

Programa. La figura de los agentes deportivos y su intervención en la contratación deportiva

Justificación

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.

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.

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**

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

- **Competencias**

Competencia 1

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

Competencia 2

Interpretar y redactar cláusulas contractuales propias de la contratación de futbolistas profesionales, incluyendo aspectos como duración, remuneración, confidencialidad y terminación anticipada.

Competencia 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.

Competencia 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.

Estructura

Módulo 1. Evolución histórica de la figura del agente

Experto: Pere Lluís Mellado

Módulo 2. Regulación actual

Experto: Pere Lluís Mellado

Módulo 3. Contratos de representación

Experto: Pere Lluís Mellado

Módulo 4. Disputas

Experto: Pere Lluís Mellado