

Módulo 1.

Contrato de

representación



Módulo 1. Contrato de representación

Unidad 1.1 Ruptura del contrato de representación – Indemnización exigible

Introducción

Dada la importancia de los agentes en el fútbol, se analizarán diversos aspectos críticos en el contexto de las relaciones contractuales en este deporte; específicamente en lo que concierne a los roles de los agentes, los jugadores y los clubes. Bajo este marco, se reflexionará en detalle las condiciones sobre las cuales se puede rescindir un contrato, tanto con justa causa como sin ella. Al mismo tiempo, se examinará la relevancia de las cláusulas penales en la protección de los intereses de las partes involucradas. También se considerará la indemnización como una medida compensatoria en caso de rescisión, teniendo en cuenta los daños efectivamente causados y las limitaciones de tiempo para presentar demandas.

Por último, se abordarán cuestiones vinculadas con la duración de los contratos, la aplicación de topes en las comisiones y a considerar como aspectos específicos del reglamento y del derecho suizo. En resumen, en las siguientes líneas, se proporcionará una visión integral de los desafíos y consideraciones fundamentales en las relaciones contractuales en el ámbito del fútbol.

El tema que abordaremos a continuación se enmarca en el ámbito del reglamento de agentes deportivos, específicamente, se centra en la ruptura del contrato y la indemnización exigible en el contexto de los contratos de representación. Al igual que cualquier contrato, un contrato de agente puede ser rescindido con o sin justa causa, y estas circunstancias conllevan diferentes consecuencias legales. Bajo este enfoque, exploraremos las particularidades del Reglamento FIFA, tanto el anterior como el nuevo, y a partir de allí, analizaremos la jurisprudencia relevante en este campo.

Es importante destacar que, si bien algunos fallos jurisprudenciales pueden parecer antiguos en comparación con la fecha actual, siguen siendo válidos y relevantes debido a los cambios significativos en las regulaciones. Hasta 2015, la FIFA tenía un reglamento de agentes en vigencia, pero posteriormente se modificó el sistema de intermediarios que regulan esta actividad. No obstante, el nuevo reglamento, en gran medida, recupera elementos del sistema anterior,

con modificaciones sustanciales. Por lo tanto, la jurisprudencia anterior a 2015 adquiere un papel esencial, debido a la restauración de ciertos aspectos, lo que podría considerarse un retorno al pasado.

Comencemos analizando la norma central que rige el tema de la rescisión del contrato en el reglamento. En este caso, se trata del artículo 12, inciso 14, del reglamento, que establece que “ambas partes pueden rescindir un contrato de representación en cualquier momento, siempre que exista causa justificada” (FIFA, 2023, <https://lc.cx/NowLmO>). Esto es un principio general en el que se basa el contrato de agente. A continuación, exploraremos en detalle las condiciones en las que puede o no haber una causa justificada.

El reglamento establece que “si una de las partes rescinde el contrato de representación sin causa justificada, estará obligada a compensar a la otra parte por los daños resultantes de esta acción” (FIFA, 2023, <https://lc.cx/NowLmO>). Esto establece una contrapartida clara a la posibilidad de rescisión, lo que implica que la parte que toma la decisión sin justa causa debe asumir responsabilidad por los perjuicios causados.

El artículo 12, inciso 14, continúa especificando que “se considera causa justificada cuando exista alguna circunstancia por la cual, actuando de buena fe, no se pueda esperar que una de las partes mantenga la relación contractual durante el plazo estipulado en el acuerdo” (FIFA, 2023, <https://lc.cx/NowLmO>). Esta definición establece un criterio fundamental para determinar la causa justificada, que se basa en la buena fe y en la imposibilidad, debido a circunstancias significativas, de que una de las partes continúe con la relación contractual en el período acordado. Es esencial destacar que este criterio apunta a situaciones excepcionales, donde la ruptura del contrato es realmente la última opción.

No cualquier incumplimiento da lugar a la terminación del contrato, debe ser un incumplimiento de una gravedad tal que impida de buena fe a una de las partes continuar con la relación. Aquí se subraya la importancia de la gravedad del incumplimiento como criterio para determinar si la causa es justificada. No todos los incumplimientos son suficientes para permitir la terminación del contrato; debe ser un incumplimiento que haga que sea inaceptable continuar con el vínculo contractual.

Además, el artículo 12, inciso 14, introduce tres supuestos que ejemplifican situaciones que pueden considerarse causa justificada para la rescisión del contrato:

- a) “La suspensión de la licencia de agente del fútbol.
- b) La prohibición de ejercer cualquier actividad en el fútbol.
- c) La prohibición de inscribir nuevos jugadores, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, durante al menos un período completo de inscripción” (FIFA, 2023, <https://lc.cx/NowLmO>).

Veamos, a continuación, qué implican cada uno de estos supuestos:

- a) La suspensión de la licencia de agente del fútbol: incluye la suspensión o terminación de la licencia del agente por parte de FIFA, lo cual, naturalmente, le impide a este ejercer su actividad y puede dar lugar a la rescisión del contrato por la contraparte (ya sea el jugador o el club). Aquí surgen preguntas interesantes sobre qué sucede en el caso de una suspensión temporal de la licencia y si la duración de la suspensión afecta a esta consideración. Esta incorporación en el nuevo reglamento es una novedad, lo que sugiere que ahora también existen casos en los que el agente tiene derecho a rescindir el contrato por incumplimientos o situaciones con la contraparte, es decir, el jugador o el club.
- b) La prohibición de ejercer cualquier actividad en el fútbol: aquí se introduce una nueva causa justificada para la rescisión del contrato por parte del agente. Si el jugador, debido a alguna conducta inapropiada, recibe una prohibición que le impide ejercer cualquier actividad en el fútbol, el agente tiene el derecho de rescindir el contrato con justa causa.
- c) La prohibición de inscribir nuevos jugadores, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, durante al menos un período completo de inscripción: este inciso agrega un componente interesante y novedoso al panorama de la rescisión de contratos de representación, ya que establece la prohibición de inscribir nuevos jugadores en el ámbito nacional como integración durante al menos un período completo, lo cual plantea una serie de implicaciones cruciales. A diferencia de las situaciones en las que la contraparte al agente rompe el contrato, estas nuevas cláusulas se refieren a casos en los que el club se ve imposibilitado de inscribir nuevos jugadores, debido a decisiones de la

FIFA, siendo esta una causa común de restricciones de inscripción durante al menos un período de fichajes.

Es importante tener en cuenta que estas consideraciones son esenciales para comprender las condiciones bajo las cuales se puede rescindir un contrato de representación en el marco del Reglamento FIFA. La revisión de ejemplos jurisprudenciales ayudará a ilustrar y consolidar estas ideas, proporcionando una visión más completa y práctica de las implicaciones de la rescisión del contrato de representación.

Este escenario añade una capa de complejidad al proceso de rescisión del contrato, ya que plantea interrogantes sobre si esta causa, por sí sola, es suficiente para considerar justificada la rescisión del contrato. Hasta ahora, la mayoría de los casos problemáticos se daban cuando era la parte contraria al agente (jugador o club) la que rompía el contrato, lo que podía resultar en daños económicos para el agente. Sin embargo, cuando el agente decidía terminar el contrato, en principio difícilmente generaba daño; ya que, si el agente abandonaba al jugador o al club, no era evidente que se produjera un perjuicio directo. También se sostenía que la mera inconducta del jugador o del club que no afectara directamente la relación contractual no era causal para la terminación del contrato.

Ahora, con la prohibición de inscribir nuevos jugadores como causa potencial de rescisión con justa causa, se plantea una dinámica distinta. Es crucial diferenciar este tipo de causa de otras, como el ejemplo de un club que incumple su vínculo con un agente al llevar a cabo una operación con otro agente. En este segundo caso, está claro que el agente se verá perjudicado. Sin embargo, en el caso de la prohibición de fichajes, debido a un incumplimiento por parte del club, el agente que tiene un contrato con ese club podría no tener una afectación directa o indirecta, al menos en primera instancia, ya que la prohibición de inscripción de jugadores no afecta directamente la relación entre el agente y el club o el jugador.

Este aspecto novedoso del reglamento, específicamente la posibilidad de rescisión por causa de prohibición de inscripción de nuevos jugadores, plantea un terreno interesante y posiblemente controvertido en cuanto a la justificación de la rescisión. Como se mencionó anteriormente, esta cláusula podría generar una nueva línea de jurisprudencia a medida que surjan casos que deban abordar estas cuestiones particulares. La falta de precedentes claros en versiones anteriores de los reglamentos de la FIFA significa que este será un

tema a explorar en la práctica y en la toma de decisiones futuras relacionadas con la rescisión de contratos de representación.

Además del artículo 12, inciso 14, otros artículos del Reglamento FIFA sobre Agentes también juegan un papel importante en el análisis de las implicaciones de la rescisión de contratos de representación. El artículo 12.3, por ejemplo, establece que los contratos no pueden superar los dos años, y este plazo solo puede extenderse a través de un nuevo contrato. No se permite una cláusula de renovación automática. Este artículo tiene implicaciones significativas para la duración de los contratos y, por lo tanto, también afecta al eventual daño que se podría reclamar en caso de una rescisión con justa causa. La limitación del plazo máximo del contrato es un factor que debe considerarse en el contexto de la indemnización en caso de rescisión.

El artículo 12.7 establece los requisitos mínimos del contrato de representación, lo que añade una capa adicional de seguridad y claridad a los contratos.

- a) “La identidad de las partes.
- b) La duración (cuando corresponda).
- c) Los honorarios del agente del fútbol.
- d) La naturaleza de los servicios de representación prestados.
- e) La firma de todas las partes” (FIFA, 2023, <https://lc.cx/NowLmO>).

La plataforma de subida de contratos en el nuevo sistema de agentes de la FIFA que garantiza que los contratos cumplan con estos requisitos. La falta de cumplimiento de estos elementos podría invalidar el contrato, lo que es una consideración esencial para las partes involucradas. Es importante distinguir entre la rescisión de un contrato que es válido, pero que puede ser terminado por una causa justificada, y la invalidación directa de un contrato que no cumple con los requisitos mínimos, lo que es una cuestión fundamental en sí misma.

Por otro lado, el artículo 12.13 plantea una serie de cláusulas nulas y sin efecto, como aquellas que limitan la capacidad de formalizar un contrato de manera independiente sin la intervención de un agente. Este artículo aborda un tema polémico, ya que introduce el derecho de los jugadores a llevar a cabo negociaciones individuales sin la participación directa de su agente. A diferencia de los modelos anteriores, donde la falta de intervención del agente en una negociación individual podía considerarse una ruptura del contrato, el nuevo reglamento establece que esta negociación individual no constituirá una

causa para la rescisión del contrato. La importancia de este punto radica en el derecho de los jugadores a actuar personalmente en ciertas operaciones, sin limitar su capacidad de negociar, lo que puede ser interpretado como un avance en la autonomía de los jugadores. Este cambio de enfoque y la necesidad de respetar esta autonomía plantean desafíos prácticos y podrían generar ciertas controversias en el futuro.

En resumen, el análisis detallado de estos artículos del Reglamento FIFA de Agentes revela la complejidad de las consideraciones que deben tenerse en cuenta al abordar la rescisión de contratos de representación. Los diferentes elementos, como la prohibición de inscripción de nuevos jugadores, la duración de los contratos, los requisitos mínimos del contrato y las cláusulas nulas, interactúan para definir los términos y condiciones bajo los cuales las partes pueden rescindir un contrato con o sin justa causa. A medida que el nuevo sistema de agentes de la FIFA se implemente y se enfrenten desafíos en la práctica, se espera que esta normativa se someta a pruebas reales, lo que dará lugar a interpretaciones legales, jurisprudencia y posiblemente ajustes en el futuro.

El artículo 13.3 del Reglamento de Agentes de la FIFA, que regula los contratos que involucran a menores de edad en el contexto del fútbol, emerge como una disposición de alta relevancia, en virtud de su enfoque protector de los derechos de los menores y su objetivo de establecer rigurosos requisitos, tanto formales como sustanciales, para la validez de tales acuerdos. Esta sección del reglamento busca, primordialmente, salvaguardar el bienestar y la integridad de los menores en el ámbito del deporte, al tiempo que establece parámetros que deben ser observados estrictamente por los agentes y otros actores involucrados en la representación de jugadores jóvenes.

Dentro de este contexto, el artículo 13.3 establece que los contratos que versen sobre jugadores menores de edad deben cumplir con un conjunto de requisitos tanto formales como previos. En un esfuerzo por garantizar la adecuada capacitación de los agentes que intervengan en estos acuerdos, se exige que el agente haya completado cursos específicos de formación relacionados con la representación de menores. Esta medida, que busca dotar a los agentes de las competencias necesarias para lidiar con las particularidades de los jugadores jóvenes, es indicativa del compromiso de la FIFA por asegurar que los menores sean asistidos por profesionales capacitados y éticos en el proceso de negociación y representación.

Además de los aspectos formativos, el artículo 13.3 insta que el contrato debe cumplir con la legislación vigente en el país en el cual se firme dicho acuerdo. Esta disposición subraya la importancia de respetar las normativas locales, otorgando así un elemento de protección adicional a los menores, quienes, debido a su edad y a su situación particular, requieren una atención especializada y adaptada al marco jurídico de su lugar de residencia o formación. Esta consideración refleja un enfoque de derechos y, por ende, una perspectiva humanista en la regulación de los contratos con menores.

Es fundamental que el contrato también sea debidamente firmado por los tutores o padres del jugador menor de edad. Esta cláusula, orientada a salvaguardar el interés superior del menor, consolida la importancia del consentimiento informado y legalmente respaldado de quienes, en última instancia, son responsables de velar por el bienestar y los derechos del jugador en desarrollo. Esta disposición es un reflejo de los principios legales fundamentales que guían la protección de menores y refuerza la necesidad de una representación legal sólida en este contexto.

La diferencia notoria entre el sistema actual de agentes y el sistema previo de intermediarios radica en la compensación que los agentes pueden recibir por su participación en los contratos que involucran a menores. Mientras que bajo el antiguo sistema no se permitía a los intermediarios recibir comisiones u honorarios por este tipo de contratos, el nuevo enfoque, mencionado en el artículo 13.3, permite a los agentes percibir una remuneración por su labor en estos acuerdos, siempre y cuando se cumplan con los requisitos establecidos. Este cambio es relevante en el panorama económico de la representación y debe ser considerado en el análisis más amplio de las dinámicas financieras que rodean a la intermediación en el fútbol.

En cuanto a las causas de rescisión de un contrato, es imperativo entender que el Reglamento FIFA proporciona una definición de justa causa que, en su esencia, se basa en los principios del derecho suizo. Este concepto, que implica que una de las partes, obrando de buena fe, no pueda razonablemente mantener la relación contractual, tiene como propósito preservar la equidad y la confianza entre las partes involucradas en un contrato de representación. Los ejemplos provistos en el reglamento son solo una muestra ilustrativa de lo que podría constituir una justa causa, pero se espera que existan otras situaciones que, aunque no estén explícitamente enumeradas, puedan ser interpretadas como causas legítimas de rescisión.

El conflicto de intereses surge como una de las causas justificadas primordiales que puede llevar a la rescisión contractual. En este contexto, el conflicto de interés se materializa cuando el agente actúa en detrimento de los intereses de su propio cliente, ya sea el jugador o el club. Esta situación, que puede erosionar la confianza fundamental entre las partes, otorga al cliente el derecho legítimo de poner fin al contrato. Un caso paradigmático que ejemplifica esta situación es el caso de Sánchez con Enzo Pérez, donde la falta de revelación de una negociación paralela por parte del agente creó un conflicto de intereses que invalidó la comisión solicitada. Es esencial que los agentes comuniquen plenamente a sus clientes sobre cualquier conflicto de intereses, evitando así que esta circunstancia se convierta en una causa de rescisión contractual.

En contraposición, los incumplimientos de obligaciones formales, como la omisión de registrar el contrato o infracciones menores de requisitos de forma, según la jurisprudencia del Tribunal de Arbitraje Deportivo (TAS), en términos generales, no se consideran causas suficientes de rescisión contractual. Aunque estos incumplimientos pueden resultar en sanciones disciplinarias, su gravedad por sí sola no es suficiente para poner fin al contrato. Un ejemplo relevante es la duración del contrato, donde si bien el plazo máximo es de dos años, un contrato de tres años no sería automáticamente inválido, especialmente durante los dos primeros años. La violación de estas formalidades no es, en la mayoría de los casos, justa causa para la rescisión contractual.

Es clave enfatizar que cada situación debe ser analizada de manera individual y que no existe una fórmula universal para determinar qué constituye una justa causa de rescisión. La interpretación de las causas justificadas debe considerar los precedentes jurisprudenciales, la práctica establecida y todas las circunstancias específicas del caso en cuestión. Esta aproximación contextual es esencial para asegurar la equidad y la legalidad en las relaciones contractuales dentro del entorno del fútbol.

El artículo 16.3 del Reglamento FIFA sobre las conductas prohibidas para los agentes es un elemento crítico en el marco de las relaciones contractuales en el fútbol. Su objetivo principal es salvaguardar la integridad de las transacciones y asegurar que los agentes actúen de manera ética y en consonancia con los intereses de sus clientes, ya sean jugadores o clubes. Esta sección del Reglamento establece las pautas para evitar situaciones que puedan dar lugar a rescisiones contractuales por justa causa.

Una de las conductas prohibidas señaladas en el artículo 16.3.a es la incitación a rescindir contratos laborales de forma prematura sin justa causa o el incumplimiento de las obligaciones de dichos contratos. Esto se refiere a la situación en la que un agente, con el propósito de facilitar una transferencia o una nueva negociación, influye en su cliente, ya sea un jugador o un club, para que rescinda un contrato laboral existente. Esta práctica puede ser perjudicial para la estabilidad contractual y podría dar lugar a conflictos y litigios. El Reglamento es claro en la prohibición de estas acciones, y considerarlas como justa causa para la rescisión contractual es una respuesta lógica en defensa de la estabilidad contractual y la confianza entre las partes.

No obstante, es importante reconocer que cada caso debe analizarse de manera individual, ya que puede haber circunstancias particulares que afecten la interpretación de esta prohibición. Por ejemplo, se ha señalado el caso de un jugador que rescindió su contrato de forma prematura debido a impagos de salarios por parte del club, y se argumentó que el agente había influido en esta decisión. A pesar de la falta de pruebas sólidas de esta incitación, el Tribunal de Arbitraje Deportivo (TAS) determinó que esto no era una justa causa para no pagar la comisión al agente. Sin embargo, bajo el nuevo Reglamento, podría argumentarse que una incitación directa a rescindir un contrato sin causa justificada sería una conducta que va en contra de la ética y los intereses del juego, y podría justificar una rescisión contractual.

Otra conducta prohibida relevante establecida en el artículo 16.3.b es la oferta de cualquier ventaja indebida a oficiales, miembros del club o familiares del jugador. Esta disposición busca prevenir prácticas corruptas o influencias indebidas en el proceso de transferencias o negociaciones. Si bien esta prohibición es clave para garantizar la transparencia y la integridad en el fútbol, puede ser complicado determinar cuándo una ventaja se considera «indebida» en situaciones específicas. Es fundamental destacar que, según el Reglamento, estas conductas podrían llevar a sanciones por parte de la FIFA, incluida la suspensión o cancelación de la licencia del agente. En este sentido, si la FIFA sancionará al agente suspendiendo o cancelando su licencia; esto podría ser considerado una justa causa de rescisión contractual por parte de la otra parte del contrato.

En resumen, el artículo 16.3 del Reglamento FIFA establece directrices claras sobre las conductas prohibidas para los agentes. Si bien es esencial cumplir con estas disposiciones para asegurar la integridad de las transacciones y el

respeto a los contratos laborales, la aplicación precisa de estas prohibiciones en cada caso debe ser evaluada cuidadosamente. Las consecuencias, incluida la rescisión contractual por justa causa, dependerán de factores, como la naturaleza de la conducta, las pruebas disponibles y la eventual sanción de la FIFA.

En este segmento, profundizaremos en el artículo 16.3 del Reglamento FIFA, que versa sobre las conductas prohibidas para los agentes, un área esencial para comprender las implicaciones éticas y contractuales en el contexto del fútbol. Estas prohibiciones, en principio, plantean la cuestión de si podrían constituir justa causa de rescisión contractual, un asunto que merece análisis detenido. En este sentido, el artículo 16.3.b establece la prohibición de ofrecer ventajas indebidas a oficiales, miembros del club o familiares del jugador. Es relevante señalar que, en términos generales, no se considera que esta conducta en sí misma sea motivo suficiente para la rescisión de un contrato, ya sea para un jugador o para un club.

No obstante, resulta relevante entender que tales conductas inapropiadas podrían ser objeto de sanciones por parte de la FIFA, que podría suspender o incluso cancelar la licencia del agente involucrado. Aquí radica la relevancia de esta prohibición en el marco contractual. El supuesto en el cual la contraparte del agente podría considerar una rescisión con justa causa sería cuando la licencia del agente haya sido efectivamente suspendida o cancelada por la FIFA. En esta instancia, podría argumentarse que se ha producido una situación que afecta la capacidad del agente para ejercer sus funciones, un escenario que el reglamento cataloga como una causa ejemplar de justa causa para la rescisión contractual. Por lo tanto, cualquier actuación que quiebre estas pautas éticas podría, en teoría, ser motivo para la rescisión del contrato.

Además, es importante mantener un enfoque prudente y basar cualquier decisión de rescisión en las circunstancias específicas de cada caso. En mi opinión, sería aconsejable, desde una perspectiva legal, esperar a que la FIFA emita una decisión oficial sobre la suspensión o cancelación de la licencia antes de proceder con la rescisión del contrato alegando justa causa. Esto garantizaría una fundamentación más sólida en la resolución y minimizaría cualquier posible controversia en el futuro.

Otro aspecto determinante de las prohibiciones establecidas en el artículo 16.3, específicamente el inciso c, es la obligación del agente de no ocultar hechos materiales a su cliente. Esto incluye la revelación de conflictos de interés,

incluso si, en ciertos casos, tales conflictos pudieran ser permitidos. Del mismo modo, se espera que el agente informe a su cliente sobre ofertas recibidas por escrito. Aquí encontramos matices interesantes. Aunque esta no-información de una oferta por sí sola no parece ser una causa automática para la rescisión contractual, podría cuestionarse si el agente está actuando en el mejor interés de su cliente. La normativa busca evitar situaciones en las que el agente privilegie ciertas ofertas por encima de otras, debido a intereses personales, un conflicto que puede no ser tan evidente como en el caso del inciso c1.

El inciso c2, de hecho, presenta un concepto más amplio, que exige un análisis más profundo y consideración caso por caso. No sería, en principio, una causa clara de rescisión contractual el hecho de no informar de una oferta. Sin embargo, es evidente que, si un agente es contratado específicamente para buscar un nuevo club para un jugador y no comunica una oferta, esto contradice las expectativas habituales y podría ser cuestionado éticamente. En general, es fundamental que los agentes operen con transparencia y actúen en el mejor interés de sus clientes en todas las situaciones.

El artículo 16.3, inciso d, también menciona la prohibición de eludir los límites honorarios establecidos por el reglamento. En este caso, la contraparte podría verse afectada si el agente no respeta estos límites, especialmente si resulta en la violación de las normas de transferencia o en la imposición de sanciones a nivel federativo. A pesar de esto, cabe resaltar que esta infracción, por sí sola, no debería ser automáticamente causa de rescisión contractual, ya que es más una cuestión que afecta a la FIFA y al sistema que a la relación directa entre el agente y su cliente. Asimismo, aunque la elusión de los límites de honorarios puede tener ramificaciones a nivel de la FIFA, no parece ser motivo suficiente por sí sola para una rescisión contractual justificada. Del mismo modo, es esencial, como en todos los casos, considerar el impacto que esta infracción pueda haber tenido en la contraparte. En la mayoría de los casos, sería prudente esperar a que la FIFA tome medidas disciplinarias antes de proceder con una rescisión contractual.

La complejidad de estas cuestiones éticas y contractuales ilustra la importancia de un enfoque cuidadoso y un análisis caso por caso. Los matices presentes en cada situación, las relaciones y las normativas, deben ser considerados a fondo. Los intereses de todas las partes, la transparencia y el cumplimiento de las normativas son pilares fundamentales en esta industria. La asesoría legal experta y el entendimiento profundo del reglamento son

esenciales para tomar decisiones informadas que protejan los derechos y las relaciones de todas las partes involucradas en el mundo del fútbol.

El análisis detallado de las conductas prohibidas para los agentes, tal como se establece en el inciso e del artículo 16.3 del Reglamento, revela aspectos fundamentales en el ámbito de las transferencias y las relaciones entre clubes y jugadores. Esta disposición prohíbe explícitamente que los agentes acepten pagos de indemnizaciones por transferencia o compensaciones por formación, incluyendo los derechos económicos que puedan estar involucrados en dichas operaciones. El objetivo de esta prohibición es salvaguardar la integridad del proceso de transferencias y evitar conflictos de intereses que puedan perjudicar a las partes involucradas, esto incluye los derechos que forman parte del artículo 18 *ter* del Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores (RETJ). La razón detrás de esta prohibición es clara: los agentes tienen un papel crucial en la intermediación entre jugadores y clubes, y se espera que actúen de manera imparcial, priorizando los intereses de sus clientes. Al aceptar pagos adicionales o intervenir en la transferencia de derechos económicos, los agentes podrían verse tentados a favorecer ciertos acuerdos que no necesariamente beneficien al jugador o al club de manera justa. Esta disposición busca evitar que se generen situaciones de conflicto de interés, asegurando que los agentes se centren en representar los intereses de sus clientes de manera exclusiva y sin intereses ocultos.

Es interesante destacar que la prohibición es tan rigurosa que abarca incluso la posibilidad de que un agente actúe como intermediario en el cobro de los valores de transferencia en nombre de un club (inciso f del artículo 16.3 del Reglamento). Aunque este tipo de situaciones puede ser inusual en la actualidad, debido a los avances en las plataformas de transferencia y las regulaciones más estrictas, es un recordatorio importante de que los agentes deben mantenerse dentro de los límites establecidos por el reglamento y no participar en actividades que puedan socavar la transparencia y la legalidad del proceso. En este sentido, el artículo 16.3, inciso f, establece que los agentes de fútbol no podrán:

Participar, directa o indirectamente, en una transferencia puente, tal como la define el RETJ, o ser titular o propietario de cualquier derecho relacionado con la inscripción de un jugador, lo cual infringe el art. 18 *bis* o el art. 18 *ter* del RETJ). (FIFA, 2023, <https://lc.cx/NowLmO>)

Sin embargo, cabe mencionar que, a diferencia de otras conductas prohibidas, el incumplimiento de esta prohibición por parte de un agente no parece ser una causa automática de rescisión contractual. Es decir, no se trata de una infracción que directamente justificaría que un jugador o un club rescindiera el contrato con el agente. En cambio, esta situación parece más propensa a generar sanciones disciplinarias específicas por parte de la FIFA, como la suspensión o cancelación de la licencia del agente. La relevancia de estas sanciones dependerá de la gravedad y el alcance de la infracción cometida.

Un aspecto importante a considerar es la naturaleza de la relación contractual entre el agente y su cliente (ya sea un jugador o un club). Si el agente actúa como intermediario en una transferencia y acepta pagos indebidos o participa en actividades prohibidas, esto podría afectar la confianza que su cliente tiene en él. Sin embargo, esta falta de confianza por sí sola podría no ser suficiente para justificar una rescisión contractual, a menos que esté acompañada de otras circunstancias más graves que afecten directamente los intereses del jugador o del club.

Resulta clave, tal como hemos insistido a lo largo de la lectura, recordar que cada caso debe analizarse de manera individual, considerando todas las circunstancias y factores relevantes. El reglamento establece una serie de normas y prohibiciones destinadas a mantener la integridad y la transparencia en el mundo de las transferencias y la representación de jugadores, y es responsabilidad tanto de los agentes como de las partes involucradas cumplir con estas disposiciones. Las violaciones a estas reglas pueden tener consecuencias disciplinarias, pero no siempre implicarán una justa causa automática de rescisión contractual. En última instancia, la interpretación y aplicación de estas normas requiere un análisis cuidadoso y basado en las circunstancias particulares de cada caso.

Continuando con el desarrollo del artículo 16.3, nos encontramos con el inciso g, que se refiere a una norma genérica de incumplimiento del presente reglamento. A pesar de su generalidad, esta norma no constituye por sí sola una justa causa de rescisión de contrato entre un agente y un jugador o un club. Es importante destacar que no cualquier incumplimiento del reglamento puede ser considerado como una causa válida para extinguir el contrato.

Este inciso g, al ser genérico, no establece criterios específicos que justifiquen la rescisión contractual. De hecho, para que una causa de rescisión sea

considerada justa, debe cumplir con requisitos precisos y sustanciales que demuestren la incapacidad de continuar de buena fe con el contrato debido a una conducta inadecuada por parte de la otra parte.

Es fundamental señalar que esta disposición del reglamento de agentes se distingue del derecho suizo en este aspecto. En las disputas internacionales en materia de agente, la normativa del reglamento FIFA prevalece en primer lugar sobre el derecho suizo de forma subsidiaria. No obstante, existe una cuestión polémica que se relaciona con el artículo 404 del Código de las Obligaciones Suizo.

Este artículo del Código de las Obligaciones Suizo establece que un contrato de agencia puede ser revocado o terminado en cualquier momento por cualquiera de las partes. Sin embargo, si esta revocación o terminación ocurre en un momento inoportuno, la parte que rompió el contrato debe compensar a la otra parte por los daños resultantes. Esta disposición del derecho suizo otorga un derecho más amplio para las partes en el contrato de agencia, permitiendo la rescisión en cualquier momento, siempre que no se produzca en un momento inoportuno.

Es relevante señalar que el concepto de «momento inoportuno» en el derecho suizo es más laxo que el de «justa causa» establecido en el reglamento FIFA. El reglamento de agentes exige una justa causa para la rescisión, lo que implica requisitos más estrictos que deben cumplirse para que la rescisión sea válida. A pesar de esta diferencia, es importante destacar que el artículo 404 del Código de las Obligaciones Suizas no aplica directamente en las disputas reguladas por el reglamento FIFA, ya que este último prevalece como norma específica.

Es crucial considerar la jerarquía normativa en estas situaciones, especialmente cuando se trata de demandas ante el TAS. Cuando las demandas llegan al TAS, a través de la vía de apelación desde los tribunales de FIFA, el reglamento FIFA tiene prioridad sobre el derecho suizo de manera subsidiaria. Sin embargo, si se establece la jurisdicción ordinaria del TAS como la única vía, y no como una apelación ante FIFA, el derecho aplicable cambia y se rige por lo elegido por las partes o, en ausencia de elección, por el derecho suizo.

Por lo tanto, es fundamental definir claramente el marco jurídico aplicable en el contrato de agencia, ya que esto puede influir en las condiciones de rescisión.

La justa causa de rescisión se mantiene bajo el reglamento FIFA, y cualquier discrepancia con el derecho suizo en este sentido se resuelve a favor de la norma específica.

La próxima parte del análisis se centrará en la indemnización y su cálculo, así como en otro punto importante relacionado con la buena fe en las relaciones contractuales. Se expondrá un ejemplo distinto al de los agentes, se trata del ejemplo del jugador en relación con el club. El salario del jugador, sin duda, es el elemento central y fundamental, siendo la obligación principal de cualquier club respecto a su empleado. La falta de pago del salario constituye, sin duda, una justa causa para rescindir el contrato, puesto que el club incumple su obligación esencial.

Sin embargo, para poder invocar esta justa causa como motivo legítimo para la terminación del contrato, el jugador debe, previamente a considerar la rescisión, notificar al club que debe pagarle el salario. El reglamento de FIFA establece un plazo de 15 días para esta notificación. Solamente después de que transcurra este plazo sin que se haya subsanado el incumplimiento, el jugador tiene el derecho de ejercer la terminación del contrato por justa causa. En materia de contratos con agentes, se aplica el mismo principio. Hay ciertas situaciones que, aunque constituyen justa causa para la extinción del contrato, requerirían una previa intimación. Por otro lado, existen situaciones tan graves por sí mismas, como el conflicto de intereses, que la intimación previa carece de sentido. Por ejemplo, si un agente actuó en conflicto de interés respecto a su cliente, ya ha cometido la infracción y no tiene sentido notificarle que subsane la situación, pues el daño se generó al haber negociado a espaldas del jugador. En otros casos, como el de suspensión de licencia del agente, se le podría indicar que tiene 15 días para reactivar la licencia o para explicar la suspensión antes de rescindir el contrato. Aquí, la previa intimación sí sería necesaria. Diferentes situaciones requieren un análisis específico para determinar si se necesita o no una previa intimación antes de considerar la rescisión contractual.

Ahora bien, analicemos el punto de la indemnización en detalle. Es crucial comprender cómo se calculan las indemnizaciones en el contexto de la terminación de contratos, ya sea con justa causa o sin ella. El reglamento establece que, si una de las partes rescinde el contrato sin causa justificada, deberá compensar a la otra parte por los daños que puedan resultar de esta acción. La cuestión clave aquí es definir la naturaleza de estos daños. ¿Se

limitan solo a los daños efectivamente causados o puede incluir también una penalización establecida en el contrato?

Desde una perspectiva legal y considerando el derecho suizo, así como las prácticas de FIFA y reglamentos anteriores de agentes, se puede argumentar que las cláusulas de rescisión y las penalidades por incumplimiento de contrato son, en principio, válidas. Sin embargo, es importante tener en cuenta que estas cláusulas pueden ser moderadas si se considera que no son proporcionales. La distinción crucial aquí es que la penalización no puede restringir ni penalizar el derecho a la actuación personal. En otras palabras, no se puede penalizar a un jugador por ejercer su derecho a cambiar de club o agente.

Ahora, en cuanto a las pautas para determinar la indemnización, existen factores importantes a considerar. Por ejemplo, el artículo 14.5 del reglamento establece que los honorarios por un contrato laboral vigente seguirán siendo cobrados por el agente, incluso si el contrato de agencia ya ha vencido, siempre y cuando el jugador no firme un nuevo contrato. Esto significa que, si el agente tenía, por ejemplo, seis meses de contrato restantes y negocia un nuevo contrato para el jugador de tres años, tendrá derecho a una comisión por esos tres años, no solo por los seis meses que le quedaban en el vínculo anterior, a menos que el jugador firme un nuevo contrato después de eso, lo que terminaría el derecho del agente a seguir recibiendo comisiones.

Este principio se basa en la idea de que el agente debe ser remunerado por la actividad que efectivamente lleva a cabo. En consecuencia, esto puede influir en la determinación de los daños, ya que el agente solo tendría derecho a comisiones por la parte vigente del contrato hasta su renovación o terminación. Esta consideración es vital, ya que puede afectar significativamente la cuantía de la indemnización y debe ser sopesada al calcular los posibles daños que pueda reclamar el agente o la otra parte en caso de rescisión del contrato.

Es crucial tener en cuenta todas estas variables y pautas al evaluar las indemnizaciones en el contexto de la terminación de contratos en el ámbito del fútbol. La relación entre las cláusulas contractuales, la actuación personal, el tiempo restante en el contrato y las restricciones legales deben ser consideradas de manera integral para determinar adecuadamente la compensación adecuada en caso de rescisión.

Otro aspecto interesante a destacar es el artículo 14.7 del Reglamento FIFA establece un punto fundamental en la relación entre los agentes y los jugadores

en el fútbol. En este artículo se aclara que el agente tiene derecho a cobrar una comisión sobre el salario efectivamente percibido por el jugador. Esto es relevante, ya que diversas circunstancias pueden impactar el salario de los jugadores, como reducciones salariales durante épocas de crisis, como fue el caso del COVID-19, o devaluación de la moneda en algunos países. Es importante notar que el agente tiene derecho a cobrar en función de lo que el jugador realmente recibe, no solo en lo que está escrito en el contrato. Esto asegura que el agente esté alineado con los intereses reales del jugador y evita posibles abusos.

Además, en el contexto de contratos con menores (artículo 14.9), la validez y la vigencia son aspectos críticos. A diferencia del sistema anterior de intermediarios, en el que no se podía cobrar por contratos con menores, el reglamento actual permite el cobro bajo ciertas formalidades. Esto es un cambio significativo y brinda a los agentes la oportunidad de ser remunerados por contratos con jugadores más jóvenes, siempre y cuando se cumplan las regulaciones establecidas.

Por otro lado, los artículos 14.12 a y b también son relevantes, ya que establecen que el agente tiene derecho a cobrar, salvo que antes del vencimiento del contrato se produzca un traspaso. Esto significa que, si el contrato se renueva, el agente no recibirá más comisiones por ese contrato. Del mismo modo, si se produce un traspaso, tampoco habrá comisiones adicionales. Sin embargo, en el caso de una rescisión sin causa, el agente tiene derecho a cobrar, ya que el jugador deberá pagar una indemnización al club, y el agente tiene derecho a su comisión por este proceso.

Es clave resaltar que el reglamento FIFA hace una distinción si el agente sigue siendo el representante del jugador. Si es el caso, no tendrá derecho a cobrar en caso de rescisión sin causa, ya que se presume que puede haber participado o inducido a la ruptura. Por otro lado, si el agente ya no representa al jugador, entonces sí tendrá derecho a cobrar la comisión del club. Esto resalta la importancia de la relación entre el agente y el jugador, y cómo influye en las posibles compensaciones.

Los topes establecidos por el reglamento también son esenciales (artículo 15). Cualquier determinación de daños o penalidad debe estar dentro de estos límites. No se puede establecer una indemnización que exceda estos topes, lo que asegura que las compensaciones sean proporcionales y acordes con el reglamento.

En torno a lo descrito, y retomando aspectos referentes a los artículos 12.12 y 12.13 sobre el derecho a la actuación del personal del cliente, en la relación entre los agentes, los jugadores y los clubes, especialmente en lo que respecta a las comisiones, los límites establecidos y el derecho de actuación personal del jugador o club; es fundamental comprender cómo estas disposiciones pueden afectar las demandas de indemnización y la aplicación de las comisiones en casos específicos.

En primer lugar, se hace hincapié en la importancia de respetar los tope de comisión establecidos por el reglamento. Por ejemplo, si el tope de comisión es del 3 % o 6 % (sumando ambas partes), un agente no puede unilateralmente exigir un 10 % de comisión en el contrato. Este límite busca evitar situaciones donde los agentes impongan comisiones excesivas, protegiendo tanto los intereses de los jugadores como los del club vendedor. Esta restricción garantiza que las comisiones sean proporcionales y equitativas, evitando prácticas abusivas.

En segundo lugar, se aborda el tema del derecho de actuación personal del jugador o club. Si un jugador o club argumenta que el agente no debería cobrar comisión debido a que actuaron personalmente en la negociación o ruptura del contrato, esta afirmación debe ser evaluada. Por ejemplo, si un jugador rescinde el contrato con un club y el agente busca indemnización basada en el contrato que lo excluía, el jugador podría argumentar que no se generó ningún daño para dicho agente; debido a que el jugador actuó personalmente en la situación.

En este escenario, se plantea un elemento interesante: si el jugador o club demuestra que el agente no hubiera tenido derecho a cobrar comisión porque la situación involucró una actuación personal, entonces, no se habría generado daño alguno que justifique la indemnización. Es decir, si el agente no hubiera cobrado comisión de todas maneras debido a la actuación personal, no existiría un perjuicio real para el agente.

En resumen, estos artículos establecen límites para las comisiones y reconocen el derecho de actuación personal del jugador o club. Estas disposiciones buscan asegurar que las comisiones sean justas, proporcionales y no se apliquen cuando no sea necesario. La interacción entre el agente, el jugador y el club debe ser transparente y equitativa, considerando todas las circunstancias para determinar si corresponde una indemnización en caso de rescisión de contrato.

En definitiva, las pautas para la determinación del daño expuestos, junto con otros aspectos del reglamento, abordan cuestiones esenciales en las relaciones contractuales en el fútbol, asegurando que las comisiones de los agentes estén alineadas con los intereses reales de los jugadores, estableciendo reglas claras sobre topes de indemnización y teniendo en cuenta circunstancias cambiantes, como las reducciones salariales o los contratos con menores. La dinámica entre el agente, el jugador y el club es compleja y está sujeta a múltiples regulaciones, y es necesario tener en cuenta todos estos factores al considerar las compensaciones y los términos de los contratos.

Por otro lado, el plazo máximo en los contratos de agencia es un aspecto crucial que debe considerarse cuidadosamente, como se establece en el artículo 14 del Reglamento. Este plazo, que no puede exceder de dos años, impacta directamente en los reclamos por daños y perjuicios en caso de incumplimiento. Un aspecto relevante es que estos contratos no pueden renovarse automáticamente, lo que hace necesario evaluar cómo se determina el daño en contratos sin un plazo de vigencia. Esto se vuelve particularmente relevante en situaciones que involucran porcentajes de futuras ventas de futbolistas.

En cuanto a las cláusulas de rescisión, si están bien establecidas, son cláusulas de penalización válidas y útiles, especialmente cuando un agente deja de representar al jugador. Estas cláusulas pueden evitar conflictos al acceder a contratos laborales y mantener la confidencialidad en las negociaciones, ya que el TAS no tiene potestad para forzar la divulgación de estos contratos.

Es fundamental y decisivo recordar que las cláusulas penales no deben ser excesivas y deben ajustarse proporcionalmente. La jurisprudencia ha demostrado que se pueden morigerar en función de circunstancias específicas, como la inexperiencia del jugador o la participación previa del agente en procesos similares. Además, es importante proyectar el valor de la cláusula considerando la duración del contrato, no solo en el momento de la firma, sino también en una eventual ruptura.

Los topes contractuales también son una consideración esencial al establecer cláusulas de penalización. Aunque se trata de una cuestión que puede generar debate, se considera que las penalidades pueden superar estos topes, ya que están relacionadas con el incumplimiento y no con la ejecución del contrato.

Desde este punto de vista, el artículo 163 del Código de las Obligaciones suizo tiene una relevancia significativa en el contexto de las cláusulas penales en los contratos de agencia y la determinación de su validez. Este artículo establece disposiciones relacionadas con la «moderación» de las cláusulas penales cuando se consideran excesivas.

El artículo 163 del Código de las Obligaciones suizo se refiere a situaciones en las cuales las partes han acordado una cláusula penal que, en su aplicación práctica, podría ser considerada desproporcionada o excesiva en relación con el daño real o la infracción cometida. El artículo faculta a los tribunales a intervenir y ajustar estas cláusulas penales si se considera que su monto es desproporcionado, buscando una equidad en la penalización.

Esta disposición legal enfatiza la necesidad de una evaluación detenida de la razonabilidad de las cláusulas penales, especialmente en contratos como los de agencia en el ámbito del fútbol, donde las comisiones y penalidades pueden tener un impacto financiero significativo. Los tribunales, incluidos aquellos en el ámbito de resolución de disputas deportivas, pueden aplicar el artículo 163 para ajustar las cláusulas penales si se considera que exceden lo que podría considerarse proporcional y equitativo en relación con el incumplimiento o el daño causado.

En el contexto de los contratos de agencia de jugadores de fútbol, el artículo 163 del Código de las Obligaciones suizo puede ser relevante para determinar la validez de las cláusulas penales y si estas requieren ser ajustadas o morigeradas en casos donde puedan considerarse excesivas en relación con las circunstancias específicas del contrato y las partes involucradas.

Por lo tanto, la consideración del artículo 163 del Código de las Obligaciones suizo es fundamental al diseñar cláusulas de penalización en contratos de agencia de jugadores, garantizando que estas no sean abusivas y cumplan con los criterios de razonabilidad y equidad establecidos por la ley. Por esta razón, el análisis de estos aspectos legales en los contratos de agencia, en particular la rescisión con o sin justa causa y la determinación de indemnizaciones, es fundamental para evitar futuros conflictos y asegurar la protección de las partes involucradas en la representación de jugadores en el mundo del fútbol.

Síntesis e ideas finales

Para concluir, podemos destacar que, a lo largo del tema desarrollado, hemos explorado diversos aspectos del Reglamento de Agentes en el ámbito del fútbol, abordando temas clave relacionados con la rescisión de contratos, cláusulas penales, indemnizaciones y la aplicación de regulaciones específicas en el marco de las relaciones entre jugadores, clubes y agentes. A continuación, se presenta un resumen de los puntos esenciales discutidos:

Rescisión de contratos. Analizamos las condiciones en las que se puede llevar a cabo la rescisión de contratos en el contexto de agentes y jugadores. Se enfatizó la importancia de distinguir entre la rescisión con justa causa y la rescisión sin justa causa. En el caso de la rescisión con justa causa, se exploraron los criterios y situaciones que pueden constituir una base sólida para tal acción, destacando el incumplimiento de obligaciones esenciales por parte de una de las partes, como el pago de salarios.

Indemnización. Examinamos cómo se calcula la indemnización en caso de rescisión de contratos sin justa causa. Se discutió la relevancia de los daños efectivamente causados y la posibilidad de incluir cláusulas de penalización en los contratos, siempre dentro de límites razonables establecidos por el artículo 163 del Código de las Obligaciones suizo. También se destacó la necesidad de considerar los plazos máximos para presentar demandas.

Cláusulas penales. Profundizamos en el uso de cláusulas penales en los contratos de agencia y su importancia en la protección de los intereses de las partes involucradas. Se mencionó la validez de las cláusulas de rescisión como una forma de establecer penalidades por incumplimiento, aunque se destacó la necesidad de que estas cláusulas sean proporcionales y razonables en relación con las circunstancias del contrato.

Plazo y duración de los contratos. Se mencionó que los contratos de agencia tienen un plazo máximo de dos años y que deben tener en cuenta esta limitación en su redacción. Además, se exploraron las implicaciones de los contratos que no tienen un plazo determinado y cómo se calculan los daños en esos casos, especialmente en situaciones que involucran un porcentaje de una futura venta de un jugador.

Consideración de los artículos. Se hizo hincapié en la importancia de considerar y aplicar los artículos específicos del Reglamento de Agentes y del Código de las Obligaciones suizo, como el artículo 163, que establece la moderación de cláusulas penales excesivas.

En conjunto, los temas planteados a lo largo de la lectura buscan proporcionar una visión más completa de las relaciones contractuales en el fútbol, especialmente en lo que respecta a los agentes y jugadores, destacando la importancia de la equidad, la proporcionalidad y la adecuada redacción de los contratos para evitar conflictos y proteger los derechos e intereses de todas las partes involucradas.

Unidad 1.2 La representación en el fútbol femenino

Introducción

La industria del fútbol femenino ha experimentado un impresionante auge en los últimos años, trascendiendo fronteras y generando un poderoso movimiento social por la igualdad de género. Este fenómeno, que abarca desde el aumento de espectadores en los estadios hasta el crecimiento en inversión de marcas y patrocinadores, representa una oportunidad única para impulsar la visibilidad de las deportistas de *élite* y establecer una plataforma sólida para el avance de la igualdad de género.

El fútbol, siendo el deporte más global del mundo, ha sido una plataforma eficaz para generar cambios sociales. A lo largo de la historia, diversas luchas por los derechos y las condiciones laborales de las mujeres han encontrado en el deporte, incluyendo el fútbol, un terreno fértil para promover la igualdad. Estados Unidos es un ejemplo relevante, donde han liderado estos esfuerzos en muchas áreas, y el fútbol femenino no se ha quedado atrás en este movimiento. El reconocimiento de las jugadoras como atletas de alto nivel y el aumento de la inversión en infraestructura, capacitación y competencias han redefinido el panorama de este deporte.

La inversión en el fútbol femenino se ha vuelto cada vez más atractiva para las marcas, ya que las deportistas representan embajadoras excepcionales con valores únicos y una imagen subutilizada en comparación con sus contrapartes masculinos. Este enfoque en el *marketing* y la comunicación no solo impulsa la visibilidad de las deportistas, sino que también contribuye significativamente a la economía del deporte y la promoción de figuras ejemplares que trascienden las canchas. La conexión entre las marcas y las futbolistas se ha convertido en una simbiosis beneficiosa, llevando los valores de ambas partes a un público global que busca ídolos inspiradores.

Además, la inversión en clubes femeninos, como el reciente ejemplo de la inversora del Washington Spirit que adquirió el Olympique de Lyon en Europa,

subraya el crecimiento exponencial de la industria y su potencial como un mercado idóneo para la inversión. Estos movimientos no solo fortalecen la infraestructura de los clubes y la calidad de las competiciones, sino que también elevan la notoriedad de las ligas femeninas, atrayendo a audiencias más amplias y estableciendo un ecosistema robusto y sostenible en el tiempo para el desarrollo de jóvenes talentos.

En última instancia, el auge del fútbol femenino es más que una tendencia pasajera. Representa un cambio significativo en la percepción y valoración del deporte practicado por mujeres, marcando una trayectoria firme hacia la igualdad y la visibilidad en una industria que ha estado tradicionalmente dominada por el fútbol masculino. Es una oportunidad para las marcas, una inversión en la igualdad de género y un motor poderoso para el crecimiento continuo del deporte y sus protagonistas femeninas, que merecen reconocimiento no solo por sus destrezas y habilidades motrices en el terreno de juego, sino también por su impacto en la sociedad y su capacidad de inspirar a las futuras generaciones.

La información adicional proporcionada arroja una luz fascinante sobre varios aspectos clave de la industria del fútbol femenino, desde los traspasos internacionales y la inversión en las jugadoras hasta los diálogos sociales, los convenios colectivos y las audiencias en los estadios. Esta ampliación del tema refuerza la importancia y el crecimiento continuo de esta disciplina deportiva. Permíteme profundizar y expandir aún más estos puntos para crear un texto académico enriquecedor.

Traspasos e Inversión: Auge y Desafíos

Los traspasos internacionales en el fútbol femenino han experimentado un aumento notable en los últimos años, demostrando un claro crecimiento en la inversión y la valorización de las jugadoras. El informe de la FIFA sobre traspasos internacionales es una prueba fehaciente de esta tendencia, con cifras récord que confirman el atractivo de este mercado. El incremento del 30,2% en el número de traspasos con respecto al año anterior, junto con el gasto total de 774.300 dólares en transferencias, subraya la creciente inversión económica en el fútbol femenino. Es interesante observar que Colombia lidera las contrataciones en la última ventana de transferencias, evidenciando el talento emergente de esta región, mientras que Suecia y Estados Unidos también demuestran su protagonismo en la tabla de jugadoras transferidas.

Este auge en los traspasos no solo beneficia económicamente a las deportistas de *élite*, sino que también contribuye a la visibilidad y a la consolidación del fútbol femenino como un mercado en crecimiento. Sin embargo, es crucial

destacar que, a pesar de estos avances, todavía hay un desequilibrio en la cantidad de información y datos disponibles en comparación con el fútbol masculino. Para un desarrollo sostenible, es esencial que se continúe investigando, recopilando y compartiendo datos relevantes sobre el fútbol femenino para respaldar una planificación estratégica más precisa.

Convenios colectivos: fortaleciendo la profesionalización

La implementación de convenios colectivos específicos para el fútbol femenino es un paso fundamental para asegurar la profesionalización y la estabilidad de las jugadoras. Estos acuerdos, respaldados por el trabajo incansable de organizaciones como FIFPRO, han comenzado a establecerse en varios países, incluyendo Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y España. Estos convenios proporcionan a las jugadoras derechos laborales, condiciones contractuales más seguras y un ambiente propicio para su desarrollo tanto dentro como fuera del campo.

La existencia de estos convenios es un testimonio del compromiso con el diálogo social y la equidad de género en el deporte. No solo garantizan un trato justo para las deportistas, sino que también sirven como plataforma para discutir temas más amplios relacionados con el fútbol femenino en cada país. Al facilitar la comunicación entre las ligas, los sindicatos y las partes interesadas, se pueden abordar cuestiones esenciales como la inversión en infraestructura, el aumento de la visibilidad y el desarrollo de jóvenes talentos. La evolución de estos convenios es un desafío que impulsa hacia la profesionalización del fútbol femenino y contribuye a su crecimiento sostenible.

Audiencias y asistencias: perspectivas positivas

El incremento en las asistencias a los estadios y el crecimiento del interés en el fútbol femenino es una señal alentadora de su progreso. Aunque es cierto que las cifras de asistencia aún no alcanzan los niveles consistentes de lleno en los estadios, es evidente que hay un crecimiento constante. Los ejemplos recientes de partidos con estadios llenos, como los encuentros del FC Barcelona en la Liga de Campeones, demuestran que el potencial de audiencia está presente. Las condiciones para atraer a más aficionados incluyen no solo la presencia de clubes destacados, sino también el aumento de la calidad del juego y una experiencia atractiva para el público.

Es importante reconocer que el crecimiento de las audiencias y asistencias va más allá de los partidos de alto perfil, extendiéndose a encuentros regulares de ligas. Este aumento progresivo es resultado de una mayor promoción, inversión y, en parte, de los convenios colectivos que brindan estabilidad a las jugadoras,

permitiéndoles centrarse en el fútbol a tiempo completo. La creciente presencia de aficionados en los estadios es un reflejo del interés genuino en el fútbol femenino, lo que subraya la necesidad de continuar mejorando las condiciones y oportunidades para las jugadoras.

En resumen, el fútbol femenino está experimentando un momento crucial de crecimiento, apoyado por un aumento en los traspasos, una inversión en constante expansión, la consolidación de convenios colectivos y un interés creciente de los aficionados. A pesar de los desafíos persistentes, como la falta de datos detallados en comparación con el fútbol masculino, este sector muestra un potencial inmenso para convertirse en un mercado global sólido y equitativo. La colaboración continua entre organizaciones deportivas, clubes, sindicatos y entusiastas del fútbol es esencial para alcanzar la profesionalización completa y el reconocimiento merecido para las deportistas femeninas, y para asegurar un futuro brillante para el fútbol femenino en todo el mundo.

Desde la Copa del Mundo de Canadá en 2015, hemos sido testigos de un punto de inflexión que ha impulsado este deporte hacia nuevos niveles de interés y participación. La expansión de 16 a 24 equipos en ese torneo ha demostrado ser un factor fundamental para aumentar la visibilidad y el seguimiento, atrayendo a más espectadores a nivel global. Este crecimiento en el interés se manifiesta en las visualizaciones televisivas y en el seguimiento del torneo, lo que indica un avance prometedor para el fútbol femenino.

Si bien es cierto que existen informes e investigaciones en curso que proporcionan valiosos datos, la demanda de una mayor documentación y análisis persiste. Desde 2020 hasta la fecha actual, se ha observado un esfuerzo encomiable por parte de las instituciones para recopilar más información y asignar recursos para este propósito. Este impulso es crucial para comprender completamente las tendencias, tomar decisiones informadas y establecer estrategias sólidas para el desarrollo del fútbol femenino.

Los informes disponibles ofrecen un valioso punto de partida, pero la necesidad de datos más detallados y completos sigue siendo un aspecto importante para el crecimiento continuo y la profesionalización del fútbol femenino. La inversión en investigación y el acceso a información precisa son elementos esenciales para respaldar el progreso sostenible de este deporte. A medida que la comunidad deportiva, las organizaciones y los aficionados se unen para apoyar y promover el fútbol femenino, contar con datos sólidos y una evaluación constante de las tendencias se convierte en un activo invaluable.

El crecimiento constatado desde la Copa del Mundo de 2015, la calidad del juego, el apoyo de las naciones anfitrionas y los esfuerzos en curso para recopilar datos y aumentar la documentación respaldan el futuro prometedor de este deporte. A través de una colaboración continua y una inversión tanto en el desarrollo de las jugadoras como en la comprensión profunda de las dinámicas del fútbol femenino, podemos esperar un impacto duradero y positivo en el panorama deportivo y social a nivel mundial.

En el ámbito del reglamento, es esencial recordar los seis pilares fundamentales que conforman el nuevo reglamento de agentes de fútbol. Estos pilares, diseñados para garantizar la integridad, la ética y la profesionalización de la industria, tienen implicaciones significativas para el fútbol femenino y el mundo del deporte en general. Analicemos detenidamente cada uno de estos pilares:

1. Introducción del sistema de licencia obligatorio

La reintroducción del sistema de licencia obligatorio para los agentes de fútbol es un paso crítico para elevar los estándares de la representación de las jugadoras y asegurar una gestión ética y profesional. La obtención de una licencia puede requerir la satisfacción de ciertos requisitos, como la demostración de conocimientos, experiencia y cumplimiento de normas de conducta. Este sistema promueve la profesionalización y protege a las jugadoras de posibles prácticas inapropiadas.

2. Requisitos de desarrollo profesional continuo

La implementación de requisitos de desarrollo profesional continuo para los agentes es esencial para mantener un nivel elevado de conocimientos y prácticas actualizadas. Dada la dinámica evolución del deporte y el entorno legal, los agentes deben estar al día con las últimas tendencias y regulaciones. La formación continua garantiza que las jugadoras reciban asesoramiento de calidad y estén respaldadas por profesionales informados.

3. Limitación de conflictos de interés

La limitación de conflictos de interés es fundamental para evitar situaciones que puedan comprometer los intereses de las jugadoras. Establecer normas claras sobre quién puede representar a quién y evitar conflictos que puedan influir en las decisiones esenciales, protege la integridad del deporte y garantiza que las decisiones sean tomadas en función del mejor interés de las jugadoras.

4. Representación de menores

La protección de los derechos de los menores en el fútbol es un principio fundamental. Prohibir el cobro de honorarios a los menores y garantizar su bienestar y desarrollo seguro son aspectos clave en este pilar. El énfasis de

FIFA en la salvaguardia y la formación en este ámbito es un reconocimiento de la importancia de cuidar la integridad y el bienestar de los futuros talentos.

5. Límite a los honorarios

Uno de los temas más discutidos y mediáticos del nuevo reglamento es la limitación de honorarios. Aunque en el fútbol femenino las cifras no alcanzan los montos del masculino, es crucial establecer límites para mantener un equilibrio y evitar prácticas excesivas. El tope de 200 000 USD establecido por FIFA busca mantener una relación justa y razonable entre agentes y jugadoras, permitiendo un crecimiento sostenible.

6. Reasunción de la jurisdicción de disputas

La decisión de que FIFA sea la entidad que resuelva las disputas y asuma la jurisdicción es un paso importante hacia la resolución imparcial y especializada de conflictos en el mundo del fútbol. Contar con un órgano que comprenda las particularidades del deporte y del ámbito internacional proporciona una mayor protección a las partes involucradas y promueve la justicia en las disputas.

En resumen, estos seis pilares del nuevo Reglamento de Agentes de Fútbol tienen como objetivo principal elevar la calidad de la representación, garantizar la protección de las jugadoras y mantener la integridad del deporte. A medida que el fútbol femenino continúa creciendo, es esencial que estos pilares sean implementados y respetados para crear un entorno profesional, ético y seguro para todas las jugadoras y agentes. La regulación sólida es una herramienta fundamental en el camino hacia un futuro brillante para el fútbol femenino.

Siguiendo con la interacción entre la industria del fútbol femenino, la regulación de agentes y los pilares del nuevo reglamento, así como su impacto en la profesionalización del fútbol femenino, a continuación, destacamos algunos aspectos a tener en cuenta en el marco de la evolución continua en la que se encuentra enmarcado el fútbol femenino en la actualidad.

Efecto de los pilares del Reglamento en el fútbol femenino

El nuevo reglamento de FIFA, que establece los pilares de licencia obligatoria, requisitos de desarrollo profesional continuo, limitación de conflictos de interés, representación de menores, límites a los honorarios y reasunción de la jurisdicción de disputas, tiene una relevancia destacada en el fútbol femenino. Aunque es aplicable a ambos géneros, presenta desafíos y particularidades específicas en el contexto del fútbol femenino.

Contratos y necesidades de las jugadoras

En este sentido, es importante notar que las necesidades de las jugadoras pueden diferir en ciertos aspectos respecto a los jugadores de fútbol masculino. Uno de los puntos señalados es la continuidad en el mismo club, ya que, en muchas ocasiones, especialmente en el ámbito femenino, las renovaciones y la estabilidad en un club son de mayor relevancia, debido a la inexistencia de una alta frecuencia de traspasos. La representación puede ser esencial para facilitar estas negociaciones y ayudar a las jugadoras a tomar decisiones informadas sobre su futuro en el fútbol profesional.

Diferencias en contratos y limitación de honorarios

La variabilidad en los contratos es otro aspecto a considerar. Mientras que en el fútbol masculino encontramos contratos más detallados y con disposiciones estandarizadas, en el femenino la situación puede ser más diversa, con contratos de menor extensión y detalles, lo que resalta la necesidad de asesoramiento especializado para garantizar que los intereses de las jugadoras y entrenadoras sean protegidos. Además, la cuestión de los honorarios por representación es un elemento particularmente relevante en el fútbol femenino, ya que es menos común que los clubes asuman estos costes, y suele recaer en las propias jugadoras. Aquí es crucial asegurarse de que los honorarios cumplan con los límites establecidos por el reglamento y que las jugadoras reciban un asesoramiento transparente sobre esta cuestión.

Necesidad de profesionalización y desarrollo sostenible

Estos aspectos resaltan la importancia de la profesionalización continua del fútbol femenino y de establecer un entorno donde las jugadoras y entrenadoras puedan desarrollarse en condiciones equitativas y estables. La duración de los contratos, como se mencionó, es un punto que podría ser objeto de negociación para asegurar que las jugadoras tengan oportunidades de desarrollo a largo plazo.

Hacia un futuro en crecimiento

A pesar de las particularidades y desafíos, es evidente que el fútbol femenino está en un camino de crecimiento y evolución. La necesidad de un enfoque más profesional, transparente y sostenible es crucial para el avance continuo de este deporte. A medida que el reglamento y los agentes se adaptan para satisfacer las necesidades del fútbol femenino, es importante recordar que el objetivo final es crear un entorno donde las jugadoras y entrenadoras puedan prosperar y donde la igualdad de oportunidades sea una realidad en todos los niveles del fútbol.

La representación de las jugadoras en el fútbol femenino, tal como la conciben WOT y Bellver Sport, va más allá de una simple gestión de contratos; se trata de un enfoque integral que abarca diversos aspectos fundamentales para el desarrollo y bienestar de las deportistas. Este enfoque se compone de varios pilares esenciales, entre los que se destaca la función clave de la negociación con los clubes.

En este sentido, el rol del representante es crucial. Las jugadoras buscan contar con profesionales capaces de manejar las complejidades de las negociaciones, ya sea con su club actual para renovar el contrato o con otros clubes interesados en sus servicios. Desde WOT y Bellver Sport, se apunta a gestionar estas negociaciones de manera estratégica, no solo velando por aspectos económicos, sino también buscando alinear las preferencias de la jugadora con las oportunidades que surgen en el mercado.

Un elemento que se está haciendo cada vez más presente en el fútbol femenino, siguiendo una tendencia ya arraigada en el masculino, son las cláusulas de rescisión. Aunque hasta hace poco su uso era inusual en este ámbito, su creciente adopción plantea nuevos retos y oportunidades. Los representantes deben estar preparados para lidiar con esta situación, coordinando con el club actual y evaluando cuidadosamente las implicaciones de que un club esté dispuesto a pagar una cláusula de liberación.

Sin embargo, la representación no se limita a las negociaciones. Un segundo pilar fundamental es el asesoramiento jurídico. Esto no se limita únicamente a revisar contratos; es un apoyo legal completo que las jugadoras necesitan para enfrentar las complejidades legales en su carrera y vida personal. Este aspecto es especialmente crucial en cuestiones fiscales, dado el aumento del poder adquisitivo de las jugadoras, sus inversiones y la gestión de su patrimonio. Asegurar una asesoría jurídica continuada y completa es esencial, ya que a lo largo de la carrera de una jugadora pueden surgir una variedad de situaciones que requieren respuestas legales.

La preparación para el futuro y el presente de las jugadoras es el objetivo fundamental de esta representación integral. No se trata solo de asegurar un contrato bien negociado, sino de brindarles un equipo de profesionales que las respalde en todas las áreas. Desde la negociación hasta el asesoramiento jurídico y fiscal, el objetivo es proporcionar las condiciones para el crecimiento sostenible de las jugadoras en el mundo del fútbol.

La labor de WOT y Bellver Sport en esta área es esencial para garantizar que las jugadoras reciban una representación de alta calidad, que comprenda las particularidades del fútbol femenino y se enfoque en sus necesidades. Este

enfoque completo y centrado en el desarrollo sostenible es fundamental para el avance y la prosperidad del fútbol femenino en un entorno donde las jugadoras enfrentan desafíos únicos y buscan asegurar su futuro en este deporte.

La representación en el fútbol femenino es un proceso que va más allá de la simple negociación de contratos con clubes. A diferencia del fútbol masculino, que ha estado más desarrollado profesionalmente en términos de representación, el enfoque en el fútbol femenino estuvo tradicionalmente centrado en la negociación, dejando aspectos vitales de la carrera de una jugadora desatendidos. Sin embargo, es crucial destacar que la representación en el fútbol femenino debe ser vista como una colaboración continua, un acompañamiento integral a lo largo de la carrera de la jugadora que abarca múltiples áreas.

Una de las áreas fundamentales es el desarrollo de la marca personal. En un mercado en crecimiento, las futbolistas están comprendiendo la importancia de tener una marca personal sólida que puedan promocionar. Además de ser jugadoras de fútbol, tanto hombres como mujeres tienen una faceta de *marketing* y comunicación. Explotar su imagen para obtener beneficios económicos es especialmente relevante en el fútbol femenino, donde los fondos no son tan abundantes como en el masculino. La construcción de una marca personal auténtica, con mensajes arraigados en su personalidad, es esencial para transmitir a los aficionados y a las marcas con las que se asocian.

La gestión de prensa y comunicación es otro aspecto vital. Un equipo de prensa eficiente asegura que las noticias que generan las jugadoras se presenten de manera estratégica. Desde anuncios de renovación de contratos hasta eventos en los que participan, todo se comunica de forma cuidadosa para aumentar la notoriedad en los medios de comunicación, lo que a su vez atrae la atención de marcas.

El *marketing* deportivo va más allá de los patrocinios deportivos. También implica colaborar en acciones específicas de *marketing* que las marcas desean llevar a cabo. Esta proactividad para buscar oportunidades que beneficien económicamente a las jugadoras es crucial.

Además, se debe considerar la planificación para el poscarrera, que es aún más relevante en el fútbol femenino, debido a los ingresos relativamente más bajos en comparación con el fútbol masculino. Preparar a las jugadoras para una transición exitosa después de su carrera deportiva es fundamental. Esto puede incluir asesoramiento financiero y ayudar a las jugadoras a explorar opciones educativas o profesionales para su vida después del fútbol.

En definitiva, la representación en el fútbol femenino implica un enfoque continuo y holístico que va más allá de las negociaciones de contratos. Es un acompañamiento completo a lo largo de la carrera de la jugadora, que incluye el desarrollo de marca personal, gestión de prensa, *marketing* deportivo y planificación para el futuro. A medida que el fútbol femenino sigue creciendo, estas áreas se vuelven cada vez más esenciales para el éxito de las jugadoras en su carrera y más allá.

Case study

A continuación, presentaremos un ejemplo ilustrativo para destacar la importancia de la continuidad en el desarrollo de una jugadora de fútbol y las diversas variables que atraviesa a lo largo de su carrera. Tomaremos como caso de estudio a Claudia Zornoza, mediocentro del Real Madrid y miembro de la Selección española, lo cual constituye un ejemplo idóneo para analizar los puntos previamente discutidos.

En primer lugar, Claudia Zornoza ha forjado una destacada trayectoria en su carrera deportiva, transitando por varios equipos de la primera división con un historial impresionante. Comenzó en el Pozuelo, un equipo de relevancia en la primera división. Posteriormente, formó parte del Rayo Vallecano, durante un periodo en el que el equipo alcanzó el nivel de la Champions League, lo que contribuyó a elevar su notoriedad. Luego, su paso por el Atlético de Madrid coincidió con años de gloria para el equipo, donde cosecharon numerosos títulos de liga. A continuación, Claudia optó por otras experiencias en equipos como Valencia, Real Sociedad, y el Levante, donde su carrera continuó ascendiendo. Finalmente, su incorporación al Real Madrid, tras dos exitosos años en el Levante, la llevó a una posición de titular indiscutible.

Resulta relevante destacar algunos datos significativos sobre Claudia Zornoza: acumula más de 380 partidos en la primera división, ha marcado más de 90 goles como deportista de *élite* y ha proporcionado más de 100 asistencias, todo ello acompañado de un impresionante 82 % de titularidad en los equipos donde ha jugado. Estos datos no solo demuestran una sólida trayectoria en la primera división, sino también una habilidad excepcional para equilibrar su rol defensivo como mediocentro con contribuciones ofensivas significativas.

A través del análisis del caso de Claudia Zornoza, es posible examinar los diferentes aspectos de su representación que se ajustan a los elementos previamente mencionados. Comenzando con la negociación, es fundamental subrayar que todas las gestiones relacionadas con su actual club y los asuntos jurídicos, ya sean renovaciones de contratos o nuevos acuerdos, pasan a través

de la representación, garantizando un asesoramiento jurídico completo y bien informado.

En cuanto al seguimiento deportivo y personal, se busca establecer una conexión cercana y de confianza entre la jugadora y el representante. La comunicación fluida se convierte en un elemento esencial, permitiendo a la jugadora compartir sus inquietudes, dudas sobre entrenamientos, partidos y cuestiones personales que puedan afectar su rendimiento en el ámbito laboral. Además, se realiza un seguimiento de sus actuaciones en los partidos, identificando tanto sus fortalezas como áreas de mejora para proporcionar un acompañamiento sólido.

El área de marcas y comunicación es crucial, considerando que Zornoza es la imagen principal de New Balance, en España. Este ejemplo resalta la importancia de alinear los intereses de la jugadora con los de la marca. La gestión de patrocinios y colaboraciones requiere una atención constante, asegurando que los acuerdos se cumplan y que las actividades promocionales se ajusten a la agenda de la jugadora. Esta tarea va más allá de la firma del contrato, ya que implica una gestión proactiva para garantizar que ambas partes alcancen sus objetivos.

Por último, pero no menos importante, surge la consideración de la poscarrera. Esta faceta es especialmente relevante en el fútbol femenino, donde las carreras suelen generar menos ingresos que en el masculino. Preparar a las jugadoras para su vida después del fútbol es esencial, y esto incluye aspectos financieros, decisiones sobre futuros estudios y planificación para que su éxito en la post carrera esté a la par con su carrera deportiva.

El ejemplo de Claudia Zornoza ilustra de manera efectiva la complejidad y la necesidad de un enfoque integral en la representación de futbolistas profesionales, especialmente en el ámbito del fútbol femenino. La carrera de Claudia muestra un patrón de movimientos estratégicos entre diversos equipos de primera división, destacando una trayectoria sólida y exitosa. Este escenario proporciona un marco valioso para comprender cómo se aplican las distintas facetas de la representación en una jugadora de alto nivel.

Uno de los aspectos sobresalientes es el desarrollo de la marca personal de Claudia. Su elección de llevar una alimentación vegetariana, vista como un mensaje distintivo, ha sido cuidadosamente explotada a través de sus canales de redes sociales y entrevistas en medios de comunicación. Este enfoque estratégico ha atraído patrocinadores, como su asociación con la marca New Balance, posicionándola, tal como indicamos anteriormente, como una figura de referencia en el contexto deportivo español. La gestión de estos patrocinios

no se limita a la firma del contrato, sino que requiere un seguimiento continuo para garantizar que los compromisos contractuales se cumplan, y que las necesidades de la marca y de la jugadora se alineen de manera armoniosa.

En esta misma línea, el gabinete de prensa desempeña un papel crucial. La proyección de los logros de Claudia en los medios de comunicación es esencial para atraer nuevas oportunidades de colaboración. Las acciones exitosas con marcas a menudo generan un efecto de atracción, y es fundamental que el representante administre estas interacciones para maximizar el valor de la imagen pública de la jugadora.

El acompañamiento a eventos, *shootings* y premios es otra área en la que el representante se convierte en un apoyo constante. Asegurar que Claudia se sienta respaldada y segura en todas las situaciones, desde eventos publicitarios hasta situaciones más delicadas, es fundamental para mantener su confianza en la figura del representante y garantizar un manejo profesional de su carrera.

Además de estas facetas, la representación también involucra el asesoramiento en crisis. En un mundo donde las redes sociales pueden amplificar cualquier comentario o acción, la capacidad de gestionar crisis y de brindar respuestas adecuadas es imprescindible. Claudia tiene la confianza de que, en situaciones difíciles, su representante estará allí para apoyarla y tomar medidas para mitigar los impactos negativos.

El entorno digital, la imagen coherente en redes sociales y el cuidadoso manejo de cada detalle, desde descripciones hasta tonos de color, demuestran un compromiso meticuloso con la construcción de la marca personal de Claudia. La combinación de aspectos personales, profesionales y de estilo de vida refuerzan la narrativa que ella desea transmitir, lo que a su vez atrae a marcas interesadas en asociarse con su imagen.

En resumen, el caso de Claudia Zornoza es un testimonio elocuente de cómo una representación efectiva en el fútbol femenino va mucho más allá de las negociaciones de contratos. Es un proceso continuo que implica el desarrollo de la marca personal, la gestión de patrocinios, la proyección en medios de comunicación, la asistencia en eventos, el manejo de crisis y el compromiso constante para el bienestar y el éxito de la jugadora. Un representante exitoso, como en el caso de Claudia, es un aliado invaluable en la carrera de una futbolista profesional, garantizando que su imagen y sus intereses estén debidamente cuidados en cada paso de su camino.

El análisis presentado aborda varios aspectos cruciales en la representación de futbolistas en el contexto emergente del fútbol femenino. La identificación de

diferenciación es fundamental, particularmente cuando un representante busca atraer a marcas y maximizar las oportunidades para sus jugadoras. La estrategia de asociar a una jugadora con marcas que resuenan con aspectos únicos de su vida, como la elección de una alimentación vegetariana, representa una táctica inteligente para aumentar la visibilidad y la conexión con el público.

Desde aquí podemos subrayar la importancia del papel esencial de la construcción de la industria en el fútbol femenino. A medida que las ligas se profesionalizan y aumenta la competencia, es fundamental que los representantes se adapten a este crecimiento y ofrezcan servicios que vayan más allá de lo tradicional. Los servicios adicionales, como la estrategia de comunicación y el desarrollo de marca personal, se convierten en elementos valiosos para las jugadoras en un mercado donde estas áreas todavía no se explotan o expandidas en su totalidad.

La competitividad emergente en las ligas femeninas es un factor relevante. A medida que las ligas se nivelan y las jugadoras ganan calidad, el mercado experimenta más traspasos y movimientos, lo que impulsa la industria. Mantener este crecimiento y evitar retrocesos es un desafío continuo, y la búsqueda de visibilidad es un elemento central en este proceso.

El enfoque en la visibilización es trascendental tanto en el aspecto deportivo como en el personal. Los estamentos que dirigen el fútbol femenino deben facilitar el acceso y promover la visión del deporte para atraer a más agentes y fomentar un interés más amplio en el fútbol femenino. A nivel personal, deben fomentar la construcción de la marca personal y la colaboración con marcas, que es esencial para incrementar la visibilidad de las jugadoras. Estos esfuerzos, ejemplificados en la colaboración exitosa con New Balance en el caso de Claudia, ilustran cómo un enfoque estratégico y estructurado permite transformar la presencia y la percepción de una jugadora.

En conjunto, es factible identificar una visión detallada y fundamentada de los desafíos y las oportunidades que enfrentan las jugadoras y sus representantes en el mundo en constante evolución del fútbol femenino. El énfasis en la diferenciación, la adaptación a la construcción de la industria, la maximización de servicios adicionales, la competitividad y la visibilización resultan indispensables para aprovechar todo el potencial de las jugadoras y hacer avanzar la industria del fútbol femenino. Además, las jugadoras se sentirán parte de esta evolución y crecimiento en el mercado.

La importancia de no replicar de manera acrítica los modelos preestablecidos en el fútbol masculino y, en cambio, aprender de las experiencias pasadas, es

una consideración de suma relevancia. A pesar de tratarse del mismo deporte, es imperativo discernir las diferencias esenciales que existen entre el fútbol femenino y masculino, y, sobre esa base, aplicar lecciones pertinentes al contexto de la industria del fútbol femenino. Esta perspectiva es especialmente valiosa en la actualidad, donde el foco está en determinar el rumbo que toma el fútbol femenino y cómo puede beneficiarse del conocimiento acumulado en el ámbito masculino.

Es cierto que la mayoría de los agentes deportivos centran sus esfuerzos en el ámbito masculino, lo que plantea un desafío adicional al tratar de trasladar estas experiencias al fútbol femenino. Sin embargo, este reto presenta una oportunidad única para adaptar las prácticas exitosas del fútbol masculino a la industria emergente del fútbol femenino. Es vital, no obstante, enfocar estas adaptaciones de manera precisa, considerando las particularidades inherentes a la verdadera naturaleza de esta industria.

Aunque existen áreas de convergencia en el trabajo con jugadores y jugadoras, es esencial recalcar que el fútbol femenino no puede ser considerado una simple extensión o versión reducida del fútbol masculino. Más bien, es un producto con características únicas, con una trayectoria y un impacto específicos en la industria deportiva. De esta manera, los desafíos que enfrenta el fútbol femenino, como la falta de diferenciación en el trato que reciben los clubes, requieren ser abordados de manera proactiva y estratégica.

En este contexto, el rol de los agentes y representantes adquiere una importancia trascendental. Su labor no se limita a asegurar condiciones económicas favorables para sus representadas, sino que también debe involucrar la diferenciación del producto y del cliente. A medida que la industria del fútbol femenino continúa evolucionando, es esencial considerar sus singularidades y promover un diálogo constructivo en torno a convenios colectivos y movimientos sindicales que respalden a las futbolistas y garanticen condiciones laborales estables.

El futuro de las futbolistas puede, de hecho, ser más breve en comparación con el de sus homólogos masculinos. Por esta razón, se deben sentar las bases para asegurar su estabilidad y reconocimiento. Los agentes tienen un papel fundamental en esta tarea, brindando asesoramiento sensato a las jugadoras, comunicando las realidades de la industria y ayudándolas a tomar decisiones que les beneficien tanto en su desarrollo profesional como personal.

La comunicación efectiva entre las representadas y los agentes es de gran importancia, especialmente considerando que muchas jugadoras pueden ser jóvenes y necesitar orientación. A través de un diálogo constructivo, los agentes

pueden aconsejar a las futbolistas para que sigan el camino adecuado, tanto dentro como fuera del terreno de juego. La función de un representante abarca no solo los aspectos laborales, sino también el desarrollo integral de la jugadora.

En síntesis, el fútbol femenino exige un enfoque diferenciado y especializado en la industria deportiva. Aprender de los errores y adaptar las lecciones provenientes del fútbol masculino a la realidad del fútbol femenino es esencial para su crecimiento sostenible. Los agentes desempeñan un papel crucial en este proceso, guiando a las jugadoras hacia un camino que considere las particularidades de la industria y ayudándolas a enfrentar los desafíos únicos que este sector enfrenta en su búsqueda por el reconocimiento y el éxito plenos.

La valorización de la profesionalización del fútbol femenino: desafíos y oportunidades

La evolución del fútbol femenino ha sido evidente en los últimos años, aunque aún enfrenta retos que deben ser abordados para garantizar su desarrollo pleno. Uno de los aspectos cruciales es reconocer la profesionalización de este deporte, no solo en términos de salarios y contratos, sino también en la construcción de una industria sólida. A pesar de los avances, la heterogeneidad en el estatus profesional del fútbol femenino en distintos países implica que no siempre se cuenta con expertos especializados en esta rama, lo que representa un desafío para brindar asesoramiento de alta calidad. Por tanto, la capacitación y comprensión profunda de las particularidades del fútbol femenino por parte de los representantes es esencial para guiar de manera adecuada a las jugadoras en su carrera.

La profesionalización del fútbol femenino no es simplemente una etiqueta, sino un proceso complejo que involucra una serie de consideraciones. Es cierto que, si bien en algunos lugares las condiciones salariales pueden ser más altas, la falta de homogeneidad en la categorización profesional de las ligas implica que aún queda camino por recorrer. Aquí, la terminología jurídica juega un papel crucial, y su comprensión es vital para definir claramente el estatus de las jugadoras y sus derechos. La diversidad de situaciones legales en distintos países hace que, a pesar de los avances, no todos los representantes estén igualmente capacitados para enfrentar los retos legales y laborales que puedan surgir.

La importancia de la profesionalización no debe subestimarse. Las instituciones, como la FIFA y las confederaciones, están respaldando esta transformación, y los salarios de las jugadoras están en constante mejora. Las

oportunidades comerciales y de *marketing* se están presentando, y es esencial reconocer la necesidad de un asesoramiento integral que no solo considere aspectos contractuales, sino también los desafíos personales y de salud que pueden surgir a lo largo de la carrera de una jugadora. Es aquí donde el asesoramiento jurídico específico se vuelve fundamental. Temas como la maternidad y el embarazo, aunque no estén directamente estipulados en los contratos, requieren la asesoría de expertos para garantizar que las jugadoras estén protegidas y conscientes de sus derechos y obligaciones.

La globalidad del fútbol femenino implica que las regulaciones de FIFA tienen un alcance amplio, sin importar la ubicación geográfica. Este aspecto resalta la importancia de contar con asesoramiento legal especializado en el ámbito del fútbol femenino, ya que las regulaciones son aplicables a nivel internacional. Los representantes deben ser capaces de proporcionar respuestas adecuadas y mantenerse actualizados con las regulaciones cambiantes para garantizar la protección y bienestar de las jugadoras.

Las oportunidades comerciales y de *marketing* son un componente crucial en el desarrollo económico de las jugadoras de *élite*. Sin embargo, es necesario que ellas comprendan la relevancia de estos aspectos en su carrera. El trabajo de los representantes va más allá de simplemente gestionar contratos, también implica cultivar una mentalidad que reconozca el valor de estas oportunidades adicionales, como *shootings* con marcas, que, aunque pueden parecer agotadores en momentos, tienen un impacto significativo en la marca personal y la carrera de la jugadora. Esta labor de persuasión y educación es parte integral del rol del representante y contribuye al éxito a largo plazo de la jugadora.

En definitiva, la profesionalización del fútbol femenino es un proceso en constante evolución que implica desafíos únicos y valiosas oportunidades. Los representantes tienen la responsabilidad de estar bien informados sobre la industria, proporcionar un asesoramiento jurídico especializado y educar a las jugadoras sobre la importancia de las oportunidades comerciales y de *marketing*. La valorización de esta profesionalización no solo beneficia a las jugadoras individualmente, sino que también contribuye al crecimiento global del fútbol femenino como una industria sólida y en constante crecimiento.

Jugadoras infravaloradas

El fútbol femenino, aunque ha avanzado significativamente en los últimos años, aún enfrenta desafíos cruciales, uno de los cuales es la preocupante problemática de las jugadoras infravaloradas. A pesar del crecimiento en la visibilidad y la inversión en esta disciplina, muchas futbolistas siguen lidiando

con la falta de reconocimiento adecuado, lo que puede impactar negativamente en su desarrollo profesional y en la percepción general de su valía en la industria deportiva.

Una de las razones subyacentes de esta infravaloración radica en el hecho de que el fútbol femenino ha estado a la sombra del fútbol masculino durante décadas, lo que ha perpetuado una brecha en términos de inversión, visibilidad y recursos. Esta disparidad se ha traducido en salarios más bajos, menos oportunidades comerciales y una menor presencia en los medios de comunicación, lo que ha relegado a muchas jugadoras a un segundo plano en la conversación futbolística.

Resulta un aspecto relevante comprender y dimensionar que las jugadoras infravaloradas no solo enfrentan desafíos económicos, sino también emocionales y que estos repercuten en el desarrollo profesional. La falta de reconocimiento puede minar la confianza de las deportistas, afectar su motivación y limitar su capacidad para alcanzar su máximo potencial en el campo. Además, la infravaloración puede restringir las oportunidades de patrocinio y colaboración con marcas, lo que puede tener un impacto negativo en sus ingresos y su capacidad para construir una marca personal sólida.

Para abordar este problema, es esencial que la industria del fútbol femenino implemente estrategias sólidas para promover la equidad y reconocer el valor intrínseco de las jugadoras. Esto implica no solo mejorar los contratos y salarios, sino también crear oportunidades comerciales y de *marketing* que sean verdaderamente inclusivas y que reflejen la importancia y el potencial de las futbolistas. Las agencias de representación y los agentes tienen un papel fundamental en este proceso, ya que deben ser defensores apasionados de las jugadoras, buscando oportunidades que las impulsen en su carrera y ayudándolas a construir una presencia sólida en el mercado.

La educación, la concienciación y el trabajo interdisciplinario son herramientas clave en la lucha contra la infravaloración de las jugadoras. Se deben promover iniciativas que destaquen los logros y el talento de las futbolistas, y que generen un cambio en la percepción de su importancia en la industria. Las campañas de sensibilización, la cobertura mediática positiva y la promoción de modelos a seguir pueden ayudar a cambiar la narrativa y a romper con los estereotipos que han limitado el reconocimiento de las deportistas.

En última instancia, el fútbol femenino tiene un potencial ilimitado. La infraestructura está en constante expansión, las ligas se profesionalizan y las jugadoras son cada vez más visibles en el escenario deportivo global. Sin embargo, para que este potencial se materialice plenamente, es crucial abordar

la problemática de las jugadoras infravaloradas. Solo a través de un esfuerzo colectivo de todos los actores involucrados, incluidas las jugadoras, las agencias de representación, las ligas, los patrocinadores y las instituciones deportivas, será posible lograr la igualdad y el reconocimiento que el fútbol femenino merece.

Conclusión

En el vibrante y dinámico mundo del fútbol femenino, se vislumbra un escenario de transformación y evolución. A medida que las ligas se profesionalizan, las inversiones aumentan y las jugadoras comienzan a recibir el reconocimiento que merecen, se abren oportunidades fascinantes para el crecimiento y la prosperidad en esta industria en constante expansión.

Los representantes y agentes juegan un papel vital en el desarrollo de las futbolistas, no solo como asesores contractuales, sino como mentores y defensores de sus intereses. Este compromiso implica más que un enfoque económico; requiere un entendimiento profundo de las necesidades individuales de las deportistas, desde la construcción de una sólida marca personal hasta el apoyo en momentos clave de su carrera.

El *marketing* emerge como un componente esencial en esta nueva era del fútbol femenino. La visibilidad de las jugadoras es una carta poderosa que, bien gestionada, no solo impulsa sus ingresos sino también el posicionamiento de marcas y la promoción de productos. La gestión adecuada de las oportunidades comerciales es una responsabilidad conjunta entre las deportistas, sus representantes y las empresas que buscan asociarse con ellas. Sin embargo, la travesía del fútbol femenino no está exenta de desafíos. La infravaloración persiste, con jugadoras que aún luchan por el reconocimiento y las condiciones profesionales que merecen. Es imperativo un esfuerzo conjunto para cambiar esta realidad, valorando a las futbolistas por su talento y trabajo duro, y creando oportunidades que permitan un desarrollo equitativo en esta industria en ascenso.

Por último, el mercado del fútbol femenino tiene un futuro prometedor, pero solo si se abordan estos desafíos con determinación y en conjunto. El compromiso de las instituciones, las agencias de representación, los agentes y las propias jugadoras es esencial para construir un entorno en el que el fútbol femenino se fortalezca, se estabilice y, así, florezca plenamente para que pueda ser sostenible en el tiempo. El momento es ahora, y cada aporte en esta dirección es un paso trascendental hacia un futuro en el que el talento y la pasión de las futbolistas se vean reconocidos, respetados y valorados como se merecen.

Referencias

FIFA, (2022). *Reglamento sobre Agentes de Fútbol*.
<https://digitalhub.fifa.com/m/ed96414f159f91e/original/FIFA-Reglamento-sobre-Agentes-de-Futbol.pdf>

FIFA, (2022). *Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores*.
<https://digitalhub.fifa.com/m/4ca986bbf47d082c/original/Reglamento-sobre-el-Estatuto-y-la-Transferencia-de-Jugadores-Edicion-de-marzo-de-2022.pdf>

Ley Federal de 1911. Código de Obligaciones. 30 de marzo de 2011