

Módulo 5. Agentes de futbolistas



☰ Introducción

☰ Unidad 1. Integración y evolución permanente

Introducción

El modelo *You First Sports* de agentes para futbolistas profesionales representa un enfoque integral y especializado diseñado para potenciar y gestionar la carrera deportiva de futbolistas de élite. Con un enfoque centrado en el jugador, este modelo ofrece soluciones deportivas personalizadas que abarcan desde el desarrollo técnico y físico, hasta la planificación estratégica de la carrera.

En términos de estrategia de carrera, *You First Sports* se distingue por su capacidad para diseñar trayectorias profesionales coherentes y sostenibles, que consideran tanto los objetivos individuales del jugador como las oportunidades globales del mercado futbolístico. Además, proporciona un sólido asesoramiento legal para asegurar que todas las transacciones contractuales y legales se hagan con transparencia y seguridad jurídica.

En el ámbito financiero, el modelo se centra en soluciones que garantizan la estabilidad económica a largo plazo del futbolista, gestionando de manera eficaz ingresos, inversiones y patrimonio. Esto permite a los jugadores concentrarse en su rendimiento en el campo,

el cual se optimiza con programas especializados de entrenamiento y apoyo físico.

La imagen y comunicación son aspectos claves en *You First Sports*, que se dedica a construir y proteger la reputación pública de sus representados, asegurando que su presencia mediática sea positiva y efectiva.

En definitiva, este modelo no solo se concentra en el éxito deportivo inmediato, sino que también proporciona un marco integral que apunta a aumentar el potencial a largo plazo de los futbolistas profesionales, lo cual asegura su desarrollo tanto dentro como fuera del campo de juego.

Figura 1: Actividad profesional de los agentes en el fútbol



Fuente: elaboración propia.

En el modelo de *You First Sports* de agentes para futbolistas profesionales, las fases del trabajo de un agente se desarrollan de manera integrada y continua, buscando siempre el crecimiento y éxito del jugador. A continuación, se detallan estas fases con los elementos específicos a considerar en cada una.

Detección de talento

La detección de talento es una fase crítica que incluye varios componentes claves.

- Gestión de información a través de nuestras oficinas internacionales: You First Sports opera con una red de oficinas distribuidas globalmente, lo que permite una recopilación y un análisis de datos eficiente sobre posibles talentos en diversas regiones.

- Presencia en partidos y distintos acontecimientos: los agentes asisten a partidos, torneos y eventos relevantes para observar a los jugadores en acción, evaluando su rendimiento en un entorno competitivo.
- Identificación de talento: se usan herramientas avanzadas como Wyscout y otras plataformas de *scouting* para identificar jugadores con potencial sobresaliente, evaluando tanto habilidades técnicas como atributos psicológicos y físicos.
- Presentación de nuestros servicios: una vez identificado el talento, los agentes presentan los servicios de You First Sports a los jugadores y sus familias y les explican cómo pueden beneficiarse de una representación profesional integral.

Incorporación —

La incorporación es el proceso mediante el cual se formaliza la relación entre el jugador y You First Sports:

- negociación de contratos de representación. Se establecen acuerdos claros que delimitan las responsabilidades y los beneficios para ambas partes.
- Construcción de confianza: se fomenta una relación basada en la comunicación abierta y la confianza mutua desde el principio, esencial para un trabajo conjunto exitoso.

Estrategia de carrera —

Esta fase es fundamental para asegurar un desarrollo profesional a largo plazo:

- gestión para la buena labor de un agente. Los agentes de You First Sports están altamente capacitados y emplean las mejores prácticas en la gestión de carrera de sus clientes.
- Presencia reconocible en el mercado: a través de su reputación y conexiones, You First Sports asegura una presencia fuerte y reconocida en el mercado futbolístico.
- Promoción estratégica: se planifican cuidadosamente los movimientos del jugador en el mercado, controlando los tiempos de las transferencias y las oportunidades de incorporación a clubes importantes.
- Presentación de nuestros servicios: se ofrece una gama completa de servicios que abarcan desde la negociación de contratos hasta el asesoramiento en *marketing* y comunicación.

Negociación —

La negociación es una habilidad central en el trabajo de un agente y hace hincapié en los siguientes aspectos:

- gestión de transferencias y renovaciones de contratos, en las que se aseguran condiciones óptimas y justas para los jugadores.
- Relaciones con clubes y partes interesadas: se mantienen relaciones positivas y constructivas que beneficien a largo plazo a los jugadores representados.
- Cumplimiento ético y legal: operan siempre dentro de los marcos legales y éticos para garantizar transparencia y confianza.

Atención al jugador —

La atención al jugador se encarga de proporcionar un apoyo integral:

- la mejor atención al jugador. Buen equipo y buen contrato que aseguran que el jugador tenga el entorno adecuado y las mejores condiciones contractuales.
- Departamento fiscal y financiero: se ofrece asesoramiento en gestión de ingresos, inversiones y planificación financiera a largo plazo.
- Departamento de servicios, comunicación, imagen y diseño: se gestiona la imagen pública del jugador y su presencia en los medios y se asegura que su comunicación sea coherente y efectiva.

CONTINUAR

Unidad 1. Integración y evolución permanente

Todas estas fases están en constante integración y evolución. Los agentes de *You First Sports* revisan y ajustan continuamente sus estrategias y prácticas para adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado y las necesidades individuales de los jugadores. Este enfoque dinámico y adaptativo asegura que los futbolistas puedan alcanzar su máximo potencial y mantener una carrera sostenible y exitosa.

En resumen, el modelo de *You First Sports* proporciona una estructura integral y evolutiva para la gestión de la carrera de los futbolistas, en la que se combina la detección de talento, la estrategia de carrera, la negociación y la atención personalizada para asegurar el éxito continuo y el crecimiento profesional de sus clientes.

Figura 2: Fases del trabajo de un agente



Fuente: elaboración propia.

Optimización de programas de alto rendimiento para deportistas de élite

Aplicación práctica

MONITOREO Y EVALUACIÓN CONTINUOS

ESTRATEGIAS DE ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO

INTEGRACIÓN DE LA CIENCIA DEL DEPORTE

Evaluación inicial: hacer una evaluación integral inicial de cada atleta para identificar su estado físico y áreas de mejora. Esto incluye pruebas de rendimiento físico, análisis de la composición corporal y evaluaciones biomecánicas.

Monitoreo regular: aplicar un programa de monitoreo regular que incluya la recolección de datos de rendimiento, salud y bienestar. Usar tecnologías como los dispositivos portátiles (*wearables*) para obtener datos en tiempo real.

Análisis comparativo: comparar los datos obtenidos con estándares de referencia y objetivos individuales. Esto permite ajustar los programas de entrenamiento y recuperación de manera continua.

MONITOREO Y EVALUACIÓN
CONTINUOS

ESTRATEGIAS DE
ENTRENAMIENTO
PERSONALIZADO

INTEGRACIÓN DE LA CIENCIA
DEL DEPORTE

Entrenamiento individualizado: diseñar programas de entrenamiento individualizados que se adapten a las necesidades y los objetivos específicos de cada atleta. Considera factores como la edad, el sexo, el historial de lesiones y las características del deporte.

Ciclos de entrenamiento: aplicar ciclos de entrenamiento periodizados que alternen entre fases de carga y recuperación. Esto ayuda a aumentar los beneficios del entrenamiento y reducir el riesgo de sobrentrenamiento.

Innovación en entrenamiento: incorporar métodos de entrenamiento innovadores, como el entrenamiento en altitud, el entrenamiento de resistencia en el agua y el uso de tecnologías de realidad virtual para simular situaciones de competición.

Investigación aplicada: colaborar con instituciones académicas y centros de investigación para aplicar los últimos avances científicos en los programas de entrenamiento y recuperación.

Transferencia de conocimiento: facilitar la transferencia de conocimiento entre científicos del deporte, entrenadores y atletas a través de talleres, seminarios y publicaciones.

Intervenciones basadas en evidencia: diseñar y aplicar intervenciones basadas en la evidencia científica para mejorar el rendimiento y la salud de los atletas. Esto puede incluir técnicas de recuperación innovadoras, métodos de entrenamiento optimizados y estrategias nutricionales avanzadas.

Análisis y visualización de datos

Técnicas avanzadas de análisis

Machine learning y AI: aplicar técnicas de machine learning e inteligencia artificial para analizar grandes volúmenes de datos y obtener insights predictivos. Esto puede incluir la identificación de patrones de rendimiento y la predicción de lesiones.

Modelado estadístico: usar modelos estadísticos avanzados para evaluar el impacto de diferentes variables en el rendimiento deportivo. Estos modelos pueden ayudar a identificar los factores más importantes y optimizar los programas de entrenamiento.

Visual analytics: desarrollar herramientas de *visual analytics* que permitan a los entrenadores y atletas interactuar con los datos de manera intuitiva. Estas herramientas pueden facilitar la identificación de tendencias y la toma de decisiones informadas.

Aplicación en el campo —

Feedback inmediato: proveer *feedback* inmediato a los atletas y entrenadores durante las sesiones de entrenamiento y competición. Usar dispositivos móviles y aplicaciones para mostrar datos relevantes en tiempo real.

Simulaciones y modelos predictivos: usar simulaciones y modelos predictivos para planificar estrategias de juego y entrenamientos. Estas simulaciones pueden ayudar a preparar a los atletas para diferentes escenarios y situaciones de juego.

Optimización de recursos: emplear análisis de datos para optimizar el uso de recursos, como el tiempo de entrenamiento, el personal de apoyo y el equipamiento. Esto puede mejorar la eficiencia y efectividad de los programas de rendimiento.

Preparación física y recuperación

Estrategias de recuperación

MÉTODOS AVANZADOS DE
RECUPERACIÓN

NUTRICIÓN Y SUPLEMENTACIÓN

RECUPERACIÓN PSICOLÓGICA

Terapias de compresión: usar prendas de compresión y dispositivos de compresión neumática para mejorar la circulación sanguínea y reducir la inflamación. Estas técnicas pueden acelerar la recuperación posentrenamiento.

Crioterapia: aplicar sesiones de crioterapia para reducir la inflamación y el dolor muscular. La exposición al frío extremo puede ayudar a mejorar la recuperación y el rendimiento.

Terapias de masaje: incorporar diferentes técnicas de masaje, como el masaje de tejido profundo y la terapia de puntos gatillo, para aliviar la tensión muscular y mejorar la flexibilidad.

MÉTODOS AVANZADOS DE
RECUPERACIÓN

NUTRICIÓN Y SUPLEMENTACIÓN

RECUPERACIÓN PSICOLÓGICA

Planes nutricionales personalizados: diseñar planes nutricionales personalizados que consideren las necesidades específicas de cada atleta. Incluir una variedad de alimentos ricos en nutrientes y ajustar las ingestas calóricas según la fase de entrenamiento.

Suplementos nutricionales: evaluar la necesidad de suplementos nutricionales y recomendarlos de manera informada. Esto puede incluir proteínas, aminoácidos, vitaminas y minerales que apoyen la recuperación y el rendimiento.

Hidratación: aplicar estrategias de hidratación adecuadas para asegurar que los atletas mantengan niveles óptimos de hidratación antes, durante y después del ejercicio. La hidratación adecuada es crucial para el rendimiento y la recuperación.

MÉTODOS AVANZADOS DE
RECUPERACIÓN

NUTRICIÓN Y SUPLEMENTACIÓN

RECUPERACIÓN PSICOLÓGICA

Mindfulness y meditación: incluir prácticas de *mindfulness* y meditación en los programas de recuperación para reducir el estrés y mejorar la concentración. Estas técnicas pueden ayudar a los atletas a gestionar la presión y mantener el enfoque.

Apoyo psicológico: proveer apoyo psicológico y asesoramiento a los atletas para ayudarlos a lidiar con la presión, el estrés y otros desafíos mentales. Esto puede incluir sesiones con psicólogos deportivos y entrenadores mentales.

Técnicas de relajación: enseñar técnicas de relajación, como la respiración profunda y la relajación muscular progresiva, para ayudar a los atletas a recuperarse mentalmente y mejorar su bienestar general.

Regulación de agentes de futbolistas

Evolución y contexto normativo —

Desde 1991, la actividad de los agentes de futbolistas ha estado sujeta a regulación, con el objetivo de proteger los intereses de los jugadores y asegurar la integridad de las transacciones deportivas. La última modificación significativa en el Reglamento sobre Agentes de Fútbol (RFAF) se realizó en 2022, a partir de la cual se han introducido nuevas normas para mejorar la transparencia y la ética en la representación de jugadores, entrenadores y otros clientes potenciales.

Principales disposiciones del RFAF —

Duración y tipos de contratos: la duración de los contratos de representación varía dependiendo del tipo de cliente. Los contratos con personas físicas tienen una duración máxima de dos años, sin posibilidad de prórrogas tácitas. Para las personas jurídicas, no hay límite temporal establecido, lo que permite una mayor flexibilidad en la relación contractual.

Obligaciones de los agentes: los agentes deben informar a sus clientes sobre la posibilidad de obtener asesoramiento jurídico independiente antes de firmar un contrato de representación. Además, se prohíbe la doble o triple representación, salvo en circunstancias excepcionales con el consentimiento previo de todas las partes involucradas.

Representación de menores —

La representación de menores en el ámbito deportivo está sujeta a estrictas regulaciones diseñadas para proteger los intereses de los jóvenes atletas. Según el artículo 13.1 del Reglamento de la Federación de Fútbol (RFAF), cualquier tipo de contacto con un menor o sus tutores legales solo se permitirá seis meses antes de que el menor cumpla la edad mínima para firmar su primer contrato profesional, conforme a la ley aplicable en su país. Esta normativa garantiza que los menores no sean objeto de presiones indebidas y que cualquier acercamiento se realice en un marco temporal apropiado.

Antes de entablar cualquier contacto, es obligatorio obtener el consentimiento previo y por escrito del representante legal del menor. Este consentimiento es un requisito indispensable que asegura que los tutores legales están informados y de acuerdo con cualquier interacción o negociación que se pretenda hacer. Además, para poder representar legalmente a un menor, los agentes deben completar con éxito el curso de menores del Departamento de Protección de la Competencia (DPC). Este curso es esencial para asegurar que los agentes comprendan las particularidades y responsabilidades involucradas en la representación de menores.

El contrato de representación debe estar firmado tanto por el menor como por sus padres o representantes legales. Esta doble firma es una medida adicional de protección, lo que asegura que todas las partes involucradas son conscientes y están de acuerdo con los términos del contrato.

En cuanto a las comisiones, está prohibido que los agentes perciban compensaciones por sus servicios de representación de un menor, salvo en el caso en que el menor esté firmando su primer o subsiguiente contrato profesional. Esta restricción es fundamental para evitar posibles conflictos de interés y garantizar que el bienestar del menor sea la prioridad principal.

Finalmente, todos los pagos de comisiones deberán hacerse a través de la Cámara de Compensación una vez que entre en vigor. Este mecanismo proporciona una capa adicional de transparencia y seguridad en las transacciones financieras, lo cual garantiza que todas las comisiones sean manejadas de manera justa y conforme a las regulaciones establecidas.

En resumen, las regulaciones en torno a la representación de menores y los límites a las comisiones buscan crear un entorno seguro y justo para los jóvenes deportistas, lo que los protege de posibles abusos y garantiza que sus intereses sean representados de manera ética y profesional.

Tabla 1: Límites a las comisiones

Cliente	Límite de los honorarios	
	Cuando la remuneración anual de la persona sea inferior o igual a 200 000 USD (o equivalente)	Cuando la remuneración anual de la persona sea superior a 200 000 USD (o equivalente)
Una persona	El 5 % de la retribución de la persona	El 3 % de la retribución de la persona
Entidad de destino	El 5 % de la retribución de la persona	El 3 % de la retribución de la persona
Entidad de destino y una persona (doble representación permitida)	El 10 % de la retribución de la persona	El 6 % de la retribución de la persona
Entidad de origen (indemnización por transferencia)	El 10 % de la indemnización por transferencia	

Derechos y obligaciones de los clientes

DERECHOS DE LOS CLIENTES

OBLIGACIONES DE LOS CLIENTES

Negociación independiente: los clientes tienen derecho a negociar por su cuenta sin la intervención de un agente, lo cual les permite tener un mayor control sobre sus decisiones profesionales.

Transparencia en pagos: los clientes tienen derecho a recibir un informe detallado de todos los pagos hechos en relación con los servicios de representación, lo cual garantiza la transparencia y la claridad en todas las transacciones financieras.

Asesoramiento jurídico: los clientes pueden solicitar asesoramiento jurídico independiente antes de firmar cualquier contrato de representación, lo cual asegura que entienden completamente los términos y las condiciones antes de comprometerse.

DERECHOS DE LOS CLIENTES

OBLIGACIONES DE LOS CLIENTES

Verificación de licencias: los clientes deben asegurarse de que el agente esté debidamente licenciado por la FIFA antes de firmar un contrato de representación, para evitar problemas legales y asegurar una representación adecuada.

Cumplimiento de términos contractuales: los clientes deben cumplir con los términos de pago acordados en el contrato, con el fin de que los agentes reciban la compensación adecuada por sus servicios.

Colaboración y comunicación: mantener una comunicación abierta y colaborar de manera efectiva con el agente es fundamental para el éxito de la relación de representación. Esto incluye proporcionar información precisa y oportuna sobre sus necesidades y expectativas.

Gestión de la comunicación y redes sociales

Presencia en medios de comunicación

La gestión de la comunicación y la presencia en medios de comunicación es crucial para construir y mantener una imagen pública positiva. Este proceso incluye la coordinación de entrevistas, la redacción de notas de prensa y la preparación de conferencias de prensa.

Estrategias de comunicación

- 1. Gestión de entrevistas y reportajes:** preparar a los portavoces para entrevistas con medios, para asegurar que el mensaje sea coherente y que esté alineado con la imagen deseada.
- 2. Notas de prensa y comunicados:** redactar y distribuir notas de prensa y comunicados oficiales para informar sobre eventos, logros o cambios importantes.
- 3. Orientación en declaraciones públicas:** capacitar a los líderes en técnicas de comunicación para manejar eficazmente las declaraciones públicas, especialmente en momentos críticos.

Poder de los medios —

El poder de los medios de comunicación es inmenso, y su capacidad para influir en la percepción pública es significativa. Por lo tanto, es vital manejar adecuadamente tanto los momentos de éxito como los de crisis. En tiempos de éxito, se recomienda «estirar el chicle», para prolongar la atención positiva. En momentos de crisis, la estrategia debe centrarse en reducir el daño, controlar la narrativa y responder con rapidez y transparencia.

Preparación de conferencias de prensa —

Organizar y preparar conferencias de prensa es una habilidad esencial. Esto incluye la coordinación logística, la preparación de los portavoces y la gestión de las preguntas de los medios. La preparación meticulosa asegura que la conferencia de prensa sea un éxito y que la entidad controle la narrativa.

Redes sociales

ESTRATEGIA Y
GESTIÓN

DEPARTAMENTO
LEGAL Y FISCAL

DEPARTAMENTO DE
BIG DATA

HERRAMIENTAS DE
BIG DATA

la entidad. Un enfoque integral incluye el desarrollo de una estrategia completa que abarca el lenguaje, el tono, la frecuencia de las publicaciones y

otros aspectos claves.

1. **Desarrollo de estrategia:** definir el lenguaje y tono adecuado para la audiencia objetivo, estableciendo una frecuencia de publicaciones que mantenga el interés sin saturar a los seguidores.
2. **Asistencia técnica:** ofrecer soporte en la verificación de cuentas, manejo de «*hackeos*» y resolución de problemas relacionados con cuentas falsas.
3. **Potenciar la imagen del cliente:** aplicar acciones específicas para mejorar la percepción pública del cliente en las redes sociales.
4. **Creación de contenido:** desarrollar contenido propio que incluya vídeos, infografías y estadísticas y que atraiga y retenga a la audiencia.

Figura 3: Redes sociales



ESTRATEGIA Y
GESTIÓN

DEPARTAMENTO
LEGAL Y FISCAL

DEPARTAMENTO DE
BIG DATA

HERRAMIENTAS DE
BIG DATA

Funciones y responsabilidades

El departamento legal y fiscal desempeña un papel fundamental en la gestión de los aspectos jurídicos y financieros de la entidad. Esto incluye la redacción, el estudio y la revisión de contratos, la tramitación de asuntos legales y notariales y el asesoramiento jurídico tanto en aspectos profesionales como personales.

1. Contratos y marcas deportivas: redacción y revisión de contratos privados y federativos, así como acuerdos de imagen relacionados con marcas deportivas.

- 2. Trámites legales y notariales:** gestión de regularizaciones, nacionalizaciones y visados, para asegurar el cumplimiento de todas las normativas legales.
- 3. Asesoramiento jurídico:** proveer asesoramiento integral al jugador o cliente en asuntos tanto profesionales como personales.
- 4. Gestión de salarios:** manejar reclamaciones y demandas ante clubes, federaciones y tribunales, así como revisar las nóminas para asegurar el pago correcto.

Figura 4: Departamento legal y fiscal

Redacción, estudio y revisión de contratos privados, federativos y de imagen (marcas deportivas). Trámites legales, notariales y de residencia (regularizaciones, nacionalizaciones, visados, etc.)

Asesoramiento jurídico al jugador para aspectos tanto profesionales como personales.

Gestión de cobro de salarios: reclamaciones y demandas ante Clubes, AFE, FIFA, TAS o juzgados ordinarios...
Revisión de nóminas



TAS / CAS
TRIBUNAL ARBITRAL DU SPORT
COURT OF ARBITRATION FOR SPORT
TRIBUNAL ARBITRAL DEL DEPORTE

ESTRATEGIA Y GESTIÓN	DEPARTAMENTO LEGAL Y FISCAL	DEPARTAMENTO DE BIG DATA	HERRAMIENTAS DE BIG DATA
-------------------------	--------------------------------	-----------------------------	-----------------------------

1. **Análisis de tendencias:** identificar y analizar tendencias en las redes sociales para adaptar las estrategias de comunicación en tiempo real.
2. **Segmentación de audiencias:** usar datos para segmentar audiencias y personalizar el contenido según las preferencias y los comportamientos de cada segmento.
3. **Medición de impacto:** evaluar el impacto de las campañas de comunicación y redes sociales mediante métricas específicas y análisis de resultados.

ESTRATEGIA Y GESTIÓN	DEPARTAMENTO LEGAL Y FISCAL	DEPARTAMENTO DE BIG DATA	HERRAMIENTAS DE BIG DATA
-------------------------	--------------------------------	-----------------------------	-----------------------------

Plataformas de análisis: usar herramientas como Google Analytics, Hootsuite y otras plataformas de análisis de redes sociales para recopilar y analizar datos relevantes.

Visualización de datos: crear *dashboards* interactivos y reportes visuales que faciliten la comprensión de los datos y la toma de decisiones estratégicas.

Figura 5: Big data



¿Cómo es el día a día de un agente?

El día a día de un agente es una compleja combinación de roles y responsabilidades que abarca desde la identificación inicial del talento hasta la gestión estratégica de la carrera de los futbolistas profesionales. Fundamentalmente, la labor del agente se articula en torno a tres pilares fundamentales: ojear, captar y colocar jugadores. Esto implica estar constantemente en búsqueda activa de nuevos talentos mediante el uso de plataformas especializadas como Wyscout, así como asistir a partidos en directo para evaluar personalmente el desempeño de los jugadores en el fútbol base y profesional.

Además de la búsqueda de talento, los agentes mantienen un contacto permanente tanto con sus jugadores representados como con los clubes interesados en ellos. Esta interacción continua es crucial para negociar contratos, gestionar transferencias y asegurar que los intereses de los jugadores estén debidamente representados y protegidos en todas las transacciones.

Figura 6: El día a día de los agentes



Fuente: elaboración propia.

El asesoramiento deportivo es otro aspecto fundamental del trabajo del agente. No se trata solo de asegurar contratos lucrativos, sino

también de diseñar estrategias de carrera a largo plazo que aumenten el rendimiento y la proyección profesional de los jugadores. Esto incluye planificación de entrenamientos, recomendaciones sobre desarrollo físico y técnico y orientación sobre decisiones profesionales claves que puedan afectar la carrera del jugador.

En lo administrativo, los agentes gestionan diariamente las operaciones de su agencia. Esto implica desde la facturación y el cobro de honorarios por sus servicios, hasta la coordinación logística para viajes cruciales a clubes y encuentros con jugadores. La gestión eficiente de estos aspectos administrativos es esencial para mantener la estabilidad financiera de la agencia y asegurar que todas las partes involucradas cumplan con sus compromisos contractuales.

En la secretaría técnica, los agentes emplean herramientas de comunicación y análisis para mantenerse actualizados sobre el panorama futbolístico global. Esto incluye el seguimiento de noticias relevantes a través de la prensa e internet, así como la participación activa en eventos y ferias del sector. Estas actividades no solo permiten mantener una red de contactos sólida, sino también identificar oportunidades emergentes y tendencias en el mercado que puedan beneficiar a sus jugadores representados.

En conclusión, el día a día de un agente deportivo es multifacético y demanda habilidades diversas que van desde la evaluación técnica hasta la negociación estratégica y la gestión administrativa. Su

objetivo principal es no solo asegurar contratos y transferencias, sino también crear y mantener relaciones sólidas basadas en la confianza y el profesionalismo, lo que garantiza el éxito continuo y sostenible de los futbolistas que representan en la exigente industria del fútbol profesional.

CONTINUAR