

Programa: Circunstancias y contexto para afrontar una negociación deportiva



En el contexto actual del deporte profesional, la contratación y negociación de los derechos y deberes de los actores involucrados —principalmente clubes, futbolistas, agentes y patrocinadores— ha adquirido una complejidad creciente, tanto desde el punto de vista jurídico como comercial. La profesionalización del deporte, sumada a la internacionalización de las competencias y a la evolución del marco regulatorio de entidades como FIFA, UEFA, y ligas nacionales, exige a los profesionales una comprensión integral de los procesos de negociación y los elementos contractuales implicados.

Existe una demanda creciente de formación especializada en contratación deportiva, tanto por parte de profesionales del derecho como de agentes, gestores deportivos y directivos de clubes. Este programa responde a esa necesidad, ofreciendo una propuesta académica rigurosa y actualizada, que articula aspectos legales, estratégicos, económicos y éticos, fundamentales para intervenir eficazmente en el entorno profesional del deporte. Asimismo, atiende a un vacío formativo en muchas regiones donde la formación legal específica en materia deportiva es limitada, con impacto directo en la profesionalización del sector.

PROGRAMA DEL CURSO

Finalidad

≡ **Objetivos**

≡ **Competencias**

≡ **Criterios de participación y aprobación**

TEMARIO

≡ **Contenidos**

≡ **Módulo 1: Obligaciones de carácter deportivo y otras obligaciones de carácter accesorio.**

≡ **Módulo 2: Duración del contrato. Supuestos de prórroga y de terminación anticipada del contrato.**

≡ **Módulo 3: Remuneración del futbolista profesional. Salario fijo y los distintos conceptos de (...)**

≡ **Módulo 4: Confidencialidad y datos personales del futbolista profesional. Especial referencia (...)**

Finalidad

La finalidad del programa es formar profesionales altamente capacitados para intervenir en procesos de negociación y contratación dentro del ámbito deportivo, con una perspectiva integral que combina conocimiento legal, habilidad negociadora, comprensión del contexto económico y social del deporte, y sensibilidad ante los intereses de los distintos actores involucrados.

Al finalizar la formación, los participantes habrán desarrollado competencias clave para asesorar, diseñar, negociar y gestionar contratos de deportistas profesionales, comprendiendo aspectos como derechos de imagen, remuneración variable, duración contractual, privacidad, derechos de terceros y participación de agentes. Los egresados serán capaces de aplicar criterios jurídicos, técnicos y éticos en su toma de decisiones, posicionándose como profesionales estratégicos en clubes, asociaciones, despachos jurídicos y organizaciones vinculadas al deporte.

[CONTINUAR](#)

Objetivos

El planteo de objetivos permite que tenga una idea acabada de lo que se pretende que alcance al finalizar el proceso de enseñanza y aprendizaje de este curso. Pero el propósito es más fuerte aún: indicamos lo que debe lograr para que estos conocimientos aporten a los objetivos de su formación.

Para alcanzar estos objetivos, debe completar el proceso propuesto en el recorrido de las diferentes etapas del curso que se le presenta.

Entonces, si trabaja de la manera indicada, estará en condiciones de alcanzar los siguientes objetivos:

Objetivo general

Brindar a los participantes los conocimientos, herramientas y habilidades necesarias para analizar, diseñar y negociar contratos deportivos profesionales, comprendiendo el marco jurídico y comercial que rige la relación entre deportistas,

clubes, agentes y otros actores relevantes en el ámbito deportivo.

Objetivos específicos

- 1 Comprender el contexto jurídico, económico y psico-social que condiciona las negociaciones deportivas.
- 2 Analizar en profundidad los elementos esenciales de los contratos de futbolistas profesionales.
- 3 Interpretar y negociar los derechos de imagen y de propiedad intelectual en el entorno deportivo, considerando la intervención de terceros como patrocinadores y organismos.
- 4 Conocer el rol de los agentes deportivos en los procesos de contratación, identificando sus obligaciones, contratos y potenciales conflictos.

CONTINUAR

Competencias

Las competencias que esperamos usted desarrolle con el recorrido de este curso son:

Competencias genéricas

1

Trabajo en equipo y colaborativo: capacidad de integrarse con sus compañeros para lograr los objetivos compartidos y la sinergia de un grupo de alta performance.

2

Capacidad de análisis/reflexión: capacidad de examinar metódicamente los distintos aspectos de una realidad o situación y asumir una valoración frente a ellos.

3

Creatividad/ soluciones innovadoras basadas en el conocimiento: capacidad para dar nuevas alternativas de solución a problemas existentes basadas en el conocimiento formal.

Competencia específica

1

Aplicar técnicas avanzadas de negociación adaptadas al contexto deportivo profesional, considerando factores financieros, sociales y deportivos que influyen en el proceso contractual.

2

Interpretar y redactar cláusulas contractuales propias de la contratación de futbolistas profesionales, incluyendo aspectos como duración,

remuneración, confidencialidad, y terminación anticipada.

3

Gestionar y defender los derechos de imagen y propiedad intelectual de los jugadores y clubes, integrando los intereses de terceros como patrocinadores y organismos reguladores.

4

Analizar el marco regulatorio nacional e internacional que rige la figura del agente deportivo, identificando su rol, responsabilidades contractuales y mecanismos de resolución de conflictos.

CONTINUAR

Criterios de participación y aprobación

Criterios de participación

Durante el mes de cursado, se espera que el alumno:

- Recorra los contenidos multimediales de cada uno de los módulos que integran el curso.
- Resuelva las autoevaluaciones asignadas en cada módulo.
- Realice las actividades propuestas, sean grupales o individuales.
- Realice el examen final.

Criterios de aprobación

Para la aprobación del curso se requiere que el alumno realice las (4) actividades propuestas en el curso y apruebe el examen final.

El alumno deberá obtener un puntaje final del 70% o más. Esta nota resultará del promedio entre las actividades y el examen final.

CONTINUAR

Contenidos

Temas propuestos para el desarrollo del programa:

- Tema 1: Circunstancias y contexto para afrontar una negociación deportiva.
- Tema 2: Negociación de los elementos esenciales del contrato de futbolista profesional.
- Tema 3: Derechos de la propia imagen del futbolista vs. derechos de propiedad intelectual del Club. El rol de los patrocinadores.
- Tema 4: La figura de los agentes deportivos y su intervención en la contratación deportiva.

[CONTINUAR](#)

Módulo 1: Obligaciones de carácter deportivo y otras obligaciones de carácter accesorio.

Expertos/expertas: Nacho Ordín

[CONTINUAR](#)

Módulo 2: Duración del contrato. Supuestos de prórroga y de terminación anticipada del contrato.

Expertos/expertas: Cristina Belloque

[CONTINUAR](#)

Módulo 3: Remuneración del futbolista profesional. Salario fijo y los distintos conceptos de (...)

(...) salario variable.

Expertos/expertas: Cristina Belloque

[CONTINUAR](#)

Módulo 4: Confidencialidad y datos personales del futbolista profesional. Especial referencia (...)

(...)a los datos médicos y datos de rendimiento.

Expertos/expertas: Nacho Ordín.

[CONTINUAR](#)