



ANDERSEN®

Newsletter **DEPORTE**



Suscríbete

Si desea recibir las actualizaciones sobre Deporte que elabora el equipo de Andersen, puede suscribirse a través de **este formulario**.

20
26

Index

03

Mucho más que fútbol: El estadio como infraestructura viva de la ciudad

Antonio Nudi | Socio

05

Las operaciones de M&A en la industria del fútbol: Las siete claves desde la perspectiva laboral

Carlos de la Torre | Socio

10

La Champions 2027 vuelve al Metropolitano: Una final con dimensión internacional y respaldo institucional

Eleonora Muñoz | Asociada Senior

12

La protección de menores en el deporte: La LOPIVI y las nuevas obligaciones deportivas

Iolanda Latorre | Counsel



Suscríbete

Si desea recibir las actualizaciones sobre Deporte que elabora el equipo de Andersen, puede suscribirse a través de **este formulario**.



Mucho más que fútbol:

El estadio como infraestructura viva de la ciudad



Antonio Nudi

Socio | Derecho Público y Regulatorio

✉ antonio.nudi@es.andersen.com

El urbanismo como herramienta para construir el estadio de fútbol del siglo XXI

Los estadios de fútbol han dejado de ser un recinto deportivo para uso quincenal. Su nueva concepción como espacio multiusos —conciertos, eventos culturales, congresos y usos corporativos— implica que ya no pueden planificarse como un recinto con demanda uniforme, sino como un equipamiento capaz de albergar diversas actividades que pueden celebrarse en cualquier día y hora de la semana.

Ello implica no solo un diseño arquitectónico orientado a dichos fines sino una planificación futura en cuanto a la autorización de los diferentes usos, impactos en la movilidad, seguridad o molestias, para que se integre en la vida cotidiana de la ciudad y, más concretamente, en el vecindario donde se ubica.

Los modelos que ofrecerán mayor rentabilidad en el futuro, acorde con la inversión en la construcción o rehabilitación, deberán funcionar como verdaderos espacios en los que sucedan diferentes cosas cada día. Este cambio de paradigma convierte al planeamiento urbanístico en una herramienta absolutamente determinante, y no en un mero trámite administrativo.

El planeamiento como punto de partida, no como obstáculo.

Las primeras decisiones.

Cuando un club o una administración afronta la implantación de un nuevo estadio, la primera tentación es centrarse únicamente en el programa arquitectónico, en la capacidad del recinto, o en el cumplimiento de los requisitos técnicos que exigen las organizaciones nacionales e internacionales de competición deportiva. Sin embargo, el propio análisis técnico exige considerar la evolución hacia complejos multifuncionales generadores de actividad económica, social y cultural, incorporando desde el inicio criterios de viabilidad física y urbanística, accesibilidad, integración urbana, potencial de explotación y retorno económico.

Por ello, el planeamiento no es solo el marco en el que debe encajarse el estadio, sino la condición que hace posible —o inviable— el modelo de negocio que lo sostiene.

Condicionantes físicos, accesibilidad y conectividad, capacidad de parcela, tramitación e integración urbana y social, son los vectores que permiten descartar ubicaciones inviables o con riesgos críticos antes de comprometer recursos.

El emplazamiento se convertirá en una de las primeras decisiones que determinará el éxito o fracaso del modelo. Sacar el estadio de la ciudad o mantenerlo en su ubicación intensificando su uso mediante una rehabilitación integral del edificio para adaptarlo a ese nuevo modelo multiusos. En el primero de los casos, no solo importa dónde será construido el nuevo estadio sino lo que queda tras su desubicación y cómo ese espacio que desocupa se integra en la malla urbana. Aquí, por supuesto, operan condicionantes económicos ya que un cambio de uso del equipamiento deportivo a otros más lucrativos puede suponer la viabilidad financiera de la operación del traslado.

Por el contrario, la rehabilitación del estadio en su emplazamiento céntrico puede resultar limitante por el espacio y las molestias que pueda generar la constante afluencia de público a los eventos que allí se organicen, y resultar financieramente más gravoso en su origen, a pesar de convertirse en un elemento tractor de la actividad económica y turística no solo del club sino también de la ciudad, una vez consolidado.

Usos principales y asociados:

La clave de la diversidad de actividades

La piedra angular del estadio multiusos es la combinación inteligente de usos urbanísticos. En suelos calificados como equipamiento deportivo, el marco urbanístico debería permitir, sin modificar el planeamiento, tanto la celebración de eventos —conciertos, espectáculos, eventos corporativos— como usos permanentes complementarios o asociados: museo, hostelería y restauración, tiendas oficiales, gimnasio y aparcamiento. Este paquete básico es el que garantiza la actividad cotidiana que transforma un estadio en un referente urbano.

Sin embargo, la verdadera ambición del modelo multiusos requiere ir más allá. La optimización del espacio aparece cuando, además de los usos

típicamente vinculados al equipamiento deportivo, se habilitan otros usos no estrictamente vinculados a los deportivos —oficinas, hotel o comercio adicional—, sin necesidad de tener que realizar modificaciones posteriores en el planeamiento.

En este escenario, los usos alternativos, que pueden sustituir en todo o en parte al principal, y los complementarios/asociados, aquellos que se encuentran integrados funcional y jurídicamente con aquel y apoyan o complementan al uso principal, son absolutamente necesarios para que la actividad se desarrolle correctamente.

Sin embargo, a veces el planeamiento impone determinadas restricciones a la utilización individualizada del uso principal y del complementario /asociado, lo que dificulta el pleno desarrollo de las actividades.

Por tanto, resulta fundamental que desde el origen se permita el juego de los usos alternativos y los complementarios y/o asociados sin las limitaciones que el planeamiento pueda establecer en régimen general.

En el caso de los complementarios/asociados, la posibilidad de tener diferentes titulares y operadores de cada uso; diversidad de horarios en función de la actividad; y, en general, el tratamiento del régimen de actividades de manera independiente, aunque con el nexo común de celebrarse en el mismo recinto, serán clave para el éxito.

El reto para legisladores, planificadores y clubes es comprender que la flexibilidad de usos no es una concesión al mercado, sino la condición indispensable para que el estadio cumpla su función como infraestructura viva de ciudad.

“ La flexibilidad de usos es la base de un estadio verdaderamente multiusos”.



Las operaciones de M&A en la industria del fútbol:

Las siete claves desde la perspectiva laboral



Carlos de la Torre

Socio | Derecho Laboral

✉ carlos.delatorre@es.andersen.com

La Liga española de fútbol no cotiza en bolsa pero su nivel de ingresos anuales en datos de 2025 está cerca de los 6.000 millones de euros con unos ingresos record en ese año de 5.639 millones de euros y un incremento sostenido en los últimos años de audiencia y acceso a los estadios y una venta cada vez mas elevada de sus derechos audiovisuales (que tienen por el momento MOVISTAR y DAZN).

Los Fondos de Inversión CVC y Apollo están presentes en el fútbol español en una industria que todavía en España tiene recorrido (por ejemplo, la Premier ingresa un 50% más de ingresos). CVC firmó un acuerdo final por un importe de 1.994 millones de euro a cambio del 9% de una participación próxima al 9% de una sociedad holding que explota los derechos comerciales y de televisión de la liga española por un periodo de 50 años con la regla del 70%/15%/15% que distribuye los recursos económicos en los clubs firmantes para infraestructuras (70%); deuda financiera (15%) e inscripción de jugadores (15%).

La sostenibilidad económica de la industria del fútbol en España se muestra con la desaparición de la deuda de los clubs con la Agencia Tributaria y la Seguridad Social y los jugadores y con un férreo control de los gastos de los clubs con el límite de coste de plantilla deportiva (LCPD) y del lado del empleo en el fútbol profesional ofrece unos datos crecientes con la generación de mas de 180.000 puestos de trabajo directos, indirectos e inducidos incluyendo no solo a los clubs sino todo el ecosistema que gira a su alrededor (televisión, medios de comunicación, turismo, restauración, hoteles, etc.).

En ese contexto, la aparición de inversores interesados en entrar en la industria es cada vez más frecuente como en el caso de la compra de Apollo del 55% de participaciones en el Atlético de Madrid en una operación estimada en 1375 millones de euros o del grupo internacional de inversión B85 Capital de origen dubaití que adquirió el 99,1% de las acciones del C.D. Leganés en una transacción de 100 millones de euros o la operación de compra del Español por parte de Velocity Sport Limited.



El fútbol se consolida como una industria global de inversión y valor.”



i Un ecosistema que trasciende el terreno de juego.



En toda operación de compra de participaciones de Fondos o inversores individuales en clubs de futbol hay que tener en cuenta 7 claves desde la perspectiva laboral por aplicación de lo dispuesto en el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores y de la directiva europea 2001/23/CE del Consejo de 12 de marzo que exponemos a continuación:

» **La operación de compra de participaciones o de activos y la calificación de sucesión de empresa.**

Desde una perspectiva laboral, la clave para la calificación de una sucesión de empresa es si estamos ante una operación de activos o una operación de acciones.

Si se transmiten activos (incluyendo los jugadores, derechos audiovisuales o activos inmobiliarios) habrá sucesión de empresa y cambio de empleador y el comprador asumirá las obligaciones y responsabilidades respecto a los empleados que se transfieran.

Si solo se realiza una operación de acciones no hay un cambio de empleador ya que los contratos de trabajo (incluidos los futbolistas) no se ven afectados por el cambio de titularidad en el capital social. En este supuesto, las obligaciones laborales se mantienen encapsuladas dentro de la sociedad que es el objeto de la adquisición.

En la industrial del futbol, la práctica es casi siempre la venta de las acciones de la SAD (Sociedad Anónima Deportiva) y, en muchas ocasiones, con participaciones minoritarias sin control.



» La subrogación de plantillas en la industria del fútbol y la transferencia automática de los trabajadores y el régimen de responsabilidades.

El cambio de empresario en un club de fútbol conlleva garantías para los trabajadores ya que se mantienen por el comprador las condiciones laborales pactadas.

Por el contrario, el trasvase de plantilla (incluidos los jugadores) no requiere ninguna negociación ni consentimiento explícito de los trabajadores.

La operación de compra no puede ser motivo de despido ni tampoco de una modificación sustancial de las condiciones de trabajo y se deberá garantizar por el comprador los derechos de los futbolistas que estén en sus contratos de trabajo y con el resto de trabajadores manteniendo el convenio colectivo vigente.

En el ámbito laboral, existe un peculiar régimen de responsabilidad solidaria entre el comprador y el vendedor durante tres años de las obligaciones laborales nacidas con anterioridad a la transmisión y que no hubieran sido satisfechas y que se proyectan tanto respecto a los contratos de trabajo vigentes como de los contratos extinguidos con anterioridad a la sucesión.



El club se transmite con sus personas.”

» La documentación de la operación en un “Share Purchase Agreement” (SPA); la determinación del precio de la transacción y las autorizaciones deportivas.

La estructura de la transacción se documenta en un contrato mercantil entre vendedor y comprador que incluye la auditoría previa de los riesgos que puede presentar la operación y que puede condicionar el precio y las garantías.

Uno de los elementos centrales es la determinación del precio sobre la base de la valoración del precio de las participaciones y será relevante los activos físicos o inmobiliarios (no solo estadios sino en su caso terrenos que permitan operaciones urbanísticas); los derechos audiovisuales; y el valor actual y potencial de los jugadores.

La venta de las participaciones puede realizarse en un único acto o en dos momentos separados en el tiempo uno en la firma del contrato obligacional, sujeto al cumplimiento de condiciones u obligaciones de las partes (“signing”) y otro en el momento de la transmisión de las participaciones (“closing”). La cláusula MAC permite al comprador retirarse si ocurre un evento grave antes del cierre (descenso de categoría, exclusión de competiciones, sanción UEFA o pérdida o reducción de derechos televisivos).

Los métodos de valoración de un club de fútbol no se separan de otras industrias ya sea basado en balance o en cuenta de resultados o mixtos aunque resulta decisivo la categoría en que el club esté compitiendo y los derechos audiovisuales y en su caso la deuda financiera y su impacto en fiscalidad.

La venta de un club de fútbol en España no necesita autorizaciones administrativas previas pero si deben cumplirse requisitos de la Liga (control económico y de conflictos de interés); RFEF (afiliación y licencias) y UEFA (especialmente en el caso de multipropiedad ya que un Fondo no puede controlar dos clubs que compitan en la misma competición europea).

Como cualquier otra operación de M&A, los riesgos y vicios ocultos se procuran cubrir bajo un sistema de responsabilidad objetiva bajo un régimen de R&W e indemnizaciones específicas y cada vez más se sustituye o complementa con pólizas de I&W.



» La elaboración de una auditoría Due Diligence con identificación de riesgos, impactos y acciones de control o garantías.

La elaboración de una auditoría legal o Due Diligence es un hito muy relevante para identificar y evaluar los riesgos por impacto económico y probabilidad. Incluye cuestiones societarias (estatutos, pactos parasociales); financieras (deudas por pagos diferidos de traspasos, patrocinios); deportivas (contratos, cláusulas de rescisión; derechos federativos); laborales (salarios, litigios); y regulatorias (licencia UEFA, control económico de La Liga, etc.).

En la perspectiva laboral, resulta decisivo revisar la situación de litigios judiciales en curso o potenciales, inspecciones laborales en curso, deudas con la Seguridad Social o la evaluación de riesgos de incumplimientos laborales en temas clave, entre otros: cotizaciones sociales; salarios; horas extraordinarias; registro de jornada; contratos laborales; etc. Hay además, riesgos de incumplimientos singulares en la industria en el caso de incumplimientos de ocupación efectiva por la exclusión de los entrenamientos respecto al grupo o falta de tramitación de una licencia federativa de los jugadores de fútbol profesional. También puede haber incidencias en el caso de lesiones graves que impidan a los futbolistas tener un reconocimiento médico de apto para la alta competición y como puede afectar a las obligaciones del comprador.

Será necesario, también vigilar, los pasivos laborales en contratos con altos salarios y vigencias prolongadas.

En la perspectiva fiscal, puede haber riesgos vinculados con inspecciones fiscales en curso o futuras por decisiones vinculadas a derechos de imagen de los futbolistas y/o otras decisiones vinculadas a IVA o sociedades y también oportunidades por la existencia de bases imponibles negativas (BINs).

» La información a la representantes de los trabajadores o a los trabajadores.

Si la operación de compra es de activos, se debe cumplir con las obligaciones de comunicación a la RLT y a los trabajadores tanto por el vendedor como por el comprador incluyendo la fecha de la transmisión; los motivos de la transmisión; las consecuencias jurídicas, económicas y sociales; y las medidas laborales previstas.

No obstante, el incumplimiento de estas obligaciones no afecta a la viabilidad de la operación, sino que únicamente puede dar lugar a una sanción económica laboral.

» La exclusión de la alta dirección.

Según el artículo 10.3.d del RD 1382/1985, de 1 de agosto, el alto directivo podrá extinguir el contrato especial de trabajo con derecho a las indemnizaciones pactadas y, en su caso, las fijadas por la norma en caso de extinción por desistimiento del empresario en supuestos de sucesión de empresa o cambio importante en su titularidad que tenga por efecto una renovación de sus órganos rectores o del contenido y planteamiento de la actividad principal, siempre que la extinción se produzca dentro de los tres meses siguientes a los cambios.

» La aplicación de la doctrina del TJUE en las operaciones de M&A en la industria del fútbol.

En la industria del fútbol mantienen vigencia resoluciones laborales clave del TJUE en operaciones de M&A con traspaso de activos, entre otras:

- ⚽ El comprador debe preservar los derechos de los trabajadores, incluidos los futbolistas (TJUE 10-2-98 Asunto Tellerup) .
- ⚽ El traspaso de participaciones no puede constituir un motivo de despido ni para el vendedor ni para el comprador (TJUE 15-9-10 Asunto Briot).
- ⚽ El traspaso de participaciones no puede constituir motivo de modificación sustancial pero no impide que el trabajador pueda oponerse a un nuevo contrato propuesto por el comprador si implica un perjuicio (TJUE 12-11-1998 Asunto Werhof).
- ⚽ Se garantiza la persistencia del convenio colectivo vigente a la fecha de la transmisión (TJUE 9-3-2006 Asunto Werhof).
- ⚽ No es posible que el comprador acuerde condiciones inferiores a las que mantenían con el vendedor (TJUE 12-3-1998 Asunto Dethier).



La información y la protección laboral, claves en la transmisión.



En resumen, las operaciones de M&A en la industria del fútbol en España son complejas y multidisciplinarias y tienen amplio recorrido, especialmente por el fenómeno de los grupos multi-club, con márgenes de rentabilidad futuros, aunque podrán existir desfases en los ingresos según los resultados deportivos y será necesario vigilar el cumplimiento de las normas laborales y deportivas.

La Champions 2027 vuelve al Metropolitano

Una final con dimensión internacional y respaldo institucional



Eleonora Muñoz

Asociada Senior | Derecho Fiscal

✉ eleonora.munoz@es.andersen.com

El 11 de septiembre de 2025, la UEFA anunció la selección del Estadio Metropolitano de Madrid como sede de la final de la UEFA Champions League de la temporada 2026/2027, prevista para el sábado 5 de junio de 2027. Con este anuncio, la capital española se prepara para vivir uno de los espectáculos deportivos más seguidos del planeta, respaldada por un compromiso institucional sin precedentes.

i La final de 2027 será la segunda Champions que acogerá el Metropolitano.

No es la primera vez que el Metropolitano acoge la cita más importante del fútbol europeo de clubes: ya lo hizo el 1 de junio de 2019, lo que refuerza la experiencia organizativa de España en eventos deportivos internacionales de máxima relevancia. Sin embargo, esta vez la apuesta va mucho más allá de la logística.

El 20 de mayo de 2025, el Consejo de Ministros acordó apoyar la candidatura de Madrid y del Estadio Metropolitano, apreciando el interés público de un acontecimiento seguido por millones de espectadores en todo el mundo. Ese respaldo político se ha traducido en algo concreto: la aprobación del Real Decreto-ley 12/2026, de 26 de mayo, que dedica una disposición adicional específica al evento.

La norma reconoce expresamente que la organización de un evento de esta naturaleza exige la adecuada colaboración de los poderes públicos para garantizar el correcto desarrollo de la competición y el cumplimiento de los compromisos asumidos frente a la UEFA, incluyendo ámbitos como la seguridad, la movilidad, la fiscalidad y la operativa aduanera.

Uno de los aspectos más llamativos del marco legal aprobado es su generoso régimen fiscal. Las sociedades constituidas en España por la entidad organizadora o por los equipos participantes están exentas del Impuesto sobre Sociedades por las rentas directamente relacionadas con la final. Esto significa que si la UEFA o cualquier club participante crea una sociedad en España para gestionar el evento, no tributará por los beneficios generados.



Las ventajas alcanzan también a las personas físicas: no se consideran obtenidas en España las rentas percibidas por no residentes fiscales que presten servicios a la entidad organizadora o a los equipos participantes con motivo de la final. En la práctica, esto afecta a jugadores, técnicos, agentes y personal internacional desplazado para el evento.

Adicionalmente, las personas físicas que adquieran su residencia fiscal en España como consecuencia de su desplazamiento con motivo de la final pueden optar por tributar por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes, manteniendo la condición de contribuyentes por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en los términos y condiciones previstos en el artículo 93 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

Es decir, se permitirá exclusivamente a dichos contribuyentes, relacionados con esta actividad deportiva, la aplicación del régimen fiscal especial conocido como “Ley Beckham”.

El decreto no se olvida de los aspectos logísticos. En materia de IVA, se elimina el requisito de reciprocidad para la devolución a empresarios o profesionales no establecidos en la Unión Europea que soporten cuotas del impuesto por operaciones relacionadas con la final.

Además, estos operadores quedan exonerados de la obligación de nombrar representante fiscal en España, lo que simplifica enormemente la operativa para proveedores y patrocinadores internacionales.

En cuanto a las mercancías importadas temporalmente para el evento, podrán permanecer bajo ese régimen aduanero por un plazo máximo de 24 meses, expirando en todo caso el 31 de diciembre del año siguiente a la celebración de la final.

El 5 de junio de 2027, el Metropolitano no solo acogerá el partido más importante de la temporada europea: será el escaparate de un país que ha puesto todo el aparato del Estado a trabajar para garantizar el éxito del evento.

La celebración de la final permitirá proyectar la imagen de España como país seguro, solvente y capacitado para asumir compromisos internacionales de especial complejidad organizativa.

Para los aficionados al fútbol, es una cita ineludible en el calendario. Para el mundo del deporte y los negocios, es una muestra más de que Madrid sigue siendo, sin lugar a dudas, una de las grandes capitales del fútbol mundial.



Una gran final no solo se juega en el campo, también se construye fuera de él.”



La protección de menores en el deporte:

La LOPIVI y las nuevas obligaciones deportivas



Iolanda Latorre

Counsel | Derecho Mercantil y M&A

✉ iolanda.latorre@es.andersen.com

La existencia de las leyes, en su origen, respondía a una cuestión de orden superior y de “civilización”: se limitaba a regular aspectos concretos y puntuales que podían llegar a ser conflictivos en el día a día de las relaciones sociales.



Actualmente, cada vez con más frecuencia, se publican leyes destinadas a imponer conductas que deberían ser propias del ser humano, sin necesidad de imposición legal. Una de ellas es la protección de las personas menores de edad, que, por el mero hecho de encontrarse en una determinada etapa vital, son vulnerables.

Con la promulgación de estas leyes, las personas obligadas a cumplirlas —y con voluntad de hacerlo— se alarman y se preocupan por el incremento de costes que dichas obligaciones pueden suponer.

Esto ocurre a menudo en el mundo del deporte y, por ello, conviene aclarar y simplificar las obligaciones que impone, en este caso, la Ley Orgánica 8/2021, de 4 de junio, de protección integral a la infancia y la adolescencia frente a la violencia, más conocida como LOPIVI.

Como consecuencia de la publicación de esta ley han surgido obligaciones concretas: no solo estamos obligados a proteger a las personas menores de edad, sino que estamos obligados a hacerlo de una determinada manera. No sirve cualquier forma que, de buena fe, podamos considerar válida.

Estas obligaciones pasan, básicamente, por implantar protocolos, designar una persona de referencia y formar a todo el personal. Más adelante desgranaremos todas las obligaciones, pero antes es importante desmitificar estas tres cuestiones y tranquilizar a las personas que forman parte de los órganos directivos de clubes y entidades deportivas de cualquier tipo, así como a su personal contratado y voluntario, cuando lo haya.



Hay quien confunde el deber de implantar o aplicar un protocolo con el deber de redactarlo. Las entidades deportivas, como cualquier otra, tienen la obligación de implantar protocolos, pero quien tiene el deber de elaborarlos es la Administración pública. La ley no determina qué Administración en concreto, por lo que cada entidad puede aplicar aquel protocolo que considere más adecuado de entre los que hayan elaborado las administraciones públicas, ya sea su ayuntamiento, la Comunidad Autónoma, la diputación o cualquier otra.

Lo que sí constituye una obligación ineludible de la entidad es “monitorizar su cumplimiento”, es decir, supervisar de forma proactiva que el protocolo sea conocido, entendido y aplicado por todas las personas implicadas. Porque en la protección del menor todos están obligados y todos son responsables, no solo el equipo directivo.

Otra obligación que establece la LOPIVI es la formación del personal en contacto con personas menores de edad, ya se trate de personal contratado laboral o mercantilmente, o de personas voluntarias. Pero ¿a quién obliga la ley a formar? La ley, en su artículo 5, establece que son las administraciones públicas las que deben promover y garantizar la formación del personal obligado, así como desarrollar anualmente programas de formación inicial y continua. Y es el personal quien está obligado a estar formado, tal y como recoge el artículo 48.2. No se establece una obligación concreta de formación a cargo del club o entidad.

En sentido estrictamente literal, la LOPIVI no impone explícitamente a los clubes ni asociaciones deportivas de cualquier tipo la obligación de proporcionar o de financiar la formación de sus trabajadores y trabajadoras. La ley sitúa la obligación de garantizar la formación general en las administraciones públicas y, en el ámbito deportivo específico, crea un deber de recibir formación en la persona trabajadora, sin atribuir claramente la responsabilidad de proporcionarla.

Lo que sí podemos interpretar, sin demasiado temor a equivocarnos, es que la entidad debe favorecer y exigir que su personal esté formado, dentro de su deber de monitorización, ya que la ley determina, sin lugar a dudas, en su artículo 2.2, que las obligaciones previstas en ella son exigibles a todas las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, que actúen o se encuentren en territorio español. Esto podría servir de base para una interpretación extensiva de las obligaciones.

Además de estas obligaciones ampliamente divulgadas, la ley impone otras que han pasado más desapercibidas, pero que son igualmente importantes y preceptivas:

-  Designar una persona delegada de protección de la persona menor de edad.
-  Garantizar la no discriminación en la práctica deportiva.

- Fomentar la participación activa de las personas menores de edad.
- Reforzar la relación con las familias.
- Impartir formación específica en deporte inclusivo, dirigida al personal técnico.
- Cumplir con el deber cualificado de comunicación: el deber previsto para toda la ciudadanía es especialmente exigible a quienes, por razón de su cargo, profesión, oficio o actividad, tengan encomendada la asistencia, cuidado, enseñanza o protección de niños, niñas o adolescentes y, en el ejercicio de sus funciones, conozcan una situación de violencia ejercida sobre ellos.



- Contar con la certificación negativa del Registro Central de Delincuentes Sexuales.
- Proteger especialmente a las personas menores de edad que comuniquen situaciones de violencia.

Estas obligaciones, vigentes desde el año 2021, se irán modificando o ampliando como consecuencia de la obligación que la ley impone a las administraciones públicas de coordinarse para elaborar una estrategia nacional, de carácter plurianual, con el objetivo de erradicar la violencia sobre la infancia y la adolescencia, con especial incidencia en los ámbitos familiar, educativo, sanitario, de los servicios sociales, de las nuevas tecnologías, del deporte y el ocio, y de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad.

Existen sanciones severas por el incumplimiento de esta ley. Además, en el ámbito penal, la LOPIVI ha reformado el Código Penal y prevé penas de inhabilitación especial para el ejercicio de profesiones, oficios o actividades en el ámbito docente, deportivo y de tiempo libre para quienes cometan determinadas infracciones.



En cualquier caso, resulta necesario informarse y asesorarse adecuadamente para poder aplicar, en su justa medida, un cumplimiento equilibrado y eficiente, ya que los protocolos elaborados por las administraciones públicas son complejos, muy extensos y difíciles de aplicar y comprender para pequeñas y medianas entidades o empresas deportivas.



La protección de la infancia no es solo una obligación legal, sino un compromiso colectivo.”





Andersen Global is a Swiss verein comprised of legally separate, independent member firms located throughout the world providing services under their own names. Andersen Global does not provide any services and has no responsibility for any actions of the Member Firms or collaborating firms. No warranty or representation, express or implied, is made by Andersen Global, its Member Firms or collaborating firms, nor do they accept any liability with respect to the information set forth herein. Distribution hereof does not constitute legal, tax, accounting, investment or other professional advice.