

AGENTE DEL FUTBOLISTA

Aspectos legales



4-5
→ Esteban
Carbonell
O'brien

2-3 | La responsabilidad civil
médica. Aspectos para repensar

→ Jairo Cieza Mora

6-7 | Resocialización del interno. Sus
implicancias en seguridad ciudadana

→ Carlos Zecenarro Mateus

8 | El teletrabajo. Manifestación del
impacto de nuevas tecnologías

→ César Puntriano Rosas

● ASPECTOS LEGALES DE ESTA NUEVA ACTIVIDAD

El agente del jugador

**ESTEBAN CARBONELL O'BRIEN**

Doctor en Derecho por la Universidad de Castilla La Mancha. Profesor universitario y autor de libros de Derecho.

En el ámbito deportivo, los futbolistas aportan su mayor esfuerzo para representar lo mejor posible los colores del club por el que juegan. Pero cada cierto tiempo el mercado de pases de fútbol a nivel mundial se abre, y es en esa situación en que los jugadores de fútbol profesional necesitan la ayuda de un representante para manejar los intereses tanto del jugador como de las instituciones o club a los que representa.

Estos representantes deben estar muy bien preparados en el ámbito extradeportivo, de manera tal que deben conocer a la perfección todos los criterios económicos que influyen en una negociación deportiva, por ejemplo, cuando un club de fútbol determinado pretende los servicios de un jugador, su representante es el directamente encargado de acelerar el proceso para así satisfacer los intereses particulares del jugador, ya sea en lo que se refiere a disposiciones contractuales o a la búsqueda de un nuevo equipo. Aunque este no es el único tema en que se representa a un deportista, esta figura también está encargada de manejar todo lo que concierne a la imagen pública del deportista, para publicidad y la relación de este con los medios de comunicación.

Por tanto, un representante deportivo debe ser una persona o una entidad especializada en este servicio, muy bien preparada en temas económicos, jurídicos y marketing debido a que el deporte no es el único medio en el cual se mueve un deportista, aunque es el único medio en el que debe estar enfocado y concentrado brindando el 100% de sus capacidades y aptitudes, para que de esta manera quien lo represente pueda garantizarle las mejores oportunidades y los más altos ingresos.

Según el reglamento de la FIFA, los agentes de jugadores son aquellas personas que, mediando el cobro de honorarios, presentan jugadores a un club con el objeto de negociar o renegociar un contrato de trabajo o presentan a dos clubes entre sí con el objeto de suscribir un contrato de transferencia, de acuerdo con las disposiciones del presente reglamento.

Así, los agentes para representar a un jugador

o a un club deben firmar un contrato de representación por el cual el agente se obliga a representar, asesorar legal (si es que dicho agente tiene los conocimientos suficientes para hacerlo o caso contrario mediante la asesoría de un abogado) y a negociar en beneficio del sujeto que lo contrata. Asimismo, el representado deberá pagar el monto acordado por sus servicios.

En ciertos casos en el contrato de representación se pacta una cláusula de exclusividad, dicha cláusula pretende asegurar los derechos del agente al permitirle ser el único que puede negociar si el jugador extiende, por ejemplo, su contrato con el club en que se encuentra o si es que otro club desea comprar al jugador. En el supuesto de que un club desee comprar al jugador, el agente deberá negociar las condiciones del contrato en el que se incluye el salario del jugador, por cuantas temporadas estará el jugador en el nuevo club y otras condiciones.

CASUÍSTICA

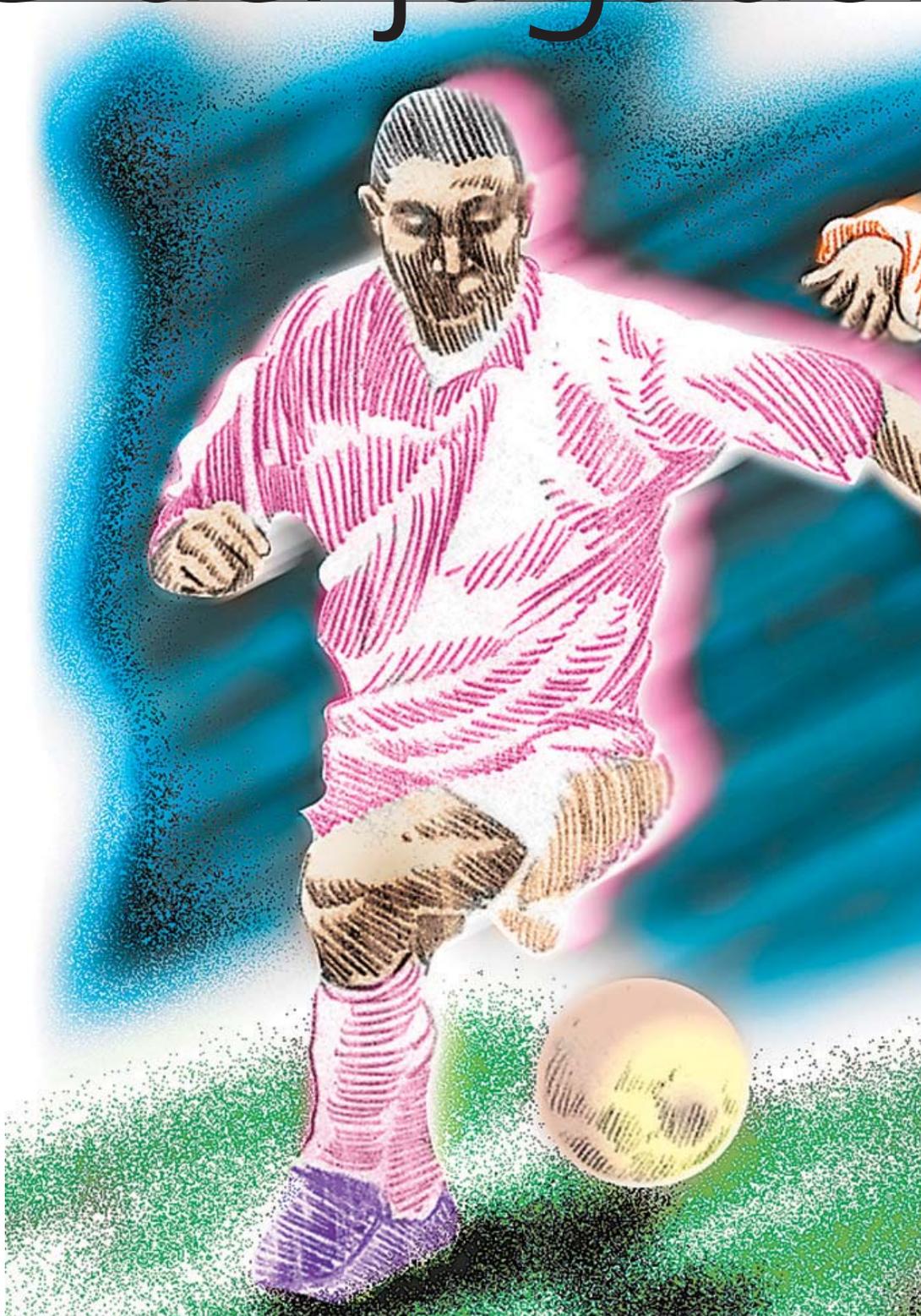
En la práctica esta cláusula estipula lo siguiente: "el jugador no podrá negociar con otro agente mientras esté vigente este contrato". Es así que se pone en conocimiento que solo el agente que firma el contrato de representación con el jugador será el que pueda negociar el presente o el futuro del jugador. En el hipotético caso de que el jugador firme un contrato, de carácter deportivo, sin la intervención de su agente o con el apoyo de otro agente, este, sin haber intervenido, podrá reclamar la contraprestación estipulada en el contrato de representación.

Según el reglamento de la FIFA sobre los agentes de fútbol, el contrato de representación solo podrá ser válido por un periodo de dos años con la posibilidad de que el jugador renueve contrato con el agente por otros dos años. La renovación será por un nuevo contrato de representación, no admitiéndose la prorrogación tácita.

Cabe añadir que si el jugador es menor de edad no podrá firmar un contrato de representación con el agente, puesto que no tiene la capacidad para celebrar un acto jurídico. Es así que necesitará de sus padres o su representante legal para celebrar el contrato con su agente.

La remuneración del agente de un jugador es calculado a partir de los ingresos anuales brutos del representado, también se incluye cualquier prima que el agente del jugador haya firmado en el contrato laboral. Dentro de los ingresos anuales brutos del jugador no se incluye si el club al que pertenece le da un departamento, un automóvil, un bono por ganar una copa o cualquier otra clase de bonificación que reciba el jugador.

Si no hay un acuerdo sobre la remuneración entre el agente del jugador y el jugador o no se fija un monto en el contrato de representación,



Si no hay un acuerdo sobre la remuneración en el contrato de representación, se fija un monto en el contrato de representación, de los ingresos brutos anuales del jugador del

r de fútbol



entre el agente del jugador y el jugador o no se el agente recibirá una compensación del 3% contrato de trabajo.

Nuevas reglas de la FIFA

■ Los agentes, en promedio, reciben el 28% del total de un traspaso de un jugador perteneciente a un club que es vendido a otro club.

Según un estudio realizado por el sistema de correlación de la FIFA, en 2012 se realizaron 11,555 traspasos, lo que da como resultado un descenso del 1% en relación con el año 2011. Un gran porcentaje de traspaso se dio con jugadores de Portugal, que fueron llevados a Brasil. Por eso la FIFA pretende realizar algunos cambios para favorecer a los clubes en la búsqueda de jugadores, sin la necesidad de recurrir a los agentes de jugadores.

La Plataforma de Intercambio de Futbolistas (GPX) ha elaborado un informe con una serie de nuevos servicios de valor añadido. La plataforma busca ofrecer un servicio seguro y privado, velando en reforzar la transparencia de los traspasos de jugadores.

Mediante este servicio, los clubes que buscan jugadores podrán acceder a la información del mercado, pudiendo saber si el jugador que pretenden está en la calidad de transferible o no. Con este servicio los clubes tendrán mayores recursos para contactar a un jugador y ya no tendrán que recurrir a un agente para la búsqueda de jugadores, como consecuencia el porcentaje que reciben los agentes por los traspasos de un jugador se reducirán.

Consecuentemente, también se busca combatir que un agente pueda tener un conflicto de intereses por llevar a un jugador a un determinado club.

el agente recibirá una compensación del 3% de los ingresos brutos anuales del jugador del contrato de trabajo.

El agente de jugadores y el jugador deberán decidir por adelantado si este último pagará al representante en un abono único al comienzo del contrato de trabajo que el representante haya negociado para el jugador, o si lo hará en una cantidad anual al final de cada año de duración del contrato.

En el supuesto de que el contrato firmado entre el jugador y el club durase más que el contrato de representación (contrato firmado entre el agente del jugador y el jugador), el agente tendrá el derecho de cobrar su remuneración anual aun así su contrato con el jugador se haya extinguido. El agente sólo podrá cobrar hasta que el contrato de trabajo venza o hasta que el jugador firme uno nuevo, sin que este agente intervenga. Esto también incluye si el jugador renueva con el club, pero sin la ayuda del agente.

CARRERA PROFESIONAL

Cualquiera cuya intención sea trabajar en el mundo del deporte (como agente, ojeador o ejecutivo de un club deportivo de fútbol) debe primero decidir como llegar ahí. Hay multitud de formas para llegar a tener una carrera como agente o en el deporte profesional, y varios atributos básicos que todos los aspirantes deben poseer, pero antes de comentarlos, mejor explicar cómo llegar.

No se requiere estudiar derecho, ni administración o dirección de empresas, ni algún curso de entrenador o director deportivo. Los propios pasos en una universidad lo llevan a uno a tener una pasión por algún deporte, en especial, el fútbol. Uno puede entrar a este fascinante mundo por casualidad y al final te acaba absorbiendo, porque el fútbol nunca para y siempre hay algo que hacer o mejorar. No es fácil compaginarlo con la vida personal, pero es cuestión de organizarse bien y de aprovechar el tiempo al máximo. Así que la pregunta es: ¿cuál es el mejor camino para convertirse en agente? No hay vía única, sino varias:

- Primero, la licenciatura de Derecho. Ser licenciado en Derecho es sin duda un plus para ser agente. En principio, porque con este título no se necesita la licencia de agente de la Real Federación Española de Fútbol (RFEF), y luego porque es muy útil al tener que manejar tanto tipos de contratos y resolver todo tipo de conflictos. Sin embargo, no es un requisito indispensable, porque muchos contratos usan formatos estandarizados y porque la esencia de esta profesión no es sólo saber de leyes. Recientemente se han creado cursos especializados en Derecho deportivo, que son útiles pero no completos, porque suelen tratar de temas bastante específicos.

- Máster en gestión deportiva, cada vez más universidades ofrecen máster o estudios de posgrado en gestión de entidades deportivas o en marketing deportivo, sobre todo siguiendo la pauta de EE. UU. Sin embargo, estos programas suelen ser bastante caros y hay que evaluar bien tanto el nivel del curso, su coste de oportunidad como las puertas reales que puede abrir después. Es fundamental evaluar bien el profesorado antes de tomar una decisión definitiva.

- Título de entrenador. La formación técnica que te proporciona los cursos oficiales de entrenador es muy valiosa, sobre todo para entender mejor el juego y valorar mejor a los jugadores. No obstante, no es algo imprescindible y por ejemplo y no ser técnico.

CONCLUSIÓN

Al final, de lo que se trata es de conseguir el puesto y ponerse a trabajar. Para ello lo que más se valora es la personalidad y la experiencia profesional del aspirante, más que la formación académica. Los dos atributos principales para empezar y tener éxito en la industria del deporte son competitividad y determinación. Los agentes top pueden que no hayan recibido la mejor educación universitaria, pero tienen esas dos cualidades en grandes cantidades. Tanto si estudias Derecho como un máster o ninguno de los dos.◆