatro meses para disputas específicas, lo que constituye un elemento diferenciador frente a otras instituciones arbitrales. Este mecanismo responde directamente a la necesidad de celeridad del sector deportivo, donde —como han señalado reiteradamente los operadores consultados— una disputa relativa a un evento que no se resuelve con rapidez puede poner en peligro el propio evento o el inventario comercial disponible para su explotación.

98. En contraste, las consultas realizadas revelan que algunos operadores han manifestado inquietudes respecto al TAS/CAS en relación con los tiempos de resolución, los procesos internos de escrutinio que pueden prolongar la emisión de los laudos, y el volumen creciente de casos que gestiona la institución. Estas circunstancias abren oportunidades para instituciones de arbitraje comercial que puedan complementar la oferta existente con procedimientos especialmente ágiles.

D. RECOMENDACIONES DE DESARROLLO

99. La principal oportunidad para el CIIAM no parece residir en competir con los sistemas arbitrales deportivos especializados, sino en posicionarse en controversias de naturaleza estrictamente comercial, especialmente:

- Patrocinio;
- Media rights;
- Operaciones de financiación;
- Operaciones societarias;

- Contratos con deportistas de naturaleza mercantil, como (por ej.) los de pilotos de Fórmula 1, MotoGP o los de jugadores profesionales de pádel, entre otros.

- Contratos tecnológicos.

a) Árbitros expertos en la industria

100. Una conclusión recurrente de la consulta es la conveniencia de que los árbitros designados conozcan:

- La lógica económica del deporte;

- Los calendarios de competición; y

- Las particularidades regulatorias del sector.

101. No se trata necesariamente de árbitros exclusivamente deportivos, sino de perfiles capaces de comprender los contratos propios de esta industria. La combinación de excelencia técnica en arbitraje y conocimiento profundo del ecosistema deportivo resulta determinante para generar confianza en las partes. Se valoran especialmente árbitros con experiencia profesional específica en áreas concretas como contratos de patrocinio, *host city agreements* u otras áreas sensibles dentro de la industria deportiva y del entretenimiento.

102. Asimismo, se valora que los árbitros sean de diversas nacionalidades y jurisdicciones y que comprendan las sensibilidades regulatorias y comerciales que pueden entrar en juego en controversias transfronterizas. La garantía de independencia e imparcialidad de los árbitros constituye un requisito esencial para los operadores del sector.

103. Desde otra perspectiva, algunos operadores han advertido sobre posibles situaciones de desigualdad entre las partes cuando una de ellas es "cliente habitual" de las cortes de arbitraje y la otra parte no lo es. Esta preocupación refuerza la importancia de garantizar un acceso equitativo y transparente al arbitraje en el sector.

b) Comunicación y divulgación

104. Se identifica como particularmente relevante reforzar la divulgación del arbitraje comercial dirigida a:

- Direcciones jurídicas de entidades deportivas;

- Despachos especializados;

- Fondos de inversión;

- Operadores audiovisuales; y

- Promotores de eventos.

105. La decisión sobre cláusulas arbitrales sigue dependiendo en gran medida de quienes redactan y negocian contratos.

106. Sin embargo, las consultas realizadas revelan ciertas barreras en la adopción del arbitraje comercial en el sector:

- El desconocimiento del arbitraje por parte de contrapartes ajenas al ecosistema deportivo, lo que genera reticencias en la negociación;
- El coste percibido del procedimiento arbitral; y
- En algunos casos, una percepción errónea de falta de recursos o garantías procesales.

107. En consecuencia, en determinados contratos —especialmente de menor cuantía o con partes locales— se termina aceptando la jurisdicción ordinaria pese a sus inconvenientes en términos de duración y especialización.

c) Sobre una cláusula específica sectorial

108. En esta fase no parece necesario desarrollar una cláusula arbitral específica para el deporte. Resulta más conveniente:

- Mantener la cláusula estándar del CIIAM;
- Acompañarla de pedagogía sectorial; y
- Reforzar los criterios de especialización en la designación de árbitros para asuntos del sector deportivo.

d) El Mundial de Fútbol 2030 como oportunidad estratégica

109. La celebración del Mundial de Fútbol 2030 en España, Portugal y Marruecos constituye una oportunidad estratégica de primer orden para el posicionamiento del CIIAM en el sector deportivo. Este evento singular generará un ecosistema contractual de extraordinaria densidad y complejidad, con múltiples vectores susceptibles de controversias comerciales, entre los que destacan:

- Construcción e infraestructuras: contratos EPC, *project management*, mantenimiento, PPPs y concesiones de transporte y movilidad;
- Operación de sedes y *fan zones*: *venue management*, logística, seguridad privada, F&B, *hospitality*;
- Marketing y patrocinios no-FIFA: patrocinios territoriales, *co-branding*, *merchandising* paralelo, activaciones BTL, *hospitality* corporativa independiente;
- Tecnología y datos: *ticketing*, control de acceso, ciberseguridad, pagos, IA, IoT; y

- Seguros, ESG y financiación asociada al evento.

110. El CIIAM, por su ubicación en Madrid, Santiago de Chile y San José de Costa Rica, su capacidad de trabajar en español, portugués e inglés, y su especialización iberoamericana, se encuentra en una posición privilegiada para convertirse en la institución de referencia para la resolución de controversias comerciales derivadas de este evento histórico.

111. En este contexto, se está constituyendo un **subgrupo de trabajo específico del CIIAM dedicado al Mundial 2030**, con el objetivo de elaborar un informe sectorial similar al presente que identifique las tipologías contractuales, los riesgos de disputa y las oportunidades de arbitraje comercial vinculadas a este evento. Se prevé que este trabajo esté finalizado con anterioridad al próximo encuentro anual de los Grupos de Trabajo del CIIAM, donde será presentado y debatido.

112. Por último, algunos operadores han señalado que, aunque conocen y valoran el CIIAM, la menor notoriedad internacional frente a otras instituciones arbitrales más consolidadas en el ámbito deportivo constituye un factor a superar. No obstante, se considera que el CIIAM tiene potencial para posicionarse como una alternativa sólida, especialmente en el ámbito iberoamericano, combinando especialización, rapidez y coste razonable sin perder el rigor jurídico que exige este tipo de disputas.

E. PERSPECTIVAS PARA EL SECTOR DEL ENTRETENIMIENTO

113. Una vez consolidada la actividad del Grupo de Trabajo en la rama de deporte, se prevé extender el análisis al sector del entretenimiento en general, incluyendo la música y los espectáculos. Se identifican oportunidades en contratos de giras, patrocinios de artistas, producción de eventos en vivo y explotación de recintos multidisciplinares.

114. Esta extensión se abordará en una fase ulterior, con vistas a incorporar expertos en entretenimiento al Grupo de Trabajo y desarrollar recomendaciones específicas para este sector.

VI. CONCLUSIONES

115. El análisis desarrollado en las páginas precedentes confirma que el deporte se ha consolidado como una de las grandes industrias globales del siglo XXI. Con unos ingresos anuales que alcanzan los 2,3 billones de dólares y unas previsiones de crecimiento que sitúan al sector en los 3,7 billones para 2030, nos encontramos ante un ecosistema económico de primera magnitud, cuya sofisticación contractual —derechos audiovisuales, patrocinios, operaciones societarias, financiación estructurada y nuevos formatos digitales— genera inevitablemente un volumen creciente de controversias comerciales complejas susceptibles de resolución mediante arbitraje comercial.

116. Este crecimiento presenta, además, un rasgo diferenciador: su marcado carácter internacional. En un contexto en el que la globalización ha perdido impulso en numerosos sectores de la economía, el deporte va contracorriente. La expansión internacional de ligas, la entrada de capital institucional transfronterizo, la renegociación millonaria de derechos audiovisuales con plataformas globales y la creciente complejidad de las operaciones de inversión refuerzan un ecosistema contractual que trasciende fronteras y jurisdicciones, y que demanda mecanismos de resolución de controversias dotados de neutralidad, confidencialidad, especialización técnica y ejecutabilidad internacional: precisamente los atributos que definen al arbitraje comercial.

117. En este escenario global, España e Iberoamérica ocupan una posición singularmente destacada. España es sede de los dos clubes de fútbol más valorados del mundo —el Real Madrid (9.500 millones de dólares) y el FC Barcelona (7.500 millones de dólares)—, organiza eventos deportivos de primer nivel y cuenta con un ecosistema de profesionales jurídicos, consultores y asesores de reconocido prestigio internacional. Por su parte, Latinoamérica constituye la región con la mayor tasa de crecimiento proyectada del mercado deportivo a nivel mundial, con un crecimiento anual compuesto del 12% para el período 2024-2029, lo que anticipa un incremento sustancial de la actividad contractual y, consecuentemente, de la litigiosidad comercial en el sector.

118. La celebración de la Copa Mundial de Fútbol 2030 en España, Portugal y Marruecos representa, a este respecto, una oportunidad estratégica de primer orden. Este evento generará un ecosistema contractual de extraordinaria densidad y complejidad —construcción de infraestructuras, operación de sedes, patrocinios territoriales, tecnología, seguros y financiación asociada—, con múltiples vectores susceptibles de controversias comerciales que requerirán mecanismos de resolución ágiles, especializados y dotados de dimensión internacional.

119. En este contexto, el CIIAM reúne un conjunto singular de atributos que lo posicionan para convertirse en la institución de referencia para el arbitraje comercial en el sector deportivo iberoamericano. Su presencia consolidada en España y Latinoamérica, su capacidad natural para trabajar en español, portugués e inglés, su sede en la Unión Europea —con las ventajas de seguridad jurídica que ello comporta frente a sedes extracomunitarias—, sus costes competitivos, su

procedimiento hiperabreviado de cuatro meses, y su acceso a árbitros de reconocida calidad con experiencia en la industria constituyen ventajas objetivas y diferenciadores estratégicos que responden directamente a las necesidades expresadas por los operadores del sector. La combinación de estos elementos sitúa al CIIAM en una posición privilegiada para poder captar una cuota relevante de la creciente litigiosidad comercial deportiva, especialmente en las áreas de patrocinio, derechos audiovisuales, operaciones societarias y de financiación, organización de eventos y contratos tecnológicos.

120. El presente informe aspira a sentar las bases analíticas para la consecución de ese objetivo. El propósito del Grupo de Trabajo en los próximos años —incluido el subgrupo específico dedicado al Mundial 2030, la extensión del análisis al sector del entretenimiento y las acciones de pedagogía y divulgación entre los operadores del sector— es permitir al CIIAM consolidar y desarrollar este posicionamiento estratégico, contribuyendo a que el arbitraje comercial se convierta en el mecanismo natural de resolución de controversias en una industria que, por su dimensión, complejidad e internacionalización, lo demanda con claridad.



Todos los derechos reservados © 2026 ASOCIACIÓN PARA EL ARBITRAJE INTERNACIONAL DE MADRID