

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

TEMA:

**ELEMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA EN LA TRANSFERENCIA
DE JUGADORES DE FÚTBOL ECUATORIANOS AL CONTEXTO
INTERNACIONAL**

AUTOR:

ANDRÉS FERNANDO TAPIA GALARZA

DIRECTORA:

ROCÍO BERMEO

**NOVIEMBRE 2012
QUITO – ECUADOR**

Índice

1	TEMA ELEMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA EN LA TRANSFERENCIA DE JUGADORES DE FÚTBOL ECUATORIANOS AL CONTEXTO INTERNACIONAL.....	
2	INTRODUCCIÓN.....	1
	CAPÍTULO I LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO.....	4
1.1	Los Derechos Humanos.....	4
1.1.1	El interés económico.....	4
1.1.2	El trabajo justo.....	6
1.1.3	Responsabilidad Social.....	8
1.2	Sociedad.....	11
1.2.1	Principio de Solidaridad.....	11
1.2.2	Principio de Subsidiaridad.....	12
1.2.3	Principio de Legalidad.....	13
1.3	Mercados.....	14
1.3.1	Monopolios y Oligopolios.....	14
1.3.2	Libertad Contractual	16
1.3.3	Peligros y Recursos.....	19
	CAPÍTULO II NORMATIVA INTERNACIONAL, NACIONAL Y PRIVADA.....	23
2.1	Normativa Internacional.....	23
2.1.1	Convenios Internacionales que el Ecuador ha ratificado.....	23
2.1.2	Derechos Humanos.....	25
2.1.3	Normativa FIFA.....	28
2.2	Normativa Nacional.....	31
2.2.1	Constitución del Ecuador.....	31
2.2.2	Ley del Deporte – Registro Oficial No. 418 – Viernes 1º de abril de 2011 Ley del futbolista ecuatoriano.....	33
2.2.3	Reglamentos de la Federación Ecuatoriana de Fútbol.....	37
2.3	Normativa Privada.....	40
2.3.1	Reglamentos del Club.....	40
2.3.2	Relación Club-Jugador.....	41
2.3.3	Relación Jugador-Agentes.....	42
	CAPÍTULO III PROBLEMÁTICA EN LA FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DE NEGOCIADORES.....	46
3.1	Potenciales Capacitados.....	46
3.1.1	Perfil del Negociador.....	47
3.1.2	Formación de Negociadores.....	50
3.1.3	Capacitación de Negociadores.....	55

3.2	Estilos y Escuelas de Negociación.....	57
3.2.1	Estilos de Negociación, Características.....	57
3.2.2	Escuelas de Negociación.....	59
3.2.3	Fases de Negociación.....	61
3.3	La Negociación Enfocada a la Transferencia de Jugadores de Fútbol.....	64
3.3.1	Negociación y Transferencia de Deportistas.....	64
3.3.2	Problemática en la Negociación de Jugadores de Fútbol.....	66
3.3.3	Transparencia en el Fútbol, Ética Deportiva.....	68

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE LOS CASOS PARTICULARES DE LUIS BOLAÑOS

TRANSFERIDO AL SANTOS FC Y JEFFERSON MONTERO TRANSFERIDO AL VILLAREAL FC.....

4.1	Luis Bolaños al Santos de Brasil.....	73
4.2	Jefferson Montero al Villareal FC.....	74

3	ANÁLISIS.....	76
---	---------------	----

4	CONCLUSIONES.....	78
---	-------------------	----

5	RECOMENDACIONES.....	80
---	----------------------	----

	FUENTE CONSULTADA.....	83
--	------------------------	----

	ANEXOS.....	89
--	-------------	----

Anexo 1.

TRATADOS RATIFICADOS,

Documento del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador

Anexo 2.

CARTA DE LA FIFA A SUS ASOCIACIONES,

Prohibición de recurrir a los tribunales ordinarios.

Anexo 3.

REGLAMENTO DE RÉGIMEN INTERNO

Club Liga Deportiva Universitaria de Quito

Anexo 4.

SONDEO DE OPINIÓN - ENCUESTA

Estudios de Negociación

Anexo 5.

LISTA DE CARRERAS AFINES A NEGOCIACIÓN

Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES)

Anexo 6.

CONTRATO TIPO DE TRANSFERENCIA DE FUTBOLISTAS

1. TEMA

ELEMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA EN LA TRANSFERENCIA DE JUGADORES DE FÚTBOL ECUATORIANOS AL CONTEXTO INTERNACIONAL

2. INTRODUCCIÓN

El fútbol se ha convertido desde muchas perspectivas en algo más profundo que un simple deporte, ya que tiene fuertes implicaciones sociales, económicas, culturales y políticas. Es así, que desde hace algún tiempo se ha demostrado la necesidad de estudiar a profundidad estos procesos y los efectos que tiene en la sociedad.

El estudio que se realizará a continuación pretende demostrar el impacto económico y social que tiene el fútbol en la sociedad ecuatoriana, desde el enfoque del jugador, los clubes y los empresarios.

Se buscará demostrar a través del análisis de dos casos particulares, si al momento de negociar la transferencia de jugadores de fútbol ecuatorianos a equipos internacionales, existen los elementos necesarios que garanticen no sólo el bienestar económico de unos u otros, sino que se valore los derechos y obligaciones que poseen los jugadores como seres humanos que entregan un servicio profesional.

De igual manera se constatará si existe una falta de marco jurídico o si por el contrario los problemas que frecuentemente se observan en las transferencias se dan debido a una pobre o empírica aplicación de las normas ya existentes.

Por último se pretende demostrar que la forma de manejo de las negociaciones por parte de los clubes y los empresarios que trabajan en el fútbol ecuatoriano se basa en un modelo empírico en el que prima la experiencia y las vivencias pasadas, más no se realiza en base a métodos científicos de negociación que de ser así garantizarían mejores situaciones económicas y sociales para los jugadores, no sólo durante sus carreras sino también al final de las mismas.

El fútbol desde siempre ha sido un fenómeno social que llega a millones de personas en todo el mundo. El Ecuador no es la excepción y por eso creo que es muy importante realizar un estudio que enfoque no sólo los efectos que tiene el fútbol en la sociedad si no también, estudiarlo desde la perspectiva misma del deporte, con sus problemas y las soluciones que se deberían buscar para que el fútbol ecuatoriano crezca más.

Poseer jugadores de gran nivel se debe a varios factores pero uno de los principales es la negociación gracias a la cual un club se puede hacer de los servicios de jugadores de otros equipos. Sin embargo, los clubes no deben perder el enfoque en sus semilleros porque son los jugadores juveniles y canteranos los que serán el verdadero futuro del club y por supuesto el objeto de futuras negociaciones.

En cuanto al impacto social siempre pensamos en lo que el fútbol nos genera a nosotros la sociedad, pero no nos percatamos que los jugadores también buscan metas y objetivos profesionales fuera de las canchas, por lo que los equipos del país deben empezar lo más pronto posible a implementar políticas que les permitan guiar a sus jugadores dentro de un futuro profesional una vez terminadas sus carreras deportivas.

Por otra parte la necesidad de figuras jurídicas ha sido indispensable en las sociedades modernas para poder vivir en sociedades de derechos y obligaciones, por lo que pienso que el fútbol no debería ser una excepción sino todo lo contrario ser de los principales ejemplos de honestidad y transparencia para que la gente no pierda el amor por el deporte por culpa de unos cuantos que solo aman el dinero.

Finalmente, pienso que con una adecuada planificación los procesos de transacciones y de la vida laboral de los futbolistas en el Ecuador puede ser transparentada para que los clubes actúen en concordancia con la ley pero de todas formas sean grandes clubes negociadores capaces de enrolar en sus filas a jugadores de primera categoría sin dañar el mercado con propuestas económicas irrisorias.

El trabajo realizado permitiría definir con claridad cuáles son los elementos necesarios en una negociación para poder transferir jugadores de

fútbol ecuatorianos a equipos de otros países. Los casos de Luis Bolaños en Liga de Quito y el de Jefferson Montero en Independiente del Valle entregarán la información necesaria para definir, ¿qué elementos son indispensables en este tipo de negociaciones y cuáles se deberían evitar?

Por otra parte, el objetivo de este trabajo es determinar la situación en la que se encuentran los clubes Liga de Quito e Independiente José Terán para establecer su real capacidad para negociar las transferencias de sus jugadores a equipos del exterior, definiendo las ventajas comparativas de cada uno y los elementos que se pueden hacer extensivos a toda negociación de jugadores, para garantizar el éxito de las mismas

Además, a través del análisis que se realizará en el cuerpo mismo de este trabajo, se pretende evaluar qué capacidad de sanción tienen las leyes que existen actualmente en la legislación ecuatoriana para observar si permiten transparentar las transacciones dentro del fútbol.

Se tratará de identificar a los agentes profesionales y certificados por la FIFA que existen y quienes están actualmente trabajando con jugadores de manera independiente para comprobar si su intervención es realmente efectiva o simplemente se ha vuelto innecesaria.

Finalmente, se intentará verificar si en el Ecuador Liga de Quito e Independiente del Valle por costumbre negocian de manera empírica o si existen ya negociadores especializados que han empezado a implementar técnicas de negociación avanzada observando los resultados que han conseguido para ver la aplicabilidad al resto de equipos ecuatorianos.

Es importante mencionar, que el estudio tiene un enfoque que tiene tres ejes transversales, lo social, que se verá reflejado en los conceptos de la Economía Social de Mercado, lo legal, desde los diferentes normativas jurídicas y lo económico, que servirá como uno de los indicadores de éxito de las negociaciones.

CAPÍTULO I

LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO

1.1 Los Derechos Humanos

1.1.1 El interés económico

La economía social de mercado es un orden social, económico y político integrado, que se caracteriza por tener una política económica de mercado, y al mismo tiempo una política social que regula a la primera, lo que se configura además como su mayor diferencia frente al neoliberalismo. La economía social de mercado está fundada bajo valores éticos que son definidos como trascendentes y universales para la doctrina social. Este sistema se ha implementado en varios países del viejo continente y se comporta como el contrario a los sistemas económicos socialistas de planeación y a la economía de tendencia liberal, por lo que es considerada como una tercera vía.¹

Es muy importante comprender que debe existir una buena relación al momento de hablar de los seres humanos, sus derechos, obligaciones y beneficios. Es así que nace la Economía Social de Mercado como una respuesta a las necesidades de un Estado Social de Derecho, en el que se pone a disposición de los gobernantes, los sectores económicos – sociales y los académicos e investigadores un buen número de instrumentos con los cuales hacer frente a un mundo globalizado sin desatender las reglas básicas de un mercado justo.²

De hecho, el objetivo primordial de este modelo es el de evitar que se pierda de vista que las políticas económicas que persigan el crecimiento olviden la necesidad de generar equidad en el acceso al mercado de trabajo, fomentar la libre competencia, prohibir los monopolios, incrementar la protección de los trabajadores y de los sectores más débiles de la economía, a la vez que se busca defender la cultura y el patrimonio para finalmente satisfacer los derechos sociales, económicos y culturales de la población en general.³

En cuanto a lo que se refiere a la importancia que tiene la Economía Social de Mercado para comprender los procesos económicos – sociales en la actualidad, podemos indicar a dos como las causas reconocidas como fundamentales: “*la primera, el florecimiento de una ideología que despreciaba profundamente*

¹ MIS RESPUESTAS, *¿Qué es la economía social de mercado?*, <http://www.misrespuestas.com/que-es-la-economia-social-de-mercado.html>, p. 1, Acceso: 04 de marzo de 2010, 23:12

² FUNDACIÓN KONRAD ADENAUER, *Economía Social de Mercado y Tratados de Libre Comercio en Colombia*, http://www.derechoshumanosypaz.org/pdf/publicacion_4.pdf, p. 2, Acceso: 04 de marzo de 2010, 23:30

³ Id.

*la dignidad humana y los derechos fundamentales. Y, en segundo término, la existencia de una situación social crítica y de múltiples demandas sociales que el modelo económico liberal había sido incapaz de responder.”*⁴

Gracias al establecimiento del Estado Social de Derecho, ningún motivo puede ser utilizado para justificar cualquier violación o desconocimiento de los derechos fundamentales.⁵ Esto en términos de la presente disertación resulta de extrema importancia, ya que en el caso de los futbolistas se observará más adelante que entran en juego muchos derechos fundamentales, que se pueden o no respetar a discreción de las negociaciones que se tienen para transferir jugadores de un club a otro.

El economista y pensador Alemán Gerhard Stoltenberg explica al nacimiento de la ESM de la siguiente manera:

*"Para los representantes más destacados de las ciencias económicas y los ciudadanos con ideas liberales, ni el pensamiento del liberalismo tradicional, ni la ideología del marxismo y su concepción de una economía planificada, aparecían como opciones válidas para conjugar la dignidad humana con la libertad propia de las democráticas y el sentido de responsabilidad social. Economistas y juristas como Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow, Walter Eucken y Franz Böhm buscaban una concepción de economía de mercado en la que se definiera con exactitud la función del Estado y se buscara una nueva relación entre los actores principales del mercado, y una combinación de competencia y seguridad social.”*⁶

Entonces, se observa que la Economía Social de Mercado surgió como el modelo que garantice el rescate y el crecimiento del sistema económico a través de una política que fomenta el mercado y los derechos fundamentales con reglas claras destinadas a satisfacer los derechos sociales y económicos de toda la población prestando mucha atención a quienes se encuentren en mayor desventaja.⁷

La existencia de grupos económicos poderosos es uno de los principales retos que deben enfrentar las economías más débiles al momento de negociar, momento en el cual este modelo garantiza una libre competencia a la vez que resguarda los derechos de las personas. Esta garantía la tiene que entregar el Estado, quien es el que se encargará de verificar que se respeten todos los

⁴ FUNDACIÓN KONRAD ADENAUER, op. Cit., p. 2

⁵ Ibid, p. 4

⁶ Id.

⁷ Ibid, p. 5

derechos de las personas y evitará la concentración y el abuso de poder económico.⁸

Este modelo además, exige al Estado el diseño y la aplicación de programas de protección social, es decir, de redistribución del ingreso desarrollando sistemas de aseguramiento de los derechos de los trabajadores entre los que se incluye el derecho a un mínimo vital para las personas que se encontraran en circunstancias de debilidad o marginalidad.⁹

Se debe, tener la precaución de evitar la limitación de la política económica y el interés económico en general, de forma desproporcionada, por lo que se promoverá el derecho a la libre iniciativa, la libertad de escoger profesión u oficio, un salario mínimo vital, seguridad social y el derecho de asociación.¹⁰

*“En suma, lo que debe quedar claro es que los derechos constitucionales, y en particular los derechos fundamentales, son un límite a la política económica”.*¹¹ Podemos concluir entonces que los límites del interés económico serán el respeto de los derechos de todos los trabajadores.

1.1.2 El trabajo justo

El proyecto de la ESM se basa en la fuerte creencia de que el mercado en combinación con la propiedad privada de los medios de producción, lo cual es una línea muy fuerte del capitalismo, representa la forma más eficiente de coordinación económica mientras garantiza la máxima libertad política. Pero según esta teoría es función del Estado asegurar que el mercado tenga un adecuado desempeño y por tanto es su deber garantizar al mercado un espacio de acción con normas y leyes que pero, no intervenga en los procesos de oferta y demanda. Si bien la teoría limita al Estado a una posición de árbitro, le encarga de manera directa la intervención en cualquier momento en que el mercado empiece a funcionar de manera inadecuada, lo cual sucede con los cárteles, monopolios y oligopolios¹²

⁸ FUNDACIÓN KONRAD ADENAUER, op. Cit., p. 6

⁹ Ibid, p. 7

¹⁰ Ibid, p. 8

¹¹ Ibid, p. 9

¹² PFALLER Alfred, *El concepto de la economía social del mercado y la nueva de-civilización del capitalismo en Europa*, <http://library.fes.de/fulltext/stabsabteilung/00071.htm>, p. 1, Acceso: 05 de marzo de 2010, 22:50

El Estado se encargará de que las legislaciones respeten el principio de dignidad de la persona y regulará un cierto número de horas para trabajar al día y a la semana, protegerá a los grupos de riesgo como niños, mujeres embarazadas, discapacitados, etc.¹³ El camino para un crecimiento equitativo se da cuando todos los trabajadores gozan de los mismos derechos en un ambiente justo.

Así mismo, el Estado garantizará un pago mínimo que permita mantener una vida digna, el salario que rebase el mínimo establecido por la ley será negociado entre empleadores y trabajadores según corresponda¹⁴

*“El Estado tiene la obligación de intervenir en las relaciones entre particulares para evitar el abuso del poder privado y la violación de los derechos constitucionales en ámbito del mercado. En este sentido deben ser entendidas, por ejemplo, las sentencias de protección de los derechos de los trabajadores”.*¹⁵ Como se observa, es función del Estado presentar las mejores condiciones posibles, para que los trabajadores se desenvuelvan en un ambiente justo y bien reglamentado, para que todos sus derechos sean respetados, y así puedan cumplir sus funciones con normalidad y motivación.

*“El Estado por tanto no sólo está autorizado sino que tiene la obligación de intervenir en las relaciones de mercado para garantizar la función social de la empresa y la realización de los derechos constitucionales de todos los agentes del proceso económico”*¹⁶, se pueden establecer entonces sentencias sobre protección de los derechos de los trabajadores al igual que promociones de los derechos sociales, económicos y culturales.

Se deberá tener especial cuidado de no promover políticas o acuerdos que generen desequilibrios regionales y sectoriales, desequilibrios entre el factor capital y el factor trabajo, entre la mano de obra calificada y la no calificada, entre las empresas de alta productividad y las de menor productividad.¹⁷

En definitiva toda política, tratado o acuerdo que el Estado decida implementar, deberá tener siempre en cuenta que la razón de ser del modelo

¹³LOPEZ RIOS Bernardo, *La economía social de mercado*, <http://veneno.com/2003/v-77/bern-77.html>, p. 1, Acceso: 05 de abril de 2010, 22:22

¹⁴Id.

¹⁵FUNDACIÓN KONRAD ADENAUER, op. Cit., p. 14

¹⁶Ibid, p. 15

¹⁷FUNDACIÓN KONRAD ADENAUER, op. Cit., p. 18

de Economía Social de Mercado es la protección de los derechos constitucionales y fundamentales de la población¹⁸.

Finalmente, dos requisitos obligatorios del Estado, que sólo serán mencionados ya que serán tratados individualmente más adelante pero que refuerzan la necesidad de tener normas para fomentar el trabajo justo.

En el capítulo de mercados se tratará con mayor profundidad estos temas:

“Libre acceso a los mercados, los mercados deben ser abiertos”. Los mercados deben buscar políticas que les permitan eliminar todo tipo de barreras que impiden el libre comercio, esto incluye establecer políticas que eviten la conformación de cárteles o monopolios¹⁹

“Libertad contractual, el libre contrato es un requisito indispensable para la competencia”. Las empresas como actoras del mercado tienen el derecho a la libertad contractual, pero deberán buscar una justicia e igualdad social a través de la contratación equitativa²⁰

En cuanto a lo que respecta a esta disertación, se observará que las condiciones en la que los jugadores son tratados, se encuentra normado tanto de manera internacional cuanto nacional, pero se debe tener un especial cuidado y observancia en la manera en la que las diferentes empresas y empresarios las aplican.

1.1.3 Responsabilidad Social

“La responsabilidad social [...], se constituye en el concepto que pretende comprender el sentido y las acciones de reencuentro e integración del empresario y de la empresa y el trabajador con su entorno. En ese sentido, la responsabilidad social [...] puede ser definida como el compromiso permanente de los hombres que hacen empresa, y de las empresas, de actuar con ética y de contribuir al desarrollo económico mejorando la calidad de vida de los trabajadores, de sus familias, la comunidad local, la sociedad en general y del medio ambiente”²¹.

¹⁸ Ibid, p. 19

¹⁹ LÓPEZ RÍOS Bernardo, op. Cit., p. 1

²⁰ Id.

²¹ GALLEGOS MOLINA, Luis, *Economía Social de Mercado y Responsabilidad Social Empresarial*, editorial Konrad Adenauer Stiftung, Lima, primera edición, 2008, p. 98

Los actores que hacen empresa son los encargados de implementar la responsabilidad social por cualquier motivo que les parezca correcto, ya sea por consideraciones éticas, pragmáticas o económicas, para desarrollar capital social, pues resultan fundamentales para los trabajadores al momento de identificarse con su organización y la estabilidad social de la comunidad en la que se asienta la empresa²².

Se puede mencionar entonces entre los beneficios internos que la responsabilidad social conlleva a los siguientes:

- *“La motivación de los trabajadores, el fortalecimiento de su lealtad y compromiso con la empresa”²³*. Muy importante ya que trabajadores motivado entregan su 100 % para beneficio de la empresa.
- *“La contratación y la retención de talentos hacia el desarrollo de nuevas destrezas”²⁴*. Asegurando de esa manera la continuidad de personas calificadas en nuestra empresa.
- *“Aumento de las ventas”²⁵*. En cualquier tipo de negocio la satisfacción de sus empleados se reflejará en las ganancias.
- *“Impacto en la productividad, lo cual permite éxitos en la competencia”²⁶*. Mientras más competitivo sea el negocio, más ganancias y éxito se alcanzará.

Entre los motivos externos, se puede indicar los siguientes:

- *“Una imagen positiva”²⁷*. La cual trae consigo más inversión y consumo.
- *“Una mayor lealtad de los consumidores y el inversionista”²⁸*. Muy importante para las expansión y crecimiento de las empresas y negocios.
- *“Mayor acceso a capitales”²⁹*. La confianza en el negocio o la empresa permite acceder a préstamos, inversiones, etc.

La responsabilidad social resulta importantísima para los negocios en el mundo actual y globalizado y se lo puede comprobar fácilmente a través de una

²² Ibid, p. 99

²³ Id.

²⁴ Id.

²⁵ Id.

²⁶ Id.

²⁷ Ibid, p. 100

²⁸ GALLEGOS MOLINA, Luis, op. Cit., p. 100

²⁹ Id.

ecuación que demuestra que el poco interés de participar en los esfuerzos por disminuir la pobreza actuando responsablemente y bajo normas de ética empresarial, daña a la empresa y su posible supervivencia. La ecuación es la siguiente: *“A mayor pobreza y exclusión social, poca o ninguna capacidad de consumo, contracción del mercado, poco acceso a los servicios básicos, mayor inseguridad, más violencia, más desconfianza, más desnutrición, menos capacidad de aprendizaje, menos tecnificación, menor competitividad”*³⁰.

En lo que respecta a esta disertación, la responsabilidad social en el fútbol sudamericano es muy importante ya que más del 80 % de los jugadores de Sudamérica son de origen humilde, y comprenden en carne propia las necesidades que estos sectores tienen³¹.

En Sudamérica el fútbol es una de las formas más importantes para salir de la pobreza, no sólo para los jugadores, sino también para sus familias, amigos, vecinos, y en general todos en sus localidades³².

El futbolista sudamericano además, *“siente que debe abrirle las puertas a nuevos talentos de su país, oportunidad que permitirá a muchos mejorar su calidad de vida”*³³. Incluso, se puede atestiguar en algunos contratos de jugadores, cláusulas que demandan atención a los problemas sociales en sus lugares de origen, una vez terminadas dichas relaciones laborales.

En el Ecuador, basta leer las noticias para verificar la fuerte intervención social que tienen algunos jugadores en sus lugares de origen, casos como los de Ulises de la Cruz, Agustín Delgado, Iván Hurtado, saltan a la vista por su loable apoyo.³⁴

Es de igual manera, muy importante, que los clubes participen de esta responsabilidad social, por el bienestar de todos.

³⁰ Ibid, p. 101

³¹ DIARIOS DEL PERÚ, *La responsabilidad social del futbolista sudamericano*, <http://www.grupoblogperu.com/2010/06/la-responsabilidad-social-del.html>, p. 1, Acceso: 10 de abril de 2010, 22:00

³² Id.

³³ Id.

³⁴ ECUADOR INMEDIATO, *Mundialistas ecuatorianos continúan con su trabajo de obra social*, http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuadorinmediato_noticias--37400, p. 1, Acceso: 10 de abril de 2010, 22:15

1.2 Sociedad

1.2.1 Principio de Solidaridad

Este numeral se refiere al principio de solidaridad social que plantea el modelo de la Economía Social de Mercado. *“este principio [...] establece que todas las personas se encuentran en una relación recíproca de adhesión innata y de obligación mutua. La prevención de las contingencias sociales no pueden ser asumidas por la responsabilidad individual sino que por ser contingencias sociales, su cobertura es responsabilidad de toda la sociedad”³⁵*

Este principio se puede resumir en un concepto muy simple, pero que lo abarca todo, *“todos los seres humanos somos, de alguna manera, hermanos”³⁶* La solidaridad es un sinónimo moderno de la fraternidad, es en sí mismo, un principio cristiano. La solidaridad es el sentimiento gracias al cual nos preocupamos unos por los otros, en especial por las personas menos favorecidas.

De acuerdo a la Economía Social de Mercado las relaciones económicas plenas, se darán sólo cuando no se generen víctimas en estas relaciones, y de no poder evitarse, desarrollar sistemas estructurales de atención especial hacia dichas víctimas, para que dejen de serlo³⁷.

Es entonces, el momento en que el Estado debe actuar decididamente, para garantizar que exista equidad en estos grupos, garantizando que no haya pobres, que no haya marginados, garantizando trabajo para todos.

El crecimiento económico favorece a la erradicación de la pobreza, sin embargo la economía de mercado no puede por sí misma, impedir que aparezcan desigualdades entre los diferentes actores económicos. Por lo tanto, los mecanismos de garantías sociales deben estar en concordancia con el mercado y tener un amplio impacto en la población³⁸.

³⁵ GALLEGOS MOLINA, Luis, op. Cit., pp. 79 - 80

³⁶ REVISTA DE FOMENTO SOCIAL, Sols Lucía, José, et. al., *Medio siglo de Economía Social de Mercado*, p. 95

³⁷ Id.

³⁸ KONRAD ADENAUER STIFTUNG, *Principios rectores para el bienestar, la justicia social y una economía sostenible*, http://www.kas.de/upload/Publikationen/2009/leitlinien/leitlinien_es.pdf, p. 4, Acceso: 11 de abril de 2010, 23:00

Se busca de esta manera asegurar la paz social y una adecuada participación de diversos sectores de la población en el desarrollo económico y social de la misma³⁹.

La solidaridad es un sentimiento no cuantificable, pero que si se puede observar a través de la generosidad de las personas, con donaciones, fundaciones, mingas, conciertos, entre otros. Es muy pertinente para este estudio entender que son estos sentimientos los que tendrán mucho peso durante las negociaciones de los jugadores de fútbol.

Los jugadores igual que todo ser humano tienen derecho a elegir su profesión, y su lugar de trabajo, por lo que se debe tomar en cuenta todos los factores socio – económicos que inducirán a un jugador a aceptar o declinar una transferencia.

“La persona humana es sujeto y fin del proceso económico y social, su comportamiento basado en uno de sus atributos fundamentales, la libertad, no puede ser mirada apriorísticamente con una visión optimista o pesimista, se debe entender que es la conciencia moral del hombre la que predispone sus actos en un sentido positivo o negativo por lo cual no es aceptable afirmar una vigencia irrestricta de la libertad prescindiendo de normas de carácter general que deban garantizar las conductas positivas y prevenir y corregir las conductas negativas, es decir normas morales (expresadas en el ordenamiento jurídico). La armonía en la convivencia social estará garantizada sólo en la medida en que la naturaleza humana sea reconocida en su exacta dimensión y a partir de ella premiadas o sancionadas determinadas conductas”⁴⁰.

1.2.2 Principio de Subsidiaridad

El principio de la subsidiaridad se basa en la responsabilidad que tiene cada individuo para auto – ayudarse y así mejorar. En principio se refiere a *“que pequeños grupos o instituciones asuman preferentemente la autoayuda en vez de la ayuda del Estado, cuando estén predispuestas y tengan la capacidad para resolver sus propios problemas, evitando así un tutelaje y paternalismo innecesario por parte del Estado”⁴¹.*

El principio de subsidiaridad viene de la Grecia antigua, y retomado por la Doctrina Social de la Iglesia, es el principio en el que se basa la construcción de la Unión Europea recogida en el tratado de Maastricht. En concreto, este principio indica que la toma de decisiones ha de estar lo más cerca posible del individuo, únicamente cuando la persona misma no sea capaz de tomarlas por

³⁹ Id.

⁴⁰ GALLEGOS MOLINA, Luis, op. Cit., p. 29

⁴¹ GALLEGOS MOLINA, Luis, op. Cit., p. 80

sí mismo, el nivel de decisiones irá ascendiendo, incluso hasta llegar al Estado⁴².

Lo trascendental de este principio es que sitúa el poder y la responsabilidad en el individuo, en las personas, que son la base de la sociedad. Únicamente cuando la persona no sea capaz de tomar las decisiones por sí misma, el nivel de decisiones irá ascendiendo incluso hasta llegar al Estado⁴³.

“El Estado Subsidiario es, esencialmente, un Estado de Justicia”⁴⁴. La subsidiaridad es una obligada consecuencia de la naturaleza misma de la finalidad del Estado y además es la principal fuente para el ejercicio de las libertades del hombre⁴⁵.

La subsidiaridad es así, el marco ideológico que nutre al ‘Estado Social de Derecho’ ya que serán los individuos en su concepto global de sociedad quienes uno a uno irán conformando el Estado cómo pretende el modelo⁴⁶.

Para el mundo del fútbol, es de vital importancia este concepto, ya que las decisiones que los jugadores tomen a priori, serán las que determinen el desenlace de una negociación que puede o no estar encaminada o trabada.

1.2.3 Principio de Legalidad

De los dos conceptos que previamente se analizaron, se desprende un principio intrínseco a los dos que es el principio de legalidad y justicia.

Este principio se refiere a la creación de un sistema jurídico con capacidad funcional, confiable y democráticamente legitimado como la base para una actuación eficiente y sostenible. Es el marco referencial en el que se desarrollará una economía eficaz, una administración pública eficiente y cercana a los ciudadanos⁴⁷.

⁴² REVISTA DE FOMENTO SOCIAL, op. Cit., p. 94

⁴³ Id.

⁴⁴ DERECHO ADMINISTRATIVO, *Estado. Administración y Derecho Administrativo*, <http://administrativo-uba.blogspot.com/2010/08/estado-administracion-y-derecho.html>, p. 1, Acceso: 15 de abril de 2010, 20:00

⁴⁵ Id.

⁴⁶ Id.

⁴⁷ GALLEGOS MOLINA, Luis, op. Cit., p. 101

Estos elementos usualmente deberán ser normados y supervisados a través del control y el cumplimiento de las reglas y la sanción de los comportamientos irregulares. Cabe señalar que esto último no es la finalidad misma de la legalidad ni la justicia sino más bien la regulación oportuna y precisa para *“diseñar los incentivos en la economía de competencia de tal manera que la acción descentralizadora en la competencia lleve a resultados provechosos en el ámbito sociopolítico”*⁴⁸.

Así, el principio está básicamente relacionado con el sistema de seguridad social, buscando que el nivel en el que se desenvuelven los individuos les garantizará una vida provechosa y participativa de los mayores niveles de vida que resultan del progreso económico y tecnológico, tanto durante su vida profesional cuanto durante su retiro o jubilación⁴⁹.

El marco jurídico para este análisis ocupará su propio capítulo y estudio, sin embargo, es necesario mencionar la existencia del mismo y por tanto, la importancia de la comprensión del principio de legalidad para la correcta aplicación de dichas normas en los procesos de negociación.

Es por esto que más adelante se analizará la normativa que rige al mundo del fútbol desde tres aristas. La primera es el marco de la normativa internacional, estudiando los tratados internacionales que ha suscrito el Ecuador en relación al fútbol, y su injerencia en los procesos de negociación de jugadores. El segundo punto será la normativa nacional, para analizar su coherencia con el marco internacional verificando si facilita dichos procesos o los dificulta. Y finalmente, la normativa privada inherente a cada club, pero que debe de igual manera respetar las normativas nacionales y supra nacionales.

1.3 Mercados

1.3.1 Monopolios y Oligopolios

El tercer principio de la Economía Social de Mercado establece el: *“Libre acceso a los mercados, los mercados deben ser abiertos”*. Los mercados deben buscar políticas que les permitan eliminar todo tipo de barreras que impiden el libre

⁴⁸ Ibid, p. 102

⁴⁹ Ibid, p. 81

comercio, esto incluye establecer políticas que eviten la conformación de cárteles o monopolios⁵⁰

Es en consecuencia a este principio que dentro de las obligaciones principales del Estado se encuentra la *“Intervención [...] para evitar monopolios”*. El estado debe fomentar políticas de competencia y así evitar la conformación de monopolios ya que estos tergiversan la idea de la ESM conglomerando el beneficio económico en pequeños sectores con poder.⁵¹

“En el Ecuador las leyes antimonopolios y de competencia han sido motivo de proyectos legislativos por la última década en innumerables ocasiones, sin lograr ningún éxito concreto. Actualmente ha sido importante conocer la intención de promover esta legislación en el Parlamento. Queda por ver la trascendencia y contenidos de dicho proyecto. Otro elemento que tiene un reto por delante en el Ecuador es la conformación de instituciones de defensores de clientes para exigir mejores servicios tanto públicos como privados. En el caso alemán, la oficina antitrust vigila la competencia en los mercados, además existen instituciones similares para la vigilancia de bancos, compañías de seguros. En el caso de defensa del consumidor existen oficinas para estos fines en todas las ciudades”.

Como se observa es indispensable para el funcionamiento de la Economía Social de Mercado que el Estado regule la manera en que todos sus actores se desenvuelven, para generar equidad entre todos en la sociedad a la vez que se evita desigualdades a favor de los grupos económicamente más poderosos, el control del Estado consiste entonces en regular la economía de mercado sin asfixiar a los productores mientras que se usa los impuestos para fomentar programas sociales, evidentemente, este modelo económico no es aplicable a gobiernos omnipotentes y totalitarios⁵².

Este control del mercado ha sido muy exitoso y comprobable, por ejemplo se usa como mandato constitutivo, basado en el Tratado de Lisboa de 2007, para la Unión Europea, y en América Latina es aplicado íntegramente en Brasil, Chile, Colombia, Perú y Costa Rica⁵³.

En otras palabras, la Economía Social de Mercado busca garantizar la libertad del mercado, lo que quiere decir, que el Estado entregará un margen de acción suficiente y que por principio no interferirá en los procesos de oferta y demanda y de esta manera está siendo también limitado por el modelo para evitar abusos de poder.

⁵⁰ LOPEZ RIOS Bernardo, op. Cit., p. 2

⁵¹ Id.

⁵² ECOSOCIAL 21, *Economía Social de Mercado*, <http://www.ecosocial21.com/>, p. 1, Acceso: 26 diciembre 2011, 18:15

⁵³ Id.

Se asegurará entonces que el mercado no sea obstaculizado por monopolistas, oligopolios o carteles, para cumplir con esto el Estado goza de total capacidad para imponer la ley tanto a nivel local cuanto nacional, a la vez que se encargará de introducir leyes y reglamentos que prohíban dichas prácticas⁵⁴.

Mientras más competitivo sea el mercado, y se encuentre libre de monopolios y carteles más cerca se estará de satisfacer un sistema de precios de competencia perfecta, los cuales podrán competir de manera nacional e internacional, lo cual se obtiene sólo si en el mercado existen muchos oferentes y muchos demandantes⁵⁵.

Para el análisis de esta disertación, este concepto es interesante ya que las diferencias en cuestión de precios dentro del mercado nacional y mucho mayor en el mercado internacional, generan un desequilibrio casi insostenible entre clubes, lo cual deja las negociaciones en un limbo muy complicado para algunos y en un paraíso para otros.

Sin embargo, si se piensa más allá del beneficio económico que una transferencia puede tener, los equipos deben pensar además en el éxito deportivo, por lo que las negociaciones se tornarán complicadas, ya que existen muchos factores a ser tomados en cuenta.

Además, las enormes diferencias que existen en los precios determinan en un alto porcentaje el éxito de la negociación, pero desde cierta perspectiva, cómo es el caso del Ecuador, se genera una especie de monopolios, en los que los clubes más poderosos determinan las reglas de transferencias, incluso pisoteando leyes y normas a base de ardides y tretas que van más allá de la legalidad, como se analizará más adelante en artimañas como la triangulación de jugadores.

1.3.2 Libertad Contractual

“La libertad contractual o libertad de configuración interna (i[v]), es la facultad de determinar libremente los términos y condiciones de un contrato y en cuanto se

⁵⁴ FRIEDRICH EBERT STIFTUNG, *El Estado en el modelo de la Economía Social de Mercado*, <http://library.fes.de/fulltext/stabsabteilung/00074.htm#E10E2>, p. 1, Acceso: 27 de diciembre de 2011, 14:00

⁵⁵ LÓPEZ RÍOS Bernardo, op. Cit. p. 2

*fundamenta en la libertad de la persona, ésta no es una facultad absoluta, sino limitada por el respeto de la libertad, intereses y expectativas de los demás”.*⁵⁶

Si bien este es un principio fundamental de la Economía Social de Mercado, no es exclusiva de esta, es así que se observa que en el Ecuador está contemplado en la Constitución del país. *“En el Art. 66 de la Constitución de la República del Ecuador se reconoce y garantiza el derecho a la libertad de contratación y el derecho a la propiedad en todas sus formas, con función y responsabilidad social y ambiental”.*⁵⁷

Ya en la ESM, la libertad contractual se entiende como la facultad que tienen las personas para decidir en diferentes materias como la de consumo, ahorro, inversión, producción, libre selección del puesto de trabajo, ya que es indispensable asegurar la libertad individual de las personas.⁵⁸

Se entenderá como fundamental este principio, no sólo por el respeto a la libertad de las personas, sino también porque la libre contratación es un prerrequisito básico en un orden competitivo:

*“Sin contratos individuales libres que surjan de los planes económicos de los agentes económicos, no es posible una dirección del proceso económico diario a través de la competencia. La dirección del proceso económico por decretos – es decir, por prestación de servicios obligatorios, cupos, decretos sobre protección, incautaciones, etc., impide su dirección por la competencia”.*⁵⁹

Ahora bien, la ESM busca que se garantice la libre competencia a través de la libre contratación de las personas, pero se debe normar dentro de un marco jurídico-económico dispuesto de manera equitativa y legal por el Estado, quien como ya se había mencionado previamente, es el encargado de poner las reglas de juego.⁶⁰

Este punto tiene una trascendencia muy notoria, ya que representa una de las diferencias básicas entre un orden de economía de mercado liberal y uno de economía social de mercado. *“El liberalismo actuaba en contra de la competencia pues, garantizaba a los particulares la libertad de regular antojosamente [...] las*

⁵⁶ REVISTA JURÍDICA CAJAMARCA, Castope, Lorenzo, *Nuevos límites de la libertad contractual*, <http://www.derechocambiosocial.com/rjc/REVISTA6/libertad.htm>, p. 1, Acceso: 6 de febrero 2012, 15:30

⁵⁷ DERECHO ECUADOR, *Libertad y propiedad*, http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=6110&Itemid=134, p. 1, Acceso: 6 de febrero 2012, 16:00

⁵⁸ GALLEGOS MOLINA, Luis, op. Cit., p. 56

⁵⁹ Id.

⁶⁰ Id.

formas en las que se discurría el proceso económico, es decir, sin considerar ninguna forma constitucional jurídica económica que, por parte del Estado, encausara correctamente el ejercicio de la libertad económica”.⁶¹

Es así que la economía social de mercado utiliza los siguientes criterios para que se respete la libertad de contratación, los cuales deben ser ejercidos para evitar el surgimiento de órdenes liberales como los monopolios y oligopolios:

- *“La libertad de contratación no debe ser garantizada para concluir contratos que limiten o eliminen la libertad de contratación, es decir, no se debe permitir la utilización de este principio para la formación de posiciones de dominio en el mercado ya que las mismas anularían la libre competencia que se quiere y mantener.*
- *El principio en cuestión sólo debe ser garantizado allí donde el proceso económico tenga como eje central en orden competitivo en funcionamiento”.*⁶²

En el ámbito laboral se debe tener un especial cuidado al momento de aplicar el principio de la libre contratación, ya que en nuestra realidad social, existe una alta tasa de desempleo y subempleo, a la que se le suma una mano de obra pobremente calificada, lo cual provoca una situación desventajosa y que en la práctica se demuestra exenta de libertades para los trabajadores al momento de buscar empleos.⁶³

“En el ámbito del mercado laboral no se da realmente una libertad con equidad para el ofertante y el demandante de trabajo. La realidad muestra, con mayor intensidad en épocas de recesión que el trabajador puede ser sujetado a condiciones onerosas por el poder de capitalistas y no sería realmente libre para escoger su ocupación, remuneración o condición de trabajo en general”.

Como se ha mencionado en anteriores ocasiones, es imperioso que el Estado cree las condiciones necesarias para que exista una competencia real, *“Eliminando todo aquello que impida la libre contratación por ambas partes, es decir, tanto para el empleador como para el trabajador”.*⁶⁴ Para eso se debe no sólo procurar la libre contratación, sino que a su vez se debe estimular el proceso de inversión para elevar el nivel de actividad económica y así disminuir la sobre oferta de empleados a través del crecimiento de la demanda de empleos.

⁶¹ Ibid, p. 57

⁶² GALLEGOS MOLINA, Luis, op. Cit., p. 57

⁶³ Id.

⁶⁴ Id.

Se observará que en el ámbito del fútbol el tema de la libre contratación está sujeto a varios factores, como los clubes, los agentes de jugadores, los mismos jugadores, que son factores que a la larga incidirán directamente en los procesos de negociación de las transferencias de los deportistas de un club a otro.

1.3.3 Peligros y recursos

Uno de los principales peligros que tiene que afrontar la economía social de mercado es que la competencia que se genera gracias a las funciones del libre mercado tenía como principio el objetivo de “socializar utilidades excesivas en beneficio de la gran masa de consumidores”⁶⁵ Es así que el mercado teóricamente hablando, era considerado una fuerza igualadora dentro de la sociedad y no una fuerza polarizadora. Ya en la aplicación real del modelo, se observó que se marcaba una creciente desigualdad en la concentración del patrimonio, es por esto que es fundamental la participación del Estado, al que se le asigna la tarea de procurar una distribución equitativa y que evite las extrapoladas concentraciones de patrimonio.

Ahora bien, para la aplicación del modelo que se fundamenta en las libertades de las personas y el mercado, no se puede proponer normas que induzcan a la expropiación del patrimonio ya existente entre las personas, por lo que se entendió, y esto como uno de los principales recursos de la economía social de mercado, que este requerimiento sólo se puede satisfacer a través de la generación adicional de riqueza en la sociedad.⁶⁶

Es así que el Estado se encuentra frente a la dura tarea de regular estos procesos, para lo cual:

*“El Estado puede, mediante incentivos, estimular este proceso e incluso imponerlo por ley, dentro de ciertos límites. En conjunto, no obstante, no se puede pasar por alto que la concepción de la economía social de mercado considera la concentración realmente existente de riqueza como una contrariedad lamentable, pero en gran medida inevitable y también tolerable”.*⁶⁷

⁶⁵ FRIEDRICH EBERT STIFTUNG, *El concepto de la economía social de mercado y la nueva de-civilización del capitalismo en Europa*, <http://library.fes.de/fulltext/stabsabteilung/00071.htm>, p. 1, Acceso: 7 de febrero, 19:00

⁶⁶ id

⁶⁷ Id.

Otro riesgo que se corre al implementar este modelo es el del desempleo, el cual dentro del mercado laboral eficiente que se pretende en la economía social de mercado representa un fenómeno ocasional y con una duración limitada, sin embargo en la aplicación real se observan mercados ineficientes que presentan altas tasas de desempleo, provocando una vez más desigualdades entre sus miembros. No obstante es el Estado es el que deberá proponer soluciones viables, para poder corregir a tiempo las diversas situaciones a las que se enfrentan las personas.⁶⁸

*“La previsión contra los riesgos indicados representa una tarea importante del Estado en la economía social de mercado. Para ello, sin embargo, no se requiere, en mayor medida, de una redistribución desde los ricos hacia los pobres o desde los empresarios hacia los trabajadores, sino simplemente de una dispersión de los riesgos según el principio de un sistema de seguro: todos los asegurados aportan una cuota y los afectados por el "siniestro" reciben una ayuda del seguro en proporción con las cotizaciones regularmente aportadas por ellos. Los seguros de desempleo y de jubilación pueden operar así, y efectivamente en la mayoría de los casos funcionan según este principio (las aportaciones patronales al seguro social no son, en última instancia, otra cosa que una parte específicamente señalada de la remuneración)”.*⁶⁹

En este mismo sentido, la salud de las personas y los seguros por enfermedad representan uno de los principales aspectos centrales de la redistribución de la riqueza, que debe ser organizada por el Estado. Ya que la salud se considera un derecho social fundamental, el cual debe ser garantizado a través de un sistema que otorgue sus prestaciones no en función de las aportaciones, sino más bien en función de las necesidades distintas de cada persona, lo cual se puede conseguir a través de *“un sistema que subsidie los gastos por enfermedad de los más pobres con las cuotas de los más ricos”*⁷⁰

El ámbito más importante en cuanto a la redistribución de los recursos estatales en la economía social de mercado es la formación escolar, lo que se puede conseguir a través de la *“des comercialización directa o indirecta de la educación”*⁷¹ ya que en cuanto a lo que significa la nivelación de diferencias de oportunidades al inicio de la vida activa del individuo en el modelo, esta

⁶⁸ FRIEDRICH EBERT STIFTUNG, *El concepto de la economía social de mercado y la nueva de-civilización del capitalismo en Europa*, op. Cit., p. 1

⁶⁹ id

⁷⁰ Id.

⁷¹ Id.

igualdad repercutirá directamente en el éxito del mercado y por ende del modelo.⁷²

El tercer aspecto de la redistribución de recursos del Estado en la economía social de mercado consiste en el financiamiento de bienes públicos y de los servicios que otorga el Estado a todos sus habitantes, a través de *“una tributación que se rija por el monto de los ingresos, el patrimonio y las cargas familiares”*⁷³

El modelo de la economía social de mercado marcó las pautas para la configuración del orden económico de Alemania occidental y de varios países de la Europa Occidental en cuanto a que el Estado:

- a) por principio, renunció a asumir una actividad productiva así como a intervenir en la formación de precios en el mercado;*
- b) tomó medidas para evitar monopolios y cárteles;*
- c) asumió la responsabilidad para que básicamente todos los ciudadanos tuviesen una participación aceptable en el bienestar de la nación.*⁷⁴

Estos han sido los principios fundamentales en general de todos los regímenes económicos de las democracias occidentales, aún cuando no se hayan denominado formalmente como economías sociales de mercado es común escuchar que a la práctica de estos principios se le llame el Estado de Bienestar o del Buen Vivir.⁷⁵

La economía social de mercado cumplió con su promesa de un rápido crecimiento de manera sustentable y equitativa al punto que durante los años 50 y 60 se considera que el mercado europeo era completamente eficiente al punto que necesitaban importar mano de obra de otros países para poder satisfacer la demanda existente y necesaria para sostener el rápido crecimiento. No obstante, los años de crecimiento acelerado han terminado, la economía se encuentra en un crecimiento lento, que requiere de una nueva redistribución, en especial debido a la fuerte globalización de los factores económicos, especialmente capital y mano de obra.⁷⁶

⁷² Id.

⁷³ FRIEDRICH EBERT STIFTUNG, *El concepto de la economía social de mercado y la nueva de-civilización del capitalismo en Europa*, op. Cit., p. 1

⁷⁴ id

⁷⁵ id

⁷⁶ id

En cuanto a la internacionalización de jugadores de fútbol, se puede observar que el concepto que se acaba de mencionar hace mención a una fuerte demanda de jugadores, comúnmente, aunque no sólo latinoamericanos a distintos mercados, en especial el europeo, lo que demuestra el fuerte movimiento de capitales humanos y económicos.

CAPÍTULO II

NORMATIVA INTERNACIONAL, NACIONAL Y PRIVADA

2.1 Normativa Internacional

2.1.1 Convenios internacionales que el Ecuador ha ratificado

En primer lugar se intentará clarificar la diferencia existente entre tratado internacional y convenio internacional. El tratado internacional es un instrumento inherente a las relaciones internacionales el cual supone frente a la costumbre un factor de seguridad ya que las obligaciones de las partes se expresan de manera muy precisa. Este instrumento es de uso exclusivo de los Estados y permite que sean estos quienes determinen los compromisos que se van a adquirir.⁷⁷

Por su parte el convenio internacional es el instrumento en el que se unen opiniones o puntos de vista de los sujetos de orden jurídico internacional para tratar temas de cooperación entre las partes, para la reglamentación de las relaciones o para la resolución de problemas que pueden surgir en dichos acuerdos.⁷⁸

En ambos casos la finalidad de estos instrumentos es la de producir efectos jurídicos internacionales, los cuales aunque en muchas ocasiones no tienen una real fuerza coercitiva que demande su cumplimiento, si poseen una fuerza moral al ser aceptadas de manera voluntaria y recíproca por cada una de las partes para cumplir las obligaciones y respetar los derechos contenidos en dicho instrumento, ya sea este escrito o verbal.⁷⁹

Es de igual importancia delimitar quienes son sujetos de derecho internacional. La clasificación actual los define como sujetos típicos y sujetos atípicos. Los sujetos típicos son los reconocidos por el derecho internacional clásico, es decir los Estados, los cuales se definen como la estructura jurídica y política que goza de jurisdicción sobre un territorio y una población determinada. Por sujetos atípicos se entiende a todos aquellos que por sus

⁷⁷PORTAL SOSTENIBILIDAD, *Tratados y Convenios*,
http://portalsostenibilidad.upc.edu/detall_01.php?numapartat=8&id=177, Acceso: 7 de febrero, 20:00

⁷⁸ Id

⁷⁹ Id

peculiaridades propias, no pueden ser catalogados como Estados. Entre estos, se encuentran los organismos internacionales, las personas, entre otros.⁸⁰

Por otra parte, los instrumentos de relaciones internacionales antes mencionados constituyen contratos de derecho internacional y necesitan poseer elementos de existencia y validez, que respalden su aplicación. Estos elementos se definen de la siguiente manera:

Se conocen tres elementos que demuestran la existencia de un tratado o un convenio internacional. El primero es el *“Consentimiento, que es el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción de efectos de derecho y es necesario que esta se exteriorice”*⁸¹, se observará el consentimiento de las partes mediante la firma del acuerdo, el canje de instrumentos diplomáticos, la ratificación, la aceptación, la aprobación o en cualquier otra forma que se convenga, cabe mencionar que la aceptación de las partes no genera derechos u obligaciones para terceros que no hayan suscrito dicho acuerdo.⁸²

El segundo es el objeto, el cual a su vez, se divide en tres. El objeto directo del contrato, que se entiende por crear y transmitir derechos y obligaciones. El objeto indirecto que se resume en la conducta que deben tomar las partes para dar, hacer o no hacer de acuerdo a lo dispuesto en el acuerdo y el objeto cosa, que es la cosa física que el sujeto de derecho internacional se compromete a entregar de acuerdo a lo estipulado en el instrumento.⁸³

Finalmente, el tercer elemento de existencia es la Solemnidad que *“es el conjunto de elementos de carácter exterior del actor jurídico, sensibles, en que se plasma la voluntad de los que contratan, y que la ley exige para la existencia del mismo”*⁸⁴

En cuanto a los elementos que demuestran la validez del instrumento de acuerdo internacional, se estipula en la Convención de Viena lo siguiente:

“La validez de un Tratado o del consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado no podrá ser impugnada sino mediante la aplicación de la Convención de Viena (Artículo 42 párrafo 1).

⁸⁰ PORTAL SOSTENIBILIDAD, op. Cit., p. 1

⁸¹ Id.

⁸² Id.

⁸³ Id.

⁸⁴ Id.

Capacidad de las partes: consiste en estar en posibilidad de poder cumplir con los objetivos que se desean negociar. Para efectos de celebración de tratados el artículo 6 de la CV, nos habla sobre la capacidad de los estados para celebrar tratados y menciona que estos cuentan con la capacidad para hacerlo.

Para que una persona este en capacidad de negociar un tratado debe de presentar Plenos Poderes (artículo 7 párrafo 1), el cual es un documento que emana de la autoridad competente de un estado y por el que se designa a una o varias personas para representar al mismo en la negociación.

Sin embargo, en virtud de sus funciones, y sin tener que presentar plenos poderes, se considera que podrán representar al Estado:

- *Los jefes de Estado y ministros de relaciones exteriores, para la ejecución de todos los actos relativos a la celebración de un tratado.*
- *Los jefes de misión diplomática, para la adopción del texto de un tratado entre el Estado acreditante y el Estado ante el cual se encuentra el acreditado.*
- *Los representantes acreditados por los Estados ante una conferencia internacional o ante una organización internacional o uno de sus órganos, para la adopción del texto de un tratado en tal conferencia, organización u órgano.*

Licitud del acto: que sea de buena fe, sin vicios, respetando las leyes de los Estados y del DI.

*Formalidad: que el acto sea serio, que se pueda cumplir lo pactado”.*⁸⁵

Para efectos de esta disertación, el estudio se centrará en los acuerdos de respeto a los derechos humanos que el Ecuador ha ratificado y el acuerdo al que pertenece la Federación Ecuatoriana de Fútbol (FEF) como sujeto de derecho internacional ante la Federación Internacional de Fútbol Asociado (FIFA).

2.1.2 Derechos Humanos

Los derechos humanos son parte integral de los seres humanos y constituyen un elemento intrínseco a la dignidad de todo individuo. Es por esto que los Estados tienen la obligación promover y garantizar su ejercicio y su defensa. El respeto a los derechos humanos representa el instrumento para medir el avance o el retroceso político, económico y social de cualquier sociedad.⁸⁶

El 10 de diciembre de 1948 en París, se llevó a cabo la Declaración Universal de los Derechos Humanos, luego de la cual se ha avanzado mucho cuantitativa y cualitativamente hasta la actualidad. Cuantitativamente, por el notable incremento de tratados internacionales a los que los Estados se han adscrito, lo cual a su vez ha permitido la creación de organismos

⁸⁵ PORTAL SOSTENIBILIDAD, op. Cit., p. 1

⁸⁶ DERECHO ECUADOR, Moreira, María Elena, *El Ecuador y los Derechos Humanos*, http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2997:el-ecuador-y-los-derechos-humanos&catid=39:derechos-humanos, p. 1, Acceso: 7 de febrero de 2012, 22:00

especializados en la defensa y promoción de los derechos de los individuos. Es así que se observa en la actualidad organismos como la Comisión de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, la Corte Interamericana de Derechos Humanos, entre otros. En lo que respecta a la calidad de los tratados que se han firmado, es muy notable el desarrollo de una doctrina internacional que promueve el respeto a los derechos humanos desde tres perspectivas⁸⁷:

La primera, se refiere a los derechos civiles y políticos de las personas, lo que comprende el derecho a la vida, a la integridad física y mental, la libertad de expresión, opinión, culto, de movilización, de prensa. La segunda, promueve el respeto a los derechos económicos, sociales y culturales, entre los que se encuentran el derecho a la salud, al trabajo, seguridad social, a la libertad de contratación, a la educación, a la cultura, a la recreación. Y la tercera, propugna la defensa de los derechos colectivos de las personas, estos son el derecho a la paz, derecho a vivir en un ambiente sano, derecho de las minorías, etnias, entre otros⁸⁸.

El Ecuador por su parte forma parte de manera activa en la defensa y promoción de los derechos humanos, es así que en los últimos años ha ratificado la mayoría de tratados acerca de derechos humanos a los que está adscrito. A continuación se mencionan algunos de los tratados de los que forma parte el Ecuador:

*“el Pacto Internacional de los Derechos Civiles y Políticos de 1966, y su Protocolo Facultativo; el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, de 1966; la Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación Racial de 1965; la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de discriminación contra la Mujer de 1979; la Convención contra la Tortura y otros Tratos o Penas Cruels, Inhumanos o degradantes de 1984; la Convención sobre los Derechos del Niño de 1989; la Convención Americana sobre Derechos Humanos "Pacto de San José de Costa Rica" de 1969; el Protocolo de San Salvador de 1988; el Protocolo a la Convención Americana sobre Derechos Humanos relativo a la Abolición de la Pena de Muerte de 1990; la Convención Interamericana para prevenir y sancionar la Tortura de 1985; la Convención Interamericana sobre Desaparición Forzada de Personas de 1994; la Convención Interamericana para prevenir, sancionar y erradicar la violencia contra la mujer "Convención de Belém do Para" de 1994; la Convención Interamericana para la eliminación de todas las formas de discriminación contra las personas con discapacidad de 1999; la Convención sobre la Protección de los Derechos de todos los Trabajadores Migratorios y sus Familiares de 1990, entre otros”.*⁸⁹

El Ecuador ha firmado y ratificado gran parte de los convenios que tienen que ver con Derechos Humanos. Como se observa en el anexo 1 en el

⁸⁷ DERECHO ECUADOR op. Cit., p. 1

⁸⁸ Id.

⁸⁹ DERECHO ECUADOR, Moreira, María Elena, op. Cit., p. 1

que se indican los tratados que se han ratificado según el Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador.⁹⁰ Es importante mencionar, que la Constitución del Ecuador, establece que las normas que se indiquen en tratados y convenios internacionales prevalecen sobre leyes y normas de menor jerarquía. Dichas normas se entienden bajo la supremacía de la Constitución y por tanto se establece que una vez ratificado el tratado o convenio internacional, el Estado debe adecuar su legislación interna para cumplir con las disposiciones del instrumento internacional.⁹¹

Como se mencionó previamente, el Ecuador tiene una fuerte participación en temas de derechos humanos, es así que el 26 de julio de 2002 en la ciudad de Guayaquil, promovió y lideró el proceso para adoptar la “*Carta Andina para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos*”⁹² en la reunión del Consejo Presidencial Andino.

El propósito fundamental de la Carta Andina para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos, es establecer la línea base para adoptar una política común andina, en la cual se incorporan todos los principios universales establecidos por el derecho internacional y que busca establecer mecanismos de control, para garantizar el cumplimiento de estos principios en la región⁹³.

*“La Carta, está acorde con la doctrina vigente en la materia que determina la integralidad, indivisibilidad y universalidad de todos los derechos humanos. Por ello, cubre todos los sectores de protección internacional y a todos los grupos vulnerables”*⁹⁴

La doctrina que contempla la promoción y defensa de los derechos sociales, económicos y culturales, es de especial interés para el presente análisis, ya que se deberá observar el cumplimiento en temas laborales, de salud y de seguridad social, al momento de firmar los contratos y las transferencias de los jugadores ecuatorianos.

⁹⁰ MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACIÓN, *Logros del Ecuador para la aplicación del Derecho Internacional Humanitario*, http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/logros_ecuador_dih.pdf, pp. 1 - 2, Acceso: 8 de febrero de 2012, 14:00

⁹¹ SCIELO, *Ius et Praxis*, http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-00122003000100007&script=sci_arttext, p. 1, Acceso : 8 de febrero de 2012, 14 :30

⁹² DERECHO ECUADOR, Moreira, María Elena, op. Cit., p. 1

⁹³ Id.

⁹⁴ Id.

2.1.3 Normativa FIFA

La Federación Internacional de Fútbol Asociado es una asociación legalmente inscrita en el Registro Comercial Suizo y tiene su base en la ciudad de Zúrich. Su principal objetivo es el de controlar todas las formas de fútbol, empleando medidas que permitan el normal cumplimiento de sus estatutos, reglamentos y decisiones, en el caso de conflictos.⁹⁵

La FIFA consciente de la importancia socio – económica del futbol, establece en sus estatutos normas que exigen el completo respeto a los derechos humanos y a la dignidad de las personas mismas, por parte de todos sus miembros. Se estipula la prohibición de discriminación de cualquier país, persona o grupo de personas sin importar la motivación. Se exige la libertad de contratación y se regulariza los procesos de tal manera que se respeten los derechos de trabajo de las personas⁹⁶.

Existirá una sola asociación por país que será la representante ante la FIFA de acuerdo a lo establecido en los estatutos de esta última, y serán estas asociaciones las encargadas de organizar y supervisar el fútbol en su respectivo país. Para obtener la calidad de miembro, las federaciones que soliciten su ingreso deberán haber pertenecido a la confederación respectiva, de acuerdo a su situación geográfica, por no menos de 2 años.

Al realizar la solicitud para convertirse en miembro, las asociaciones deben adjuntar sus estatutos legales, a los cuales se adjuntará los siguientes:

- a) *Observar en todo momento los Estatutos, reglamentos y decisiones de la FIFA y de su confederación; y*
- b) *Observar las Reglas de Juego en vigor; y*
- c) *Reconocer, conforme a los Estatutos, la Jurisdicción del Tribunal de Arbitraje Deportivo⁹⁷*

Es así, que en Ecuador se crea en 1925 la Federación Deportiva Nacional del Ecuador, dos años después se afilia a la Conmebol y ese mismo año, es decir 1927, se afilia a la FIFA. Así, desde aquella época el fútbol en el país se rige bajo las normas y estatutos que indica la FIFA. En 1978 se

⁹⁵ FIFA, *FIFA Statutes*, Zurich, 2011, p. 7

⁹⁶ *Ibid*, p. 8

⁹⁷ FIFA, *op. Cit.*, p. 10

reformaron los estatutos de la Federación, la cual pasó a llamarse Federación Ecuatoriana de Fútbol, que es el nombre que mantiene hasta la actualidad⁹⁸.

Ya en lo que respecta a este estudio, se profundizará en el análisis del *“Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de jugadores”*⁹⁹ Este es el reglamento que contiene las normas obligatorias que se aplicarán mundialmente para la representación de jugadores y las transferencias de los mismos entre clubes de distintas asociaciones.¹⁰⁰

Ahora bien, existen dos tipos de regulaciones para las transferencias de jugadores de un club a otro, en primer lugar se encuentra la transferencias entre clubes de una misma asociación o federación, y en segundo lugar las transferencias entre clubes de distintas asociaciones o las llamadas transferencias internacionales.¹⁰¹

En el primer caso las transferencias se sujetarán a un reglamento redactado por la asociación a la que corresponda el pase del jugador y deberá ser aprobada por la Conmebol y la FIFA, este reglamento deberá contener además, las disposiciones para resolver conflictos entre clubes y jugadores. Así mismo, cada asociación deberá disponer medidas para proteger la estabilidad contractual, respetando la constitución local al igual que todos los derechos irrenunciables de las personas.¹⁰²

En el segundo caso, es decir en el de la transferencia internacional, que compete a este estudio, se regirá directamente bajo las normas y disposiciones del *“Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de jugadores”*¹⁰³, para que los jugadores puedan ser inscritos en un club distinto al de su asociación de origen, ésta deberá emitir el certificado de transferencia internacional o CTI de manera gratuita y sin condiciones ni plazos.¹⁰⁴

⁹⁸ FEDERACIÓN ECUATORIANA DE FÚTBOL, *Historia de la Federación Ecuatoriana de Fútbol*, <http://www.ecuafutbol.org/institucion/historia.aspx>, p. 1, Acceso: 8 de febrero de 2012, 20:00

⁹⁹ FIFA, *Reglamento sobre el estatuto y la transferencia de jugadores*, http://es.fifa.com/mm/document/affederation/administration/01/06/30/78/statusinhalt_es_122007.pdf, p. 1, Acceso: 8 de febrero de 2012, 10:00

¹⁰⁰ Ibid, p. 3

¹⁰¹ Ibid, p. 7

¹⁰² FIFA, *Reglamento sobre el estatuto y la transferencia de jugadores* op. Cit., pp. 7 - 8

¹⁰³ Ibid, p. 1

¹⁰⁴ Ibid, p. 12

Las transferencias internacionales se permitirán únicamente cuando el jugador cumpla la mayoría de edad, es decir, los dieciocho años de edad. Toda transferencia internacional estará sujeta a la aprobación de la misma, por parte de la Comisión del Estatuto del Jugador, toda transacción que se realizase fuera de estas normas está sujeta a sanciones disciplinarias que pueden incluir hasta la separación como miembros de la FIFA.¹⁰⁵

Para toda transferencia internacional se tomará en cuenta, que se deberá realizar una indemnización por formación la cual se pagará al club o clubes que hubieren participado en la formación del jugador entre las edades de doce y veintitrés años de edad.¹⁰⁶

Ahora bien, para dar inicio a la transferencia, la asociación a la que corresponda deberá solicitar en el Sistema de Correlación de Transferencias o TMS por sus siglas en inglés la aprobación de la transferencia internacional, adjuntando los siguientes documentos según cada caso:

- *Tipo de orden (contratar, liberar, intercambiar, contratar fuera de contrato)*
- *Indicar si la transferencia se realiza mediante pago*
- *Indicar si el jugador se transfiere en préstamo y a continuación si regresa de un préstamo, se muda permanentemente o si se ha prolongado el préstamo*
- *Club contrario*
- *Asociación contraria*
- *Fecha final de pago*
- *Moneda en que se realiza el pago*
- *Indicar si la indemnización por transferencia se abona en cuotas o en pago único*
- *Agente del club/es (si procede) más comisión*
- *Agente del jugador (si procede)*
- *Nombre del jugador, nacionalidad y fecha de nacimiento*
- *Fecha de inicio y de finalización del último contrato del jugador*
- *Motivo de la terminación del último contrato*
- *Fecha de inicio y de finalización del nuevo contrato del jugador*
- *Detalles de la indemnización por transferencia acordada y condicional*
- *Indemnización por formación total*
- *Plan de pagos de la indemnización por transferencia, incluidos tipo de pago, club de origen, club de destino, fecha de pago, cantidad y detalles de las condiciones de la indemnización por transferencia.*
- *Declaración de pago de/a terceros*
- *Detalles bancarios (nombre del banco o código; número de cuenta o IBAN; domicilio del banco; beneficiario)¹⁰⁷*

Cabe recalcar, que sólo se dará inicio al procedimiento en el TMS una vez solicitado el CTI y así mismo una vez realizado el pago por la transferencia, el club que lo haga deberá cargar un comprobante de la misma al TMS¹⁰⁸

¹⁰⁵ Ibid, p. 22

¹⁰⁶ Ibid, p. 23

¹⁰⁷ FIFA, *Reglamento sobre el estatuto y la transferencia de jugadores*, op. Cit., p. 45

¹⁰⁸ Ibid, p. 47

2.2 Normativa Nacional

2.2.1 Constitución del Ecuador

En esta sección, se observará con detenimiento, algunos artículos que se estipulan en la Constitución y que deben ser observados y respetados en cualquier proceso de negociación, para garantizar no sólo el cumplimiento de dichas normas sino también el éxito de la negociación como tal.

El artículo 10 de la constitución contempla lo siguiente: *“Las personas, comunidades, pueblos, nacionalidades y colectivos son titulares y gozarán de los derechos garantizados en la Constitución y en los instrumentos internacionales.”*¹⁰⁹ Es de importancia recalcar este principio que se observa en la Constitución, pues reafirma el goce de los derechos universales para las personas, cualquiera sea su origen.

Se ha hablado ya en este estudio de los derechos de libertad de los que gozan todas las personas y la Constitución del Ecuador los indica claramente en el artículo 66, para el objeto de este análisis, se concentrará el estudio en los numerales 2, 5, 16 y 17 de este artículo.

Así se tiene lo siguiente:

“Se reconoce y garantizará a las personas:

2. El derecho a una vida digna, que asegure la salud, la alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social y otros servicios sociales necesarios

5. El derecho al libre desarrollo de la personalidad, sin más limitaciones que los derechos de los demás

16. El derecho a la libertad de la contratación

*17. El derecho a la libertad de trabajo. Nadie será obligado a realizar un trabajo gratuito o forzoso, salvo los casos que determine la ley.”*¹¹⁰

Es el trabajo entonces, un principio de derecho garantizado por la Carta Magna del país.

Ahora bien en cuanto al modelo económico que rige al país la Constitución observa en el artículo 283 lo siguiente: *“El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende una relación dinámica y*

¹⁰⁹ CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, *Título II, Derechos, Capítulo primero: Principios de aplicación de los derechos,* 2008

¹¹⁰ CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, *Título II, Derechos, Capítulo sexto: Derechos de Libertad,* 2008

equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.”¹¹¹

Se observa, que aunque el sistema económico en el país no se expresa como una Economía Social de Mercado, basa sus principios en los principios socio – económicos de este modelo.

Como se analizó en la ESM, el Estado tiene la obligación de garantizar y regular ciertos conceptos que permitirán el normal desarrollo social y económico de las personas y del Estado en general. Así se encuentra en el artículo 321 lo siguiente: *“El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de auto sustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.”¹¹²*

Asimismo en el artículo 326 se dispone lo siguiente:

“El derecho al trabajo se sustenta de la siguiente manera:

2. Los derechos laborales son irrenunciables e intangibles. Será nula toda estipulación en contrario.

3. En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia laboral, estas se aplicarán en el sentido más favorable a las personas trabajadoras.

10. Se adoptará el diálogo social para la solución de conflictos de trabajo y formulación de acuerdos.”¹¹³

Asimismo, otra de los principios que debe garantizar y regular el Estado en la Economía Social de Mercado es el apareamiento de monopolios y oligopolios, por lo cual el artículo 335, estipula:

“El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos.

El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolios privados, o de abuso de posición del dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.”¹¹⁴

¹¹¹ CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, Título V, Organización Territorial del Estado, Capítulo cuarto, Soberanía Económica, Sección primera, Sistema Económico y Política Económica, 2008

¹¹² CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, Título VI, Régimen de Desarrollo, Capítulo Sexto trabajo y producción sección tercera formas de trabajo y su redistribución, 2008

¹¹³ CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, Título VI op. Cit.

¹¹⁴ Ibid, Sección Quinta, Intercambios Económicos y Comercio Justo

Para enfocar el estudio hacia el manejo deportivo en el Ecuador de jugadores, clubes y escenarios deportivos la Constitución prevé en su artículo 382: “Se reconoce la autonomía de las organizaciones deportivas y de la administración de los escenarios deportivos y demás instalaciones destinadas a la práctica del deporte, de acuerdo con la ley.”¹¹⁵

Para enlazar lo analizado anteriormente, se mencionarán algunos artículos relacionados con el derecho internacional y con los tratados internacionales, es así que se tiene en el artículo 416, numerales 7 y 9 lo siguiente:

“Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores, y en consecuencia:

7. Exige el respeto de los derechos humanos, [...] y propicia su pleno ejercicio mediante el cumplimiento de las obligaciones asumidas con la suscripción de instrumentos internacionales de derechos humanos.

9. Reconoce al derecho internacional como norma de conducta, y demanda la democratización de los organismos internacionales y la equitativa participación de los Estados al interior de estos.”¹¹⁶

Finalmente, en lo que respecta a los tratados internacionales la Constitución observa en el artículo 417: “Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución.”¹¹⁷

Estos artículos en general son algunos que resultan de importancia para este estudio, pero existen muchos más de igual relevancia, pero que no tienen que ver con lo que se está tratando en este trabajo.

2.2.2 Ley del Deporte -- Registro Oficial Nº 418 -- Viernes 1º de abril de 2011

Ley del futbolista ecuatoriano

La Ley del Deporte, Educación Física y Recreación, es la nueva norma legal que viene en reemplazo de la hoy antigua Ley de Cultura Física, Deportes y Recreación; la misma que reguló la actividad deportiva desde el año 2005.

¹¹⁵ CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, *Título VII, Régimen del Buen Vivir, Capítulo primero, Inclusión y Equidad, Sección Sexta, Cultura física y Tiempo libre*, 2008

¹¹⁶ CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, *Título VIII, Relaciones Internacionales, Capítulo primero, Principios de las Relaciones Internacionales*, 2008

¹¹⁷ CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, *Título VIII, Relaciones Internacionales, Capítulo segundo, op. Cit.*

Por sí sola la denominación de esta Ley, ya define el carácter e intención que ha tenido el legislador en orientar estos preceptos legales a la identificación de áreas específicas de la Cultura Física, considerándola como el universo en la actividad física, para tratar de establecer parámetros especiales de definición, ámbitos de acción, desarrollo institucional y fundamentalmente diferenciación técnica de lo que es el Deporte, como espacio de competencia y selección de talentos representativos a nivel federativo; La Educación Física como instrumento para la elaboración de una política estatal de educación y salud integral de quienes están en el proceso educativo formal del país; y la Recreación como un derecho de las personas a que su "tiempo libre", tenga la garantía de un Estado consciente de las necesidades de los y las ciudadanas, en la aplicación del principio universal de equidad.

La nueva Ley del Deporte contiene preceptos que viabilizan la aplicación de los Arts. 381, 382 y 383 de la Constitución de la República del Ecuador, principios fundamentales en los que descansan la intención del Gobierno y autoridades sectoriales en lo concerniente al rol fundamental del Estado para proteger y promover el deporte, la educación física y la recreación; impulsando el acceso masivo al deporte y a las actividades de nivel formativo y barrial, garantizando la entrega de recursos para el desarrollo de dichas actividades; y, respondiendo al derecho de las personas y la colectividad, al tiempo libre, reafirmando la autonomía de las organizaciones deportivas.

Esta Ley busca un objetivo fundamental establecer las normas a las que debe sujetarse la actividad física en el país, a fin de mejorar la calidad de vida de la población, ya como lo han manifestado reiteradamente los funcionarios del Ministerio del Deporte, se quiere romper con las pobres estadísticas que señalan al Ecuador como un país con una población en extremo sedentaria, sin motivación para revertir estos índices y que además desconoce los beneficios integrales que tiene la activación física en el entorno personal y social de las personas.¹¹⁸

Se iniciará este análisis con algunos artículos de la Ley del Deporte, que de igual manera, que los revisados en la Constitución, fortalecerán los principios de igualdad, libertad, seguridad, salud de los deportistas, ya directamente, en este caso.

El artículo 9 de la Ley del Deporte habla de los derechos de los deportistas y precisamente en los siguientes numerales se estipula:

*"b) Ser obligatoriamente afiliado a la seguridad social; así como contar con seguro de salud, vida y contra accidentes, si participa en el deporte profesional;
f) Gozar de libre tránsito a nivel nacional entre cualquier organismo del sistema deportivo. Las y los deportistas podrán afiliarse en la Federación Provincial de su lugar de domicilio o residencia; y, en la Federación Ecuatoriana que corresponda al deporte que practica, de acuerdo al reglamento que esta ley prevea para tal efecto."¹¹⁹*

De igual manera, la Ley del Deporte detalla con precisión los deberes del deportista, así, en el artículo 10 prevé:

*"c) Ejercer los valores de honestidad, ética, superación constante, trabajo en equipo y patriotismo;
d) Realizar actividades de formación que garanticen su futuro profesional aprovechando al máximo los medios a su alcance para su preparación;*

¹¹⁸ CÁRDENAS, Giovanni, La nueva ley del deporte, educación física y recreación, <http://apuntesdederechodeportivo.blogspot.com/p/resoluciones-deportivas-y-legislacion.html>, p. 1, Acceso : 21 de septiembre de 2012, 22 :00

¹¹⁹ LEY DEL DEPORTE, EDUCACIÓN FÍSICA Y RECREACIÓN, *Capítulo I, Título I, Preceptos Fundamentales*, p. 4

e) *Mantener conductas respetuosas con la sociedad en general, proteger las instalaciones deportivas, constituyéndose en un ejemplo a seguir.*
g) *Respetar normas nacionales e internacionales antidopaje, quedando prohibido el consumo o la utilización de sustancias no permitidas.*¹²⁰

La ley determina los tipos de clubes profesionales que pueden existir, es así que en el artículo 17, en el numeral c), se contemplan los clubes deportivos especializados de alto rendimiento. Que es el caso en el que se encuentran los clubes de fútbol, inscritos como tal en la Federación que les corresponda.¹²¹

En cuanto a los clubes especializados de alto rendimiento, la Ley del Deporte estipula en su artículo 47 que para poder conformarse necesita un mínimo de 25 socios, tener una orientación hacia la búsqueda del alto rendimiento deportivo, debe justificar la práctica de al menos un deporte y debe fijar un domicilio.¹²²

En lo que respecta a la organización del deporte profesional se observa en el artículo 63 de la ley en estudio:

Organización del Fútbol Profesional.- *El fútbol profesional se organizará a través de la Federación Ecuatoriana de Fútbol (FEF), y se regirá de acuerdo con su estatuto legalmente aprobado y los reglamentos que ésta dictare en el marco de la normativa internacional de la Federación Internacional de Fútbol Asociado (FIFA) y la Confederación Sudamericana de Fútbol (CONMEBOL).*¹²³

En cuanto a la Ley del Futbolista Profesional, que fue aprobada el 10 de mayo de 1994 por el entonces llamado Congreso Nacional, y que estaba destinado a regular las relaciones de los jugadores en su calidad de profesionales, estipulando sus deberes y derechos de manera clara para regular y evitar abusos y desigualdades.¹²⁴

Si bien la Ley en la actualidad no se aplica en su totalidad porque nunca tuvo un fuerte apoyo por parte de los jugadores y dirigentes a quienes intenta proteger, se observa que sus principios regulatorios, normativos y sancionadores son recogidos por la Ley del Deporte.¹²⁵

¹²⁰ LEY DEL DEPORTE, EDUCACIÓN FÍSICA Y RECREACIÓN, *Capítulo I, Título I* op. Cit., p. 5

¹²¹ LEY DEL DEPORTE, EDUCACIÓN FÍSICA Y RECREACIÓN, *Capítulo I, Título III, Generalidades de las Organizaciones Deportivas*, p. 8

¹²² LEY DEL DEPORTE, EDUCACIÓN FÍSICA Y RECREACIÓN, *Capítulo II, Del Deporte de Alto Rendimiento, Sección I, Club Deportivo Especializado de Alto Rendimiento*, p. 17

¹²³ LEY DEL DEPORTE, EDUCACIÓN FÍSICA Y RECREACIÓN, *Capítulo III, Del Deporte Profesional*, p. 22

¹²⁴ DERECHO ECUADOR, Paz y Miño, Osvaldo, *La Ley del Futbolista*,

http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=2834, p. 1, Acceso: 10 de febrero de 2012, 15:30

¹²⁵ DERECHO ECUADOR, Paz y Miño, Osvaldo, op. Cit.

No obstante, resulta de utilidad por la claridad con la que define los actores, sus derechos y deberes y norma las relaciones entre estos, por tanto se mencionará algunos artículos de especial interés.

En el artículo 1 de esta ley se define al jugador de fútbol profesional a aquel que celebra un contrato escrito con uno de los afiliados a la Federación Ecuatoriana de Fútbol y que percibe una remuneración periódica.¹²⁶

Todo contrato que se celebre entre un club y un futbolista profesional deberá ser obligatoriamente escrito, de acuerdo a lo observado en el artículo 2 de esta ley.¹²⁷

En el título que se refiere a la propiedad de los pases, en los artículos 9, 10 y 11 se estipula lo siguiente:

“Artículo 9.- el pase de un futbolista profesional únicamente podrá ser de propiedad de un club de fútbol profesional constituido legalmente, de acuerdo con lo establecido en la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación.

Artículo 10.- No obstante de lo señalado en el artículo precedente, el futbolista podrá ser propietario de su pase.

Artículo 11.- Si se comprobare que el pase de un futbolista profesional pertenece a una persona natural o jurídica distinta, se procederá en la siguiente forma:

a.- Si la persona natural fuere dirigente, perderá esa calidad y no podrá ejercer ningún cargo en las instituciones de fútbol profesional ecuatoriano; y

b.- En cualquier caso, el pase del jugador quedará en propiedad exclusiva del club en el cual estuviere actuando.”¹²⁸

Los siguientes artículos tratan de las transferencias de los jugadores de fútbol profesional, y al ser de interés para este estudio, se transcribirán textualmente las partes más relevantes.

El Artículo 12 es de una relevancia trascendental en este estudio ya que expresa el derecho a la libre contratación de los jugadores y a su libre elección de donde trabajar, el enumerado dice: *“El futbolista profesional no podrá ser transferido de un club a otro sin su consentimiento expreso.”*¹²⁹

El artículo 13 norma los valores económicos a los que los jugadores tienen derecho por concepto de las transferencias así, se observa cuatro numerales que regulan este valor y su forma de pago.

¹²⁶ Id

¹²⁷ Id

¹²⁸ Id

¹²⁹ Id

LEY DEL DEPORTE, EDUCACIÓN FÍSICA Y RECREACIÓN, *Capítulo I, Título III, Generalidades de las Organizaciones Deportivas*, p. 8

- a.- El porcentaje de la prima sobre el valor total de la transferencia se fijará de común acuerdo entre los clubes y el futbolista.*
- b.- En el caso de transferencia provisional, ese porcentaje no podrá ser inferior al 10 por ciento de su valor total.*
- c.- En caso de transferencia definitiva, ese porcentaje no podrá ser inferior al 15 por ciento de su valor total; y*
- d.- La prima será pagada al futbolista profesional por el club que vendiere su pase.”¹³⁰*

Finalmente en esta sección se hará una mención al artículo 14 de la Ley del Futbolista, la cual expresa que todas las condiciones que tenga la transferencia deberán ser establecidas y acordadas por los clubes y el futbolista profesional en un contrato que deberá celebrarse y que será inscrito en la Federación Ecuatoriana de Fútbol. La Ley menciona en este mismo artículo que se prohíbe expresamente la intervención de intermediarios, pero no explica quienes son considerados intermediarios, los agentes, otros clubes. Estas ambigüedades son las que generan problemas al momento de las negociaciones.¹³¹

2.2.3 Reglamentos de la Federación Ecuatoriana de Fútbol

El deporte fútbol en el Ecuador comienza a organizarse en el Ecuador aproximadamente por el año 1899, a través de la traducción al español de la normativa especialmente inglesa. Sin embargo, hasta 1925 que las federaciones deportivas provinciales deciden conformar en un congreso deportivo realizado para el efecto, la Federación Deportiva Nacional del Ecuador. Ya para 1978 con la expedición de la Ley de Educación Física, Deportes y Recreación, se reforma el estatuto de la Federación, la cual desde entonces será conocida como la Federación Ecuatoriana de Fútbol.¹³²

El rápido desarrollo y profesionalización del fútbol mundial ha sido determinante para que la FEF adopte su Estatuto a las últimas exigencias deportivas, en todos los aspectos que envuelve el fútbol, y por afiliación crea disposiciones y normativas jurídicas de acuerdo a los dictado por la Federación Internacional de Fútbol Asociado (FIFA).¹³³

Como ya se ha mencionado en lo establecido por la Ley del Deporte, la FEF es un organismo deportivo autónomo, con personería jurídica y por tanto

¹³⁰ Id

¹³¹ Id

¹³² FEDERACIÓN ECUATORIANA DE FÚTBOL, *Estatutos y reglamentos 2011*, editorial Unigraf, Guayaquil, 2011, p.

21

¹³³ FEDERACIÓN ECUATORIANA DE FÚTBOL, op. Cit., p. 20

sujeta a los estatutos y reglamentos a los que se afilia, tanto nacionales cuanto internacionales. Posee jurisdicción sobre todo el territorio ecuatoriano en lo que concierne al ámbito del fútbol.¹³⁴

El fin de la Federación es deportivo y por tanto se abstendrá de realizar cualquier actividad política, religiosa o de cualquier carácter ajeno al deportivo. Explícitamente, prohíbe en sus estatutos a todos sus organismos y afiliados, actos de discriminación de cualquier naturaleza, bajo pena de sanción que puede incluir hasta la separación de la FEF.¹³⁵

La Federación Ecuatoriana de Fútbol es miembro activo de la FIFA y por tanto tiene la obligación de cumplir y hacer cumplir a sus afiliados los estatutos y reglamentos que la FIFA disponga. Además, la FEF está afiliada al Comité Olímpico Ecuatoriano, por lo que deberá cumplir con las demandas de dicho organismo, cuando el caso lo requiera, por ejemplo, durante las Olimpiadas.¹³⁶

Los clubes de fútbol profesional deberán estar afiliados a su Asociación provincial, en el caso de los clubes de Pichincha, en la Asociación de Fútbol No Amateur, y ésta a su vez estará afiliada a la FEF, en donde inscribirá y registrará a los clubes, dependiendo la categoría que estos posean, puede ser de primera o segunda división.¹³⁷

Entre las obligaciones que los afiliados tendrán en la FEF se observa que éstos deberán cumplir con lo dispuesto por dicho organismo, absteniéndose de todo comportamiento contrario a sus objetivos. Lo cual coarta de cierta manera las libertades de las personas tanto naturales como jurídicas en este caso, deberán someterse de la misma manera a los estatutos y reglamentos de la CONMEBOL y la FIFA.¹³⁸

Todos los afiliados deberán incluir una cláusula en sus estatutos, que indique que todo problema o litigio que surja en relación a los estatutos y reglamentos de la FIFA, de la CONMEBOL y de la Federación, serán tratados exclusivamente bajo la jurisdicción de arbitraje internacional dispuesto por dichos organismos, se prohíbe, en todos los casos recurrir a la justicia

¹³⁴ Ibid, p. 22

¹³⁵ Id.

¹³⁶ Id.

¹³⁷ Ibid, p. 24

¹³⁸ FEDERACIÓN ECUATORIANA DE FÚTBOL, op. Cit., p. 27

ordinaria.¹³⁹ Dicha prohibición se encuentra redactada en una carta formal que la FIFA entrega a todas sus federaciones miembro, la misma que se encuentra en el anexo 2.

Ya en la práctica, será el Comité Ejecutivo de Fútbol Profesional, el encargado de velar por el normal desarrollo de todos los ámbitos del fútbol en el país. Lo realizará a través de comisiones especializadas permanentes. En lo correspondiente al tema de los jugadores mismos, la encargada será la Comisión del Estatuto del Jugador.¹⁴⁰

El principal objetivo de la Comisión del Estatuto del Jugador es la de hacer cumplir el Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores que dicta la FIFA. Además será la encargada de registrar todas las transferencias que se realicen y todos los litigios que ocurrieren en dichas transacciones.¹⁴¹

Como lo dispone la FIFA toda transacción internacional, ya sea esta para jugadores que salen del país o para jugadores extranjeros que vienen al Ecuador, se realizará con el Certificado de Transferencia Internacional a través del Sistema de Correlación de Transferencias o Transfer Matching System (TMS)¹⁴²

Finalmente, será la comisión disciplinaria, la encargada de regular las sanciones para los clubes, dirigentes y jugadores que infrinjan cualquier artículo dispuesto en los estatutos de la FEF, de la CONMEBOL y de la FIFA. En temas de transferencias está severamente sancionado el procedimiento conocido como triangulación que es cuando un club presta su nombre para celebrar contratos de trabajo con jugadores, sin ninguna intención de hacerlo jugar en dicho club, para luego transferirlo evadiendo impuestos y ayudando a preservar los derechos deportivos, federativos y o económicos de dichos jugadores a terceras personas. En este caso específico, se estipula en los reglamentos de la comisión disciplinaria, la pérdida de categoría y la calidad de afiliado a la FEF del club que incurriera en dichas prácticas.¹⁴³

¹³⁹ Id.

¹⁴⁰ Ibid, p. 39

¹⁴¹ Ibid, p. 45

¹⁴² Ibid, p. 106

¹⁴³ FEDERACIÓN ECUATORIANA DE FÚTBOL, op. Cit., p. 210

2.3 Normativa Privada

2.3.1 Reglamentos del Club

El artículo 11 de los Estatutos de la Federación Ecuatoriana de Fútbol, cataloga a los clubes como organismos deportivos de derecho privado, que poseen personería jurídica, de acuerdo, a lo dispuesto en la Ley de Deporte y que entre sus prácticas se encuentra el fútbol profesional.¹⁴⁴

Para el análisis de esta sección se utilizará como referencia los reglamentos del Club Liga Deportiva Universitaria de Quito, el cual ha sido el único en facilitar dichos documentos, lo cual resulta sorprendente, ya que ésta información debería ser de acceso público, por transparencia institucional, e incluso debería estar publicada en la página WEB, se puede observar dicha información en el anexo 3

Los clubes de fútbol, en términos generales, trabajan con un modelo de reglamento interno similar entre ellos, aunque existen variaciones que son relevantes al momento de definir el éxito o no de los mismos.

El objeto del reglamento interno es normar y regular la organización y funcionamiento del club en relación al marco legislativo existente en el país y en las organizaciones internacionales de las que se forme parte.¹⁴⁵

Este reglamento está desarrollado de tal manera que sea aplicable en dos ámbitos generales: el personal y el espacial, como lo indican sus nombres el primero se enfoca en el recurso humano del club, que incluye a jugadores, personal técnico, personal auxiliar, a todos quienes en general formen parte del club o que actúen en representación del mismo.¹⁴⁶ Los representantes de jugadores y empresarios al actuar a nombre del club y a favor de sus jugadores, se sujetan a las normas de dicho reglamento interno.¹⁴⁷

¹⁴⁴ Ibid, p. 24

¹⁴⁵ REGLAMENTO DE RÉGIMEN INTERNO, *Club Liga Deportiva Universitaria de Quito*, p. 1

¹⁴⁶ Id.

¹⁴⁷ Ayala, Jaime, Relacionador Público LDU, entrevista, *Reglamento de Régimen Interno, Club LDU*, Quito, 18 de febrero de 2012

El segundo ámbito se refiere a todas las instalaciones deportivas del club, oficinas, edificios.¹⁴⁸

En lo que respecta a este análisis, se determina en el artículo 9 del reglamento interno, los derechos de los jugadores de fútbol en el club, entre los que sobresalen el derecho a un desarrollo integral, para lo que el club proveerá de entrenadores capacitados, instalaciones deportivas adecuadas, una debida educación, para el caso de los menores, y apoyo para la continuación de sus carreras a los mayores.¹⁴⁹

Se determina además, todos los puntos que serán considerados como infracciones y faltas disciplinarias, la clasificación se divide en faltas leves, graves y muy graves. Las sanciones que estas faltas tienen se miden con la misma intensidad. En el caso de las faltas muy graves, la sanción puede llegar a la suspensión de la actividad deportiva hasta por toda la temporada o incluso la rescisión del contrato de dicho infractor.¹⁵⁰

2.3.2 Relación Club – Jugador

Según lo establecido por las normas recogidas en las leyes del deporte y las leyes laborales del Ecuador, es considerado como jugador de fútbol profesional a todas las personas que realicen una actividad deportiva por la que reciben una remuneración. Desde luego esta relación laboral debe ser legalizada a través de la celebración de un contrato escrito entre el club y el jugador, a quienes se aplicará todos los derechos y obligaciones que dicho contrato conlleva.¹⁵¹

En el contrato deportivo se debe observar con claridad las obligaciones y derechos de las partes, tanto del club como empleador, cuanto del futbolista como trabajador. La ley del futbolista profesional es en la que se reconoce estas relaciones laborales, además aparece como un complemento a la normativa laboral general.¹⁵²

¹⁴⁸ REGLAMENTO DE RÉGIMEN INTERNO, op. Cit., p. 2

¹⁴⁹ Ibid, p. 3

¹⁵⁰ Id.

¹⁵¹ DERECHO ECUADOR, Paz y Miño, Osvaldo, *Derecho Deportivo y Laboral*, http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=2828, p. 1, Acceso: 18 de febrero, 20:00

¹⁵² Id.

Parte muy importante en los contratos es determinar el tiempo para el cual el jugador está siendo contratado, y las características en las que esto sucede. Es decir, si es que se adquiere los derechos deportivos en su totalidad, o parcialmente, o si se ha adquirido una cesión en préstamo. Es importante definir esta relación, ya que en el caso de surgir transferencias, los derechos de las partes dependen de esta relación. En sentido opuesto, si los contratos no se renegocian a tiempo y el jugador termina su relación laboral sin ningún inconveniente, se sobreentiende dueño de sus derechos deportivos.¹⁵³

Es así que el contrato deportivo debe tener las siguientes características: será de naturaleza atípica pues prevé actividades diferentes a las de un contrato laboral típico, por ejemplo, trabajar los fines de semana. Serán bilaterales y por tanto se obligan recíprocamente el club y el jugador. Onerosos, puesto que se recibe una remuneración por prestación de servicios personales y será además, a plazo fijo como se mencionó anteriormente.¹⁵⁴

El contrato debe estipular con claridad las cláusulas por las que dicho contrato podría darse por terminado, las cuales pueden ser por infracciones disciplinarias o por el traspaso del jugador a otro club.¹⁵⁵

2.3.3 Relación Jugador – Agentes

Uno de los principales problemas en la negociación de jugadores de fútbol se debe a la figura del pase, siempre controversial en cuanto a quién es el dueño, o dueños de qué porcentaje lo son, cuál es el rol de los agentes como intermediarios, cuál es su beneficio, cuál el del jugador; además, de los exorbitantes precios de los pases, son regulados o no. Siempre que se hable de pases surgen estas interrogantes¹⁵⁶.

Con la puesta en marcha del Reglamento Sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores de la FIFA¹⁵⁷ y el Reglamento Sobre los Agentes de Jugadores¹⁵⁸, los roles de cada actor son plenamente identificados al igual que sus probables sanciones. Sin embargo en la práctica observamos que estos problemas se mantienen.

¹⁵³ Id.

¹⁵⁴ Id.

¹⁵⁵ DERECHO ECUADOR, Paz y Miño, Osvaldo, *Derecho Deportivo y Laboral*, op. Cit.

¹⁵⁶ Moreno, Kléver, periodista deportivo, entrevista, *Reglamentos de la FIFA*, Quito, 17 de febrero de 2010

¹⁵⁷ FIFA, *Reglamento sobre el estatuto y la transferencia de jugadores*, op. Cit., p. 21

¹⁵⁸ Ibid, pp. 21,28,32

El fichaje del portugués Cristiano Ronaldo de 131 millones de dólares efectuado por el Madrid el 11 de junio de 2009, es el más caro de la historia y causó un revuelo en cuanto a los precios de los pases o de las transferencias de los jugadores de fútbol además, que al verificar los libros de pases entre el 25 y 30 % de las transferencias fueron realizadas por agentes no autorizados por la FIFA.¹⁵⁹

Algunos directivos en el negocio del fútbol afirman que “*sería preferible negociar directamente entre clubes, sin intermediarios, así nadie se lleva comisiones, y tanto club como el jugador reciben el 100% de lo pactado*”¹⁶⁰.

Por otra parte en Europa los ridículos precios que los clubes están dispuestos a pagar por los jugadores van a ser normados desde este año con más rigurosidad, aunque la norma existe desde 2006, jamás se cumple.

*La Asociación de Clubes Europeos (ECA) para regular la cantidad de dinero que cada club puede gastar en los salarios y las transferencias de los jugadores, [...], los clubes, deberían ser autorizados para gastar sólo el 51 % del total de sus ingresos anuales, [...], los costes de ingresos para determinar el 51 % del importe de las transferencias, serían la emisión de billetes, el patrocinio, el merchandising y los derechos de televisión, el importe no debería incluir ningún importe financiero de los accionistas o propietarios del club*¹⁶¹

Sin embargo, los clubes no están cumpliendo con estas normas, es el caso del FC Porto cuyo 51 % de los ingresos del período 2007/2008 fueron de 22,8 millones de € y no obstante, gastaron 22,9 millones de € en sus nuevos jugadores¹⁶². Pero la realidad es mucho más palpable en equipos con un real poder económico como el caso del Manchester City que gastó para la temporada 2008/2009 100 millones de € pero que de aplicarse la norma podría gastar apenas 45 millones de € para la temporada 2009/2010¹⁶³. La locura de unos pocos afecta el mercado completamente y los más perjudicados son los equipos pequeños, afirmó la agencia Reuters.

Ahora bien, el precio de los jugadores es subjetivo y está determinado evidentemente por la calidad del futbolista, su posición en la cancha, su edad

¹⁵⁹ REUTERS, *FIFA controlará transferencias internacionales*, <http://www.eluniverso.com/2009/07/14/1/1372/81990BFBE1A94477942E9D9A4D378E52.html>, p. 1, Acceso: 19 de febrero de 2012, 17:25

¹⁶⁰ FUICA Javier, et al., *El singular negocio de vender futbolistas*, <http://www.mepongodepie.com/2008/03/11/el-singular-negocio-de-vender-futbolistas/>, p. 1, Acceso : 19 de febrero de 2012, 18 :00

¹⁶¹ FUTBOL CHAMPAGNE, *Nuevas normas para los fichajes y los salarios de los jugadores de futbol*, <http://www.futbolchampagne.com/nuevas-normas-para-los-fichajes-y-los-salrios-de-los-jugadores-de-futbol/>, p. 1. Acceso: 19 de febrero de 2012, 20:00

¹⁶² Id.

¹⁶³ Id.

ya que un jugador joven tiene más oportunidades de triunfar que uno ya veterano, pero la subjetividad misma del precio es lo que genera mucha controversia¹⁶⁴.

El representante de jugadores Alan Silberman afirma: *“el precio depende casi exclusivamente del equipo que vende, y prácticamente siempre se mantiene, [...], ellos no regatean, no cambian casi nunca los precios”*¹⁶⁵, lo cual también resulta un problema a la hora de negociar el pase de algún jugador de un equipo a otro, por ejemplo el Caso Arturo Vidal proveniente del Colo Colo fue una exitosa transferencia al club Bayer Leverkusen de Alemania después de un proceso que tuvo más de un año desde que los veedores del club Tedesco se fijaron en Vidal¹⁶⁶.

Por otra parte los clubes deben pensar que al adquirir el pase de un jugador no sólo obtienen un papel (CTI) que lo certifique sino también un ser humano que tiene aspiraciones, sueños y temores, por lo cual los clubes deben pensar en un *“Gerenciamiento moderno en los equipos y su impacto social”*¹⁶⁷.

*“Los clubes de fútbol tienen marketing, comunicación e impacto social”*¹⁶⁸. Los clubes nos venden entretenimiento, nos identificamos con ellos, nos dan un sentido de pertenencia, cultura y moda más una cantidad increíble de productos de todos los tipos. Pero los clubes están olvidando su responsabilidad social y se están olvidando de sus principales soportes, los jugadores¹⁶⁹.

*“Un club no puede ser exitoso si no apoya a sus empleados y jugadores para que se aseguren un trabajo estable y digno al terminar sus carreras futbolísticas”*¹⁷⁰. Un Club debe tomar muy en cuenta este factor ya que los jugadores saben que sus carreras son cortas y que pasados los 35 años tendrán que dedicarse a otras actividades, por lo que les preocupa qué hacer después de terminadas sus carreras¹⁷¹.

Esto es importante para el análisis, ya que en términos generales en la negociación los jugadores buscarán contratos y por tanto buscarán

¹⁶⁴ FUICA, Javier, op. Cit., p. 1

¹⁶⁵ Id.

¹⁶⁶ Id.

¹⁶⁷ RODRÍGUEZ Carlos, ¿Qué nos vende el Real Madrid ?, <http://rescatar.blogspot.com/2006/05/qu-nos-vende-el-real-madrid-charla.html>, p. 1, Acceso : 22 de febrero de 2012, 17 :00

¹⁶⁸ Id.

¹⁶⁹ Id.

¹⁷⁰ Id.

¹⁷¹ Id.

negociaciones que les permitan tener un fuerte ingreso económico, que les asegure vivir tranquilamente, luego de retirarse del fútbol profesional.

Pero no todos los jugadores consiguen contratos que les aseguren al 100% su futuro, por esto es importante que los clubes se preocupen por incentivar la capacitación de sus deportistas, con miras a una futura profesionalización incluso en el mismo ámbito deportivo, ya sea como dirigentes, entrenadores, preparadores, entre otros.

Por ejemplo, en España la Asociación de Futbolistas Españoles (AFE), apuesta fuertemente a la creación de una bolsa de trabajo para futbolistas retirados, incentivando además, a los jugadores retirados a profesionalizarse a través de programas de capacitación y pasantías como dirigentes o técnicos que les permitan continuar sus carreras, vinculados al mismo fútbol sólo que ya no como jugadores¹⁷².

Además, los jugadores mismos deben entender que su rol en la sociedad es muy importante ya que son ejemplo para millones de niños y personas y como tal deben comportarse bajo normas de convivencia, correctas e impecables para que nuestros futuros deportistas comprendan el verdadero significado del deporte¹⁷³

¹⁷² MARCA, *La AFE pretende crear una bolsa de trabajo para futbolistas retirados*, http://www.marca.com/2010/11/29/futbol/mas_futbol/1291052309.html, p. 1, Acceso: 25 de febrero de 2012, 20:00

¹⁷³ PARLAMENTO EUROPEO, *Fútbol, más que un deporte bonito*, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=IM-PRESS&reference=20060504STO07872&language=ES>, p. 1, Acceso: 3 de abril de 2012, 16:00

CAPÍTULO III

PROBLEMÁTICA EN LA FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DE NEGOCIADORES

3.1 Potenciales Capacitados

Este capítulo pretende mostrar, las características que debe poseer un negociador para poder garantizar el éxito en las negociaciones que realice. Este capítulo se dividirá en tres ejes fundamentales, en el primero se definirá a groso modo el perfil que necesita un negociador o un equipo de negociadores para satisfacer todas las necesidades que demanda una negociación. En un segundo eje se definirá la formación académica que se ofrece en el país, entendiéndose como formación de pregrado, posgrado, y doctorados que se tiene en el país. Y en el tercer eje se establecerá la capacitación a través de cursos para temas específicos de negociación.

Metodológicamente, para definir estos tres ejes se ha realizado un muestreo en el que los encuestados fueron un grupo de cuarenta personas egresadas y graduadas de carreras que presentan un perfil profesional apto para especializarse en temas de negociación. Cabe mencionar que la encuesta realizada es un sondeo de opinión y por tanto se lo realizó de manera anónima entre el grupo seleccionado.

La encuesta se realizó en función de los tres ejes mencionados previamente, es así, que las primeras preguntas buscan definir el perfil que se requiere para ser un negociador, las siguientes pretenden discernir el conocimiento del grupo acerca de la oferta de formación que existe en el país, y el tercero pretende definir el conocimiento de cursos de capacitación, en temas específicos y el interés que existe en cada uno de ellos.

El grupo objetivo, como ya se mencionó previamente a breves rasgos, es un grupo de cuarenta personas que ya han tenido dentro de su formación un nivel de pregrado acorde con el perfil que requiere el negociador. Se seleccionaron así personas egresadas o graduadas de las carreras de negocios internacionales y comercio exterior de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y de la Universidad de las Américas.

Se espera como resultados la definición de los problemas que existen a lo largo de estos tres ejes fundamentales, para justificar el bajo índice de negociadores especializados (si bien son experimentados, en su gran mayoría son empíricos) que se encuentra en el país.¹⁷⁴

La encuesta se llevó a cabo a través de la herramienta en línea “*surveymonkey*”¹⁷⁵, (véase anexo 4), la misma entregó resultados interesantes y útiles para este estudio. Los mismos que serán analizados uno a uno para tratar de comprender la visión que tiene la muestra respecto a los ejes que se les planteó previamente.

3.1.1 Perfil del Negociador

En este primer eje se busca demostrar algunas características comunes que debe poseer el negociador, es decir el perfil que deben tener los negociadores para desarrollarse de manera adecuada, los cuales desde toda perspectiva representan las herramientas mínimas que permitirán al negociador enfrentar diferentes situaciones.

La primera pregunta en este sentido tiene que ver con identificar la capacidad de decisión y resolver conflictos.

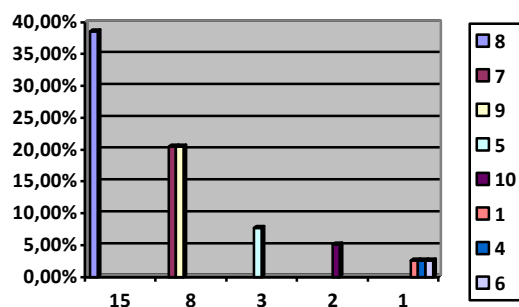
Es importante este análisis, ya que se debe demostrar cuán desarrolladas las personas tienen sus habilidades negociadoras para desarrollar un feedback completo de sus capacidades y lo que deben hacer para mejorarlas.

Las preguntas se valoraron en una escala del 1 al 10 en la que 1 es el menor y 10 el mayor puntaje en cuanto a la capacidad inquirida.

¹⁷⁴ Ayala, Jaime, op. Cit.

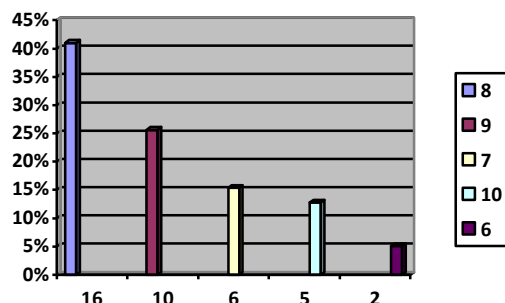
¹⁷⁵ SURVEYMONKEY, *Estudios de negociación*, http://es.surveymonkey.com/MySurvey_Responses.aspx?sm=N9dVNjbRGnrAbN2VVZXJGgYrQF%2bhIHvVjCr9G1x0M1k%3d/, Acceso: 20 de abril de 2012, 20:00

En una escala del 1 al 10, donde 1 es el menor y 10 el mayor. ¿Qué capacidad crees tener para tomar decisiones?



Elaborado: Andrés Tapia

En una escala del 1 al 10, donde 1 es el menor y 10 el mayor. ¿Qué capacidad crees tener para resolver conflictos?



Elaborado: Andrés Tapia

En un gran porcentaje se puede observar que las personas encuestadas sienten estar en la capacidad de tomar decisiones, gracias a su antecedente profesional, es decir a su capacitación formal de pregrado. Si bien esto es un indicador positivo, no garantiza el éxito, pero demuestra la existencia de una capacidad que puede permitir a las personas tomar decisiones interesantes.

Si se ubica al universo de los encuestados como profesionales de las ramas de Comercio Exterior y Negocios Internacionales, se puede observar que estas carreras poseen información que permite a sus capacitados pensar que tienen la capacidad cognitiva para tomar decisiones a niveles de negociación.

Se analiza los perfiles que las universidades presentan para sus capacitados, en el caso de la UDLA, para la carrera de Ingeniería en Negocios Internacionales, indica que el perfil del profesional le permite “[...] ocupar cargos directivos con responsabilidad institucional que impliquen el desarrollo de planes estratégicos

*para la internacionalización de las operaciones de la empresa o para la consolidación de estos procesos.*¹⁷⁶

En la Ingeniería en Negocios y Comercio Exterior, mencionan que el perfil de los estudiantes les permite tener una sólida formación en “[...] *administración, finanzas, comunicación, ética, aspectos legales de los negocios y tendrán herramientas claves para la gestión de negocios y emprendimientos.*”¹⁷⁷

La PUCE por su parte presenta los perfiles profesionales de sus estudiantes de la siguiente manera. Para los estudiantes en la rama de Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales, dice que se educa profesionales *“multidisciplinarios, tanto en el ámbito de negocios como en las relaciones internacionales, con dominio de idiomas extranjeros y comprensión de sus culturas. [...] Esta formación orienta a los futuros profesionales hacia la solución de problemas y búsqueda de oportunidades, aplicando el criterio de la interdisciplinariedad.”*¹⁷⁸

En cuanto a la carrera de Ingeniería Comercial, la PUCE define el perfil de sus profesionales como personas preparadas *“para actuar y ser líder en grupos multidisciplinarios en los que se requiera de habilidades para crear, incorporar y transformar procedimientos y conceptos relacionados con las prácticas habituales de la profesión, con un alto nivel de confiabilidad, confidencialidad, credibilidad y eficiencia.”*¹⁷⁹

Se observa que el perfil requerido en estas especialidades comparte ciertas similitudes, las cuales se mencionan para ser analizadas posteriormente en las conclusiones y recomendaciones.

En primer lugar se observa, que se requiere una formación multidisciplinaria, es decir que abarque varias disciplinas en la que las personas posean un amplio conocimiento global.

¹⁷⁶ UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, *Ingeniería en negocios internacionales*, <http://www.udla.edu.ec/programas/carreras-diurnas/facultad-de-ciencias-economicas-y-administrativas/ingenieria-en-negocios-internacionales/perfil-profesional.aspx>, Acceso: 21 de abril de 2012, 20:00

¹⁷⁷ UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, *Ingeniería en negocios y comercio exterior*, <http://www.udla.edu.ec/programas/carreras-diurnas/facultad-de-ciencias-economicas-y-administrativas/ingenieria-de-negocios-y-marketing-deportivo/perfil-profesional.aspx>, Acceso: 21 de abril de 2012, 20:00

¹⁷⁸ PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR, Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura, *Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales*, <http://www.puce.edu.ec/portal/content/Multiling%C3%BCe%20en%20Negocios%20y%20Relaciones%20Internacionales/272?link=oln30.redirect>, Acceso: 21 de abril de 2012, 20:25

¹⁷⁹ PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, *Ingeniería Comercial*, <http://www.puce.edu.ec/portal/content/Administraci%C3%B3n%20de%20Empresas/74?link=oln30.redirect>, Acceso : 21 de abril de 2012, 20 :30

Se debe ser una persona capaz de generar ventajas comparativas frente a otros profesionales, por ejemplo incentivando el dominio de varios idiomas extranjeros.

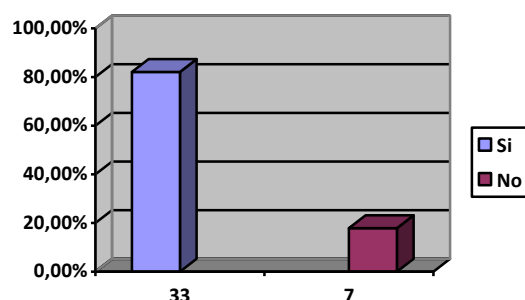
Se fomentará el desarrollo lógico, incentivando la creación y el desarrollo de pensamiento pragmático.

Se impulsará la formación en valores éticos y morales, los cuales permitan a los profesionales negociadores gozar de credibilidad y confianza.

3.1.2 Formación de negociadores

La muestra permitió analizar este punto, desde el interés que existe por especializarse en temas de negociación, hasta el conocimiento real acerca de la oferta real de formación que existe en el país.

¿Te gustaría especializarte en temas de negociación?



Elaborado: Andrés Tapia

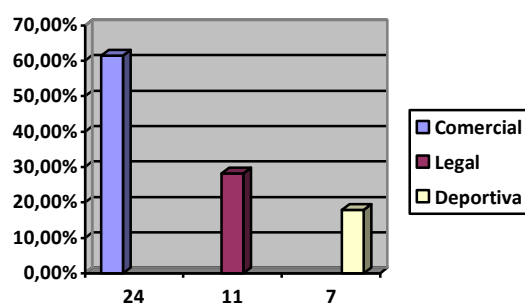
Existe el interés por especializarse en temas de negociación, y es una tendencia en crecimiento, pues las exigencias del mundo contemporáneo, exigen cada vez más profesionalización en estos temas, para poder ser competitivos.

La negociación es un proceso comunicativo que se realiza día a día y por tanto es conveniente poseer ventajas comparativas, el que mejor lo haga, siempre será el más beneficiado, tomando en cuenta que el éxito de la negociación se mide desde diferentes factores, por ejemplo el hacer un acercamiento con otras personas puede significar un éxito en negociación, aún cuando en primera instancia no se obtenga todo lo que se desea.

Visto que existe una creciente disposición para especializarse en temas de negociación, es importante analizar la oferta que existe en temas de pregrado y postgrado en el país. Y qué tipo de especialización es la que más interesa a este sector.

Al revisar las ofertas universitarias, se puede observar que los temas de negociación y relaciones internacionales están en auge, como se indica en la prensa latinoamericana.¹⁸⁰ Existe un especial interés por las áreas comerciales, legales y en menor grado la deportiva, lo que se comprobó en sondeo de opinión realizado.

¿En qué área de la negociación te gustaría trabajar?



Elaborado: Andrés Tapia

Si bien el análisis demuestra que existe una mayor tendencia hacia las áreas comerciales y legales, el mercado deportivo está en crecimiento de igual manera, y al manejar grandes cantidades de dinero, es cada vez más atractivo para inversionistas y empresarios, que buscan garantizar sus negocios.¹⁸¹

En el Ecuador en las Universidades con calificación A, se ofertan carreras de pregrado en Derecho, Ingenierías Comerciales, Ingenierías en Negocios y Relaciones Internacionales y cada vez aumenta más la demanda.¹⁸²

¹⁸⁰ MURILLO, Carlos, *Crece interés en Latinoamérica por estudiar Relaciones Internacionales*, <http://www.compartindomiopinion.com/2012/06/crece-interes-en-latinoamerica-por.html>, Acceso : 28 de abril de 2012, 14 :00

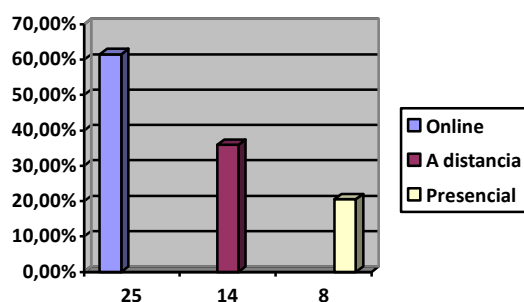
¹⁸¹ DAVILA, Antonio, SIMON, Jan, *El futuro del deporte rey*, http://socrates.ieem.edu.uy/wp-content/uploads/2012/01/el_futuro_del_deporte.pdf, p. 63, Acceso: 28 de abril de 2012, 18:00

¹⁸² LA NACIÓN, *Ya son más de 25000 los estudiantes extranjeros en la Argentina*, <http://www.lanacion.com.ar/1471448-ya-son-mas-de-25000-los-estudiantes-extranjeros-en-la-argentina>, Acceso: 3 de mayo de 2012, 15:00

A nivel de postgrados existen carreras de especialización en Relaciones Internacionales con mención en Negocios Internacionales tanto en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), en la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB) y en el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN).

Además, en relación al tiempo y a la disponibilidad de las personas para realizar cursos de especialización o maestrías, era importante preguntar la modalidad en la que podrían realizar dichos estudios. Y dado, que la actualidad permite diferentes métodos de estudio, se permitió a los encuestados elegir entre las modalidades: presencial, a distancia y en línea (online), para delimitar cual sería la opción más solicitada.

¿En qué modalidad dispones del tiempo para especializarte en temas de negociación?



Elaborado: Andrés Tapia

Las respuestas reflejan las necesidades que existen de cubrir agendas cada vez más ocupadas, por lo que las opciones online y a distancia son las más requeridas.

Ya en lo que respecta a la parte técnica misma de la formación de los negociadores, se observan diferentes tipos de perfiles y de negociadores.

El primer tipo de negociador es el enfocado en los resultados, a éste solo le interesa obtener el objetivo a toda costa, tiende a usar herramientas para intimidar, presionar, crear tensión. Tiene mucha confianza y cree ser dueño de la verdad, cree que la negociación es una competencia en la que debe vencer y aplastar a su adversario.¹⁸³

¹⁸³ LIDERAZGO Y MERCADEO, *Negociación*, www.liderazgoymercadeo.com, Acceso: 5 de marzo de 2012, 19:00

No le interesan ni le preocupan las relaciones personales, lo que lo convierte en una persona inapropiada para una negociación progresiva, en efecto, este tipo de negociador puede ser muy efectivo en una negociación inmediata y puntual.¹⁸⁴

El segundo tipo de negociador es el que se enfoca en las personas, al cual desde luego, le interesan mucho las relaciones personales, sobre todo, mantener una buena relación con todas las personas, por lo que evita a toda costa el enfrentamiento, y prefiere ceder su posición antes de entrar en conflictos con la contraparte.¹⁸⁵

Es un jugador limpio, que usa herramientas para evitar la tensión, la presión o cualquier síntoma de molestia en los otros, se debe tener cuidado de no ser muy blando al punto que la otra parte se pueda aprovechar de esto.¹⁸⁶

Un tercer tipo de negociador es el distributivo, esta persona suele ser netamente agresivo, desconsiderado, audaz, terco, manipulador, burlón e incluso mentiroso¹⁸⁷

Finalmente, el negociador integrativo, es flexible, pero firme en sus decisiones, sabe que puede acceder en ciertos aspectos y hasta cierto nivel, pero sabe también que hay puntos que no se puede permitir ceder.¹⁸⁸

En cuanto a las estrategias, éstas se analizarán desde seis puntos en el estilo de negociación distributiva, estas son: el poder de negociación, la percepción, las alternativas, el BATNA o punto de reserva y la zona de posible acuerdo.¹⁸⁹

El poder de negociación y la alternativa van de la mano, ya que la primera es la estrategia en la que se debe analizar las ventajas que se tiene para ganar la negociación y la alternativa genera poder de negociación, ya que

¹⁸⁴ Id.

¹⁸⁵ Id.

¹⁸⁶ Id.

¹⁸⁷ CRECE NEGOCIOS, *La negociación*, <http://www.crecenegocios.com/la-negociacion/>, Acceso: 5 de marzo de 2012, 20:30

¹⁸⁸ Id.

¹⁸⁹ CRECE NEGOCIOS, op. Cit.

si queremos comprar algo y existen varios vendedores, se puede negociar desde esa perspectiva.¹⁹⁰

La percepción resulta muy importante pues en la negociación distributiva, lo importante no es cuanto se posee, sino más bien lo que la otra persona cree que posee.¹⁹¹

El BATNA o punto de reserva es el punto más bajo al que estamos dispuestos a ceder antes de decidir que es mejor no tener un acuerdo con la contraparte, este se debe delimitar antes de llegar a la mesa de negociación, de tal manera que durante el desarrollo de la misma se sepa hasta qué punto puede llegar la negociación.¹⁹²

La zona de posible acuerdo, es el espacio en el que se encuentran los puntos de reserva de las dos partes.¹⁹³

Al ser una negociación ganar-perder, se evitará al máximo revelar información propia, y por el contrario se buscará indagar información acerca de la contraparte, por ejemplo cuál es su BATNA.¹⁹⁴

Como tácticas en este tipo de negociación es común hacer demandas excesivas, hacer mini concesiones con el fin de aparentar que se está cediendo mucho, se usa la táctica serrucho, que consiste en poner en contra a la otra parte de una segunda alternativa, enojarse de manera real o ficticia, para demostrar la seriedad con la que se toma el asunto, acortar los tiempos límites, para crear presión.¹⁹⁵

La principal estrategia en la negociación de tipo integrativa es la de entregar toda la información relevante a fin de obtener la mayor información posible de la contraparte y así poco a poco encontrar los puntos de acuerdo y los puntos de inflexión de las partes.¹⁹⁶

¹⁹⁰ Id.

¹⁹¹ Id.

¹⁹² Id.

¹⁹³ Id.

¹⁹⁴ Id.

¹⁹⁵ CRECE NEGOCIOS, op. Cit.

¹⁹⁶ Id.

Las principales tácticas en este tipo de negociación son las de enviar un mensaje en el que se muestre la intención de cooperar y llegar a un mutuo acuerdo, lo cual demuestra interés por la posición de la contraparte, se debe generar un clima que no genere tensión y que tienda a la resolución de conflictos y es muy importante buscar las diferencias entre las partes, ya que es la única manera de crear valor, al definir cosas que para uno no son importantes que pero, para el otro lado puede ser de mucha importancia.¹⁹⁷

Como se menciona al inicio, se debe comprender que tanto las estrategias como las tácticas nos son exclusivas de un estilo de negociación o el otro, pero se usan con más frecuencia de la manera explicada en los párrafos previos.

3.1.3 Capacitación de negociadores

Es importante, entender la diferencia entre la formación profesional y la capacitación que los negociadores requieren, dependiendo de las circunstancias a las que se enfrenten. La capacitación se entiende como los cursos específicos que las personas optan para determinada actividad, por ejemplo en el caso de la negociación deportiva que es la que compete a este estudio, existen varios cursos como el Instituto Johann Cruyff, que se especializa en la capacitación de dirigentes de clubes de fútbol.¹⁹⁸

En el caso del mundo deportivo, existen varias ramas en las que se necesita capacitación, para que el negociador, o equipo negociador posea las características necesarias para tener ventajas comparativas frente a sus oponentes. Por ejemplo, se requiere un especialista en la parte deportiva, otro en la parte médica, otro en la parte psicológica, otro en tema de seguros, otro en temas procesales, en lo que respecta a la transferencia misma, se necesitan abogados, se debe legalizar contratos, entre otras cosas.¹⁹⁹

¹⁹⁷ Id.

¹⁹⁸ CRUYFF, *Institute for sport studies*, <http://www.cruyffinstitute.org/Academic-Area>, Acceso : 3 de marzo de 2012, 16 :00

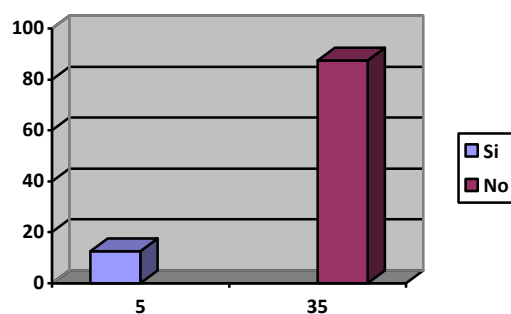
¹⁹⁹ Ayala, Jaime, op. Cit.

Como se observa la negociación para la transferencia de jugadores de fútbol es un tipo de negociación en la que intervienen muchas personas, responsables de diferentes variables.²⁰⁰

En 1960, se negociaba las transferencias de jugadores de fútbol de equipos de segunda categoría o incluso de barriales a Liga de Quito con 12 uniformes deportivos y 10 balones de fútbol, eso era antes, hoy hay todo un equipo de trabajo que no sólo maneja diferentes temas, sino que en conjunto manejan cantidades de dinero increíbles, como la última en la que gastamos cerca de 3 millones de dólares.²⁰¹

Finalmente en esta sección, se enfocó una pregunta hacia el estudio de esta disertación, por lo que se indagó el conocimiento de cursos de negociación enfocados a temas deportivos, pregunta que presentó resultados muy bajos, pero que responden al poco interés que se demostró por seguir estos cursos, que es a penas de un 17 % de los encuestados.

¿Tienes conocimientos de cursos de negociación deportiva?



Elaborado: Andrés Tapia

Si bien existen cursos de capacitación el resultado que se obtuvo no satisface la expectativa que se tiene dado el crecimiento de este sector económico, cabe resaltar asimismo, que si bien existen cursos especializados en negociación deportiva, ésta, se basa en los principios de los diversos modelos de negociación que se aplican a todas las áreas del quehacer de las personas.

²⁰⁰ Id.
²⁰¹ Id.

3.2 Estilos y Escuelas de negociación

3.2.1 Estilos de negociación, características

Cada negociación en la que nos encontremos es diferente y requiere un trato específico, dependiendo de los intereses de cada parte. No se puede usar el mismo estilo de negociación para cada caso particular, puesto que las exigencias de cada participante en la mesa de negociación varían de igual manera dependiendo del caso.²⁰²

Sin embargo, se puede entender cuatro estilos básicos de negociación, unidos en dos grupos de dos de acuerdo a su relación, el primero compuesto por los estilos de la negociación inmediata y la negociación progresiva, y el segundo por la negociación distributiva y la negociación integrativa.

En el primer grupo, en la negociación inmediata, el negociador intenta de la manera más rápida alcanzar un acuerdo, evitando establecer una relación personal con la contraparte, mientras que en la negociación progresiva el negociador busca acercarse de manera más personal con su interlocutor, para lo cual se intenta crear una atmósfera de confianza y confort antes de iniciar la negociación.²⁰³

Si bien el estilo de la negociación frecuentemente, depende de la cultura de cada negociador, por ejemplo la cultura japonesa que es estrictamente progresiva, los negociadores especializados buscan eliminar los aspectos culturales de la negociación, en pro de una discusión más fluida y libre de conceptos preconcebidos.²⁰⁴

El estilo de negociación inmediata basa su decisión en información objetiva, por ejemplo el precio, características técnicas, contratos, plazos, financiación, con frecuencia este es el estilo más usado en la negociación y transferencia de jugadores de fútbol, tomando en cuenta lo apretadas que son

²⁰² LIDERAZGO Y MERCADEO, op. Cit.

²⁰³ ESCUELA DE NEGOCIACIÓN, *El reto de saber negociar*, <http://www.enegociacion.com/>, Acceso: 25 de septiembre de 2012, 17:00

²⁰⁴ LIDERAZGO Y MERCADEO, op. Cit.

las fechas límites para transferencia e inscripción de jugadores dentro de cada federación.²⁰⁵

En el caso de la negociación progresiva, además de los factores antes mencionados, se da mucho valor a la confianza, la amistad y la honestidad que exista entre las partes, caso que se concibe en algunos clubes que negocian convenios interinstitucionales luego de los cuales las negociaciones para la transferencia de jugadores de fútbol, suele ser más simple y rápida.²⁰⁶

Para decidir que estilo de negociación es el más adecuado para cada situación se debe determinar si la negociación que se va a realizar es puntual o si por el contrario va a ser permanente, ya que en la primera no hay necesidad de estrechar lazos con la contraparte, sino más bien acordar los puntos que sean convenientes para las dos partes, por ejemplo en una compra venta de un vehículo, se debe acordar el precio, la forma de pago y no hace falta prolongar la relación.²⁰⁷

En el segundo caso es más importante cuidar la relación personal que se tiene con la contraparte y por tanto se usará el estilo progresivo, por ejemplo cuando se negocia precios con proveedores. En este caso se buscará que cada negociación que se mantenga beneficie a las dos partes para estrechar la amistad entre las partes²⁰⁸

En el segundo grupo, tenemos primero el estilo de negociación distributiva, o comúnmente conocido como la negociación ganar-perder, el cual es un estilo de negociación en el que las partes competirán entre ellas en busca de obtener una mejor distribución de una cantidad fija de valor.²⁰⁹

Se la conoce como negociación ganar-perder, pues al final de la negociación aquello que la una parte ha obtenido la otra lo ha perdido. Es normal que este tipo de negociación se dé en compraventas de productos o servicios, por lo que se identificará a las negociaciones para transferir

²⁰⁵ Id.

²⁰⁶ Id.

²⁰⁷ Id.

²⁰⁸ YCIZ, Oscar, *Fundamentos de las negociaciones*,

http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=escuelas%20de%20negociacion&source=web&cd=10&cad=rja&ved=0CFsQFjAJ&url=http%3A%2F%2Fwww.fundacionregional.com.ar%2Fdownload%2Fmaterial_de_negociaciones_la_pampa.doc&ei=UoOVUOGqGIPu9ASU6IGwBQ&usg=AFQjCNEsc4FhVbraU-IL_vfIVYvf0p4VIQ, Acceso: 26 de septiembre de 2012.

²⁰⁹ CRECE NEGOCIOS, op. Cit.

jugadores de fútbol como una negociación distributiva, en la que la una parte busca obtener un valor por el pase o certificado internacional del jugador y la otra busca hacerse de los servicios del mencionado.²¹⁰

La negociación integrativa, o también conocida como la negociación ganar-ganar, es el estilo en el que todas las partes ayudarán a lograr un resultado satisfactorio para todos. Esta negociación a diferencia de la anterior, adopta una actitud para resolver los problemas y buscar un resultado favorable para ambas.²¹¹

La meta de la negociación integrativa es la de crear tanto valor como sea posible para uno mismo y para la otra parte, por ejemplo, a través del intercambio de valores en donde cada parte hace concesiones, aporta o renuncia a algo que valora poco o no tanto, a cambio de algo que valora mucho.²¹²

Este tipo de negociación es frecuente en negociaciones en las que existen muchos puntos por negociar, son muy famosos los casos de negociación de tratados de libre comercio, en los que el objetivo es generar beneficios para todas las partes involucradas.²¹³

3.2.2 Escuelas de negociación

Existen diferentes escuelas de negociación o líneas filosóficas para la negociación, pero en la actualidad son comúnmente aceptadas 4, que son las que más se han usado a nivel mundial. Pueden ser clasificadas de la siguiente manera:

- *Negociación Integrativa*
- *Modelo de Harvard*
- *Amigable*
- *Distributiva-Competitiva*
- *Intransigente*²¹⁴

El modelo Harvard, es un tipo de negociación Integrativa, la cual busca encontrar, siguiendo un esquema basado en 7 elementos, alcanzar un resultado ganar-ganar (win-win).²¹⁵

²¹⁰ Id.

²¹¹ Id.

²¹² Id.

²¹³ YCIZ, Oscar, Op. Cit.

²¹⁴ IANCA, *Diferencias entre escuelas de negociación y mediación*, <http://www.iancanegocyar.com.ar/diferenc.htm>, Acceso: 7 de marzo de 2012, 19 :00

²¹⁵ SER GERENTE, *Los siete elementos de la negociación Harvard*, <http://www.sergerente.net/los-siete-elementos-de-negociacion-de-harvard/>, Acceso: 7 de marzo de 2012, 21:00

Desde las diferentes líneas filosóficas de negociación se mide el éxito de la misma, de diferente manera, y por tanto, se tratará de medir el éxito de los casos que son estudio de esta disertación desde el punto de vista del éxito del modelo Harvard, es decir una negociación en la que todas las partes salieron beneficiadas.

El método Harvard para negociar fue diseñado en 1980 por los profesores Fisher, Patton y Ury, con la finalidad de establecer principios que permitan llegar a acuerdos en los que todas las partes sean beneficiadas. Se definieron así, siete principios a seguir en toda negociación en la que se desee un resultado ganar-ganar.²¹⁶

El primer principio establece que se debe tener alternativas si es que no se llega al acuerdo final, se debe preparar con anticipación cual será el camino y las alternativas que se pueden plantear en caso de no llegar a un acuerdo.²¹⁷

El negociador debe definirse entre sus intereses que se ve representado por todo aquello que se desea y que no se quiere intercambiar o ceder y las posiciones que son las actitudes con las que se está dispuesto a abordar diferentes temas.²¹⁸

Buscar la mejor opción entre las dos partes, el mejor valor agregado que se da a una negociación es negociar desde las diferencias, ya que aquello que puede que no sea de mucha importancia para nuestros intereses, puede ser primordial para el de la otra parte.²¹⁹

Es importante para la negociación, que aún sintiéndonos vencedores, se permita a la contraparte tener esa misma sensación de victoria, ya que esto estrecha los lazos y genera confianza.²²⁰

En ese mismo sentido, esa confianza y esas buenas relaciones que se obtienen en las negociaciones, son las que permiten tener nuevas negociaciones con esas mismas personas, las cuales serán en consecuencia

²¹⁶ Id.

²¹⁷ WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN, *Theory and tools of the Harvard Negotiation Project*, <http://www.wnegociacion.com/detalles.php>, Acceso: 29 de septiembre de 2012, 18:00.

²¹⁸ Id.

²¹⁹ SER GERENTE, op. Cit.

²²⁰ Id.

de lo anterior más fáciles y por ende se entienden como exitosas. Aún cuando no se haya conseguido todo lo previsto originalmente.²²¹

Un punto muy importante es la comunicación, la cual debe ser adecuada en todo momento, ya que es trascendental para el resultado de la negociación, se debe tomar en cuenta todo lo que la comunicación implica, lenguaje oral, corporal, escrito.²²²

Finalmente se debe realizar compromisos, los cuales se verificarán en los acuerdos, convenios o contratos finales.²²³

Estos son los principios que establece la negociación Harvard, y que desde el punto de vista de las transferencias de jugadores de fútbol, son los que en mayor grado podrían garantizar el éxito de una negociación, comprendido desde el punto de vista en que el fortalecimiento de la relación misma es un éxito, hasta el traspaso del jugador y los beneficios económicos para todas las partes.

3.2.3 Fases de la negociación

Existen tres posibilidades en las que se mantienen mesas de negociación, en términos generales. Pueden ser, en la oficina propia, en la oficina de la contraparte o en terreno neutral. Cada opción presenta ventajas y a su vez dificultades que es importante analizar, para poder sacarle el mayor provecho a la negociación.²²⁴

En el caso en el que se negocie en la oficina propia, se debe valorar ciertas ventajas que esto presenta, en primer lugar se tendrá mayor tranquilidad ya que uno se siente en casa, además la información estará disponible en todo momento, de ser el caso se puede consultar con especialistas que no estén en la mesa negociadora, pero que tengan una opinión relevante para la misma.²²⁵

²²¹ Id.

²²² Id.

²²³ RIVAS, Santi, *Estilos de negociación*, <http://www.rivassanti.net/curso-ventas/estilos-de-negociacion.php>, Acceso: 30 de septiembre de 2012, 10:00.

²²⁴ LIDERAZGO Y MERCADEO, op. Cit.

²²⁵ Id.

Además, al ser los anfitriones, se tiene un mayor control de los tiempos y se debe diseñar la agenda de la reunión, incluyendo las pausas y cafés. Al atender a la contraparte, ésta instintiva e inconscientemente, desarrolla un sentimiento de gratitud, lo que propicia un ambiente favorable para la discusión.²²⁶

Por otro lado, en el caso en el que se debe ir a la reunión, a las oficinas de la contraparte, todas las ventajas mencionadas previamente pasan a beneficiar a la otra parte, sin embargo, este tipo de reuniones tienen puntos positivos, por ejemplo el hecho de que se puede presionar a la contraparte para que tomen decisiones, y de no ser las personas encargadas de decir las que están negociando, se puede solicitar que se llame a quien si lo puede hacer. Otra ventaja que se puede obtener de este tipo de negociación es la de usar interrupciones a su favor, por ejemplo se puede afirmar que falta información pertinente que se debe consultar en sus oficinas y así solicitar que se aplase la reunión.²²⁷

Por último, si se decide negociar en un terreno neutro, ambas partes sentirán un nivel de igualdad y no sentirán las presiones ni las ventajas de estar en las oficinas propias de cada uno, sin embargo, las desventajas que pueden ocurrir en este caso, es que si faltase información de cualquiera de las partes, que se requiriera revisar, no se lo podría realizar en ese momento ya que no se dispone de los recursos. Es cierto, que en la actualidad estos problemas cada vez son menores gracias al aporte de la tecnología, pero un gesto de cortesía es solicitar permiso para utilizar implementos tecnológicos, como medida de precaución por si se necesita algo en ese momento.²²⁸

Una vez que se ha seleccionado el lugar en el que se llevará a cabo la negociación, es muy importante elegir el momento más oportuno para iniciar, en el caso pertinente de los jugadores de fútbol, las negociaciones no deben iniciar mucho tiempo después de que los libros de pases han sido abiertos, ya que se debe recordar que dichos libros tienen un plazo máximo para inscripción

²²⁶ Id.

²²⁷ GESTIÓN, *Las cuatro fases más importantes de una negociación*, <http://www.apuntesgestion.com/negociacion/las-4-fases-mas-importantes-de-una-negociacion/>, Acceso: 30 de septiembre de 2012, 18:00.

²²⁸ LIDERAZGO Y MERCADEO, op. Cit.

de jugadores y por tanto de nada serviría empezar una negociación que no se pueda concluir antes de la fecha máxima de inscripciones.²²⁹

Además, se debe tomar en cuenta el tiempo que las negociaciones pueden tomar, ya que si bien se puede acordar dar inicio a las reuniones dentro de un tiempo adecuada, puede que éstas se demoren mucho más de lo esperado obligando a que las negociaciones sucedan con la presión de las fechas límites, lo cual es negativo para la toma de decisiones.²³⁰

Finalmente, se debe delimitar las fases de la negociación con el objetivo de tener todo listo y no ser sorprendidos a última hora. Se entienden tres fases de la negociación: la preparación, el desarrollo y el cierre.²³¹

En la fase de preparación, se debe recopilar toda la información pertinente, se debe definir con precisión los objetivos que se tienen y se delimita una línea base de negociación, con la finalidad de saber con exactitud hasta donde se puede ceder, que tipo de acuerdos se puede firmar y que puntos requieren autorización de otras personas o superiores.²³²

El desarrollo de la negociación es la parte central de las reuniones, y va desde que las personas encargadas inician las conversaciones, hasta las deliberaciones finales luego de lo cual las partes intercambiarán la información que deseen, de acuerdo a su estilo de negociación, definirán sus posiciones, detectarán las discrepancias y tratarán de hacer concesiones que les permitan llegar a un acuerdo.²³³

La duración de las reuniones y de la negociación en general, no se puede determinar de manera exacta ya que pueden surgir diversos imprevistos que demoren o acorten las mismas. Pero, en lo posible se debe regir a los tiempos que se delimitaron en la etapa de preparación.²³⁴

La fase de cierre es la parte final de las negociaciones y sucederá con o sin el o los acuerdos que se buscaba inicialmente, el éxito de la negociación,

²²⁹ Id.

²³⁰ Id.

²³¹ GESTIÓN, op. Cit.

²³² Id.

²³³ LIDERAZGO Y MERCADEO, op. Cit.

²³⁴ Id.

como ya se mencionó anteriormente no se mide sólo por el acuerdo alcanzado, sino por el proceso en general. En el caso de que se ha llegado a acuerdos, se debe revisar minuciosamente todo lo acordado, para evitar dejar cabos sueltos, y ratificar la aceptación de las dos partes. Todo lo que se haya acordado, debe ser recogido de manera escrita y se prestará especial atención de no descuidarse o relajarse en este momento, ya que, el documento final con las firmas representa un contrato que exige el cumplimiento de dichos acuerdos.²³⁵

3.3 La negociación enfocada a la transferencia de jugadores de fútbol

3.3.1 Negociación y transferencia de deportistas

Las exigencias que presenta el mundo actual del deporte, demandan un constante crecimiento y preparación por parte de los involucrados, no sólo los jugadores, que deben desarrollar sus habilidades para defender con éxito sus intereses, sino también, los directivos y por supuesto las personas encargadas de negociar el futuro económico del jugador, que en muchos casos son los representantes o agentes y los dirigentes deportivos. Ya que existen mucha competencia, y quien haga mejor las cosas obtendrá los mejores resultados.²³⁶

Lo más importante en una negociación deportiva es la habilidad que el jugador tenga para mantener el más elevado nivel de capacidad de negociación, lo cual se refiere a una gama de cualidades que el jugador de fútbol debe poseer, entre las que quizá la menos importante es las habilidades deportivas en sí mismas.²³⁷

Las grandes empresas buscan jugadores que sean algo más que simples deportistas, se espera de ellos una imagen impecable, un carácter ejemplar, dentro y fuera de la cancha, se desea personas que procuren el progreso y desarrollo de su persona tanto en lo deportivo como en lo personal.²³⁸

Las negociaciones para transferir jugadores de fútbol son particularmente complicadas debido al gran número de involucrados, los

²³⁵ Id.

²³⁶ CONTRATACIÓN EXITOSA, *Manual de procedimientos para asegurar contrataciones exitosas*,

http://www.contratacionexitosa.com/jugadores_de_futbol/temas_del_manual.php, Acceso: 8 de marzo de 2012, 20:00

²³⁷ Id.

²³⁸ Id.

diferentes intereses de cada uno de los participantes, el corto tiempo que existe para realizar las transferencias, las diferencias económicas, desde el jugador, los clubes, los agentes e incluso gente que se beneficia indirectamente de estas negociaciones, como son las familias de los jugadores, sus lugares de nacimiento, que con frecuencia reciben apoyo por parte de los deportistas o ex deportistas.²³⁹

Uno de los más exitosos representantes de deportistas del mundo entero es el Sr. Donald Dell, quien ha sido el manager de connotados jugadores de diferentes deportes como Michael Jordan, Patrick Ewing, Ivan Lendl, Andi Roddick, entre otros, plantea algunas reglas básicas para garantizar que una buena negociación para transferencia de deportistas se lleve a cabo. Por supuesto, esto desde la visión del representante. Según Dell el éxito se mide por las buenas relaciones que se pueda conseguir, con las cuales a largo plazo se pueda seguir realizando negocios, aún cuando muchos de ellos no lleguen al término de la transferencia.²⁴⁰

De igual manera, se debe preparar a los deportistas y sus representantes para que tengan capacidades comunicativas acordes a todos los niveles en los que deben actuar. Durante las negociaciones, surgen muchas dificultades por la poca elocuencia y aptitudes comunicativas que tienen los participantes.²⁴¹

Es cierto que la falta de tiempo provoca que no haya una adecuada especialización en todos estos temas que resultan dirimientes en las negociaciones, sin embargo, esto no debe ser excusa en el mundo del deporte ya que se observan muchos problemas por el frecuente manejo empírico de clubes y empresarios, que en vez de mejorar las condiciones en las que se puede transferir a un jugador, lo perjudican y se perjudican colateralmente.²⁴²

La negociación como se observa a través de este estudio, se encuentra en todos los aspectos de la vida, y el negocio del fútbol no puede ser manejado de otra manera que no sea, a través, de las herramientas que proporcionan los procesos de negociación, que a la final, más allá de lo que se acuerde,

²³⁹ Id.

²⁴⁰ BARRAL, Raúl, *Nunca hagas la primera oferta*, <http://raulbarraltamayo.wordpress.com/2011/04/18/nunca-hagas-la-primera-oferta-donald-dell/>, Acceso: 9 de marzo de 2012, 17:00

²⁴¹ BARRAL, Raúl, op. Cit.

²⁴² Id.

legitiman y legalizan la situación laboral y contractual de los jugadores y la participación que van a tener en las ganancias que se obtienen de las transacciones.

3.3.2 Problemática en la negociación de jugadores de fútbol

Todos los actores del fútbol al menos en esta parte del mundo, es decir Sudamérica, están conscientes que *“el pilar de este negocio es la venta de jugadores”*²⁴³.

No importa cuán buenas políticas de mercadotecnia tenga un club, si no logra vender a sus deportistas no logrará tener muchos éxitos empresariales y deportivos²⁴⁴.

Federico Valdés, presidente del equipo araucano Universidad de Chile declaró para televisión chilena que el objetivo del club para el 2010 es transferir al menos dos jugadores al año²⁴⁵. *“Claro que vender jugadores no es igual que vender salmones o celulosa. Maratónicas reuniones de ocho horas, cláusulas especiales, sofisticados seguros e información que se filtra a la prensa...”*²⁴⁶ son algunos de los tantos problemas que surgen a la hora de negociar las transferencias de los jugadores.

*La Negociación de jugadores no se parece a ninguna de las negociaciones que existen en otros ámbitos empresariales. Primero porque hay tres actores involucrados: el club que compra, el club que vende y el jugador. Y conciliar a estos tres actores es mucho más difícil de lo que se cree porque los intereses económicos se mezclan con los intereses deportivos. En estas negociaciones toda opinión es válida y por eso toma mucho tiempo conseguir resultados”*²⁴⁷.

En este mismo sentido y debido a estos problemas hemos visto en nuestro fútbol caerse tantas negociaciones. *“Podemos pensar fácilmente en las negociaciones fallida con Kaviedes, o las de Salas a Europa, un día estaba para Ajax (Holanda), al siguiente para Estrella Roja (Bélgica) y finalmente lo veíamos entrenando de nuevo en Liga”*²⁴⁸.

Según la información obtenida por parte del club Colo Colo, un excelente ejemplo de negociación es el de enero de 2008 por el colombiano Macnelly Torres, que finalmente fue adquirido por el club por US\$ 2,2 millones, el precio más alto pagado por un futbolista en Chile²⁴⁹.

²⁴³ FUICA Javier, op. Cit.

²⁴⁴ Id.

²⁴⁵ Id.

²⁴⁶ Id.

²⁴⁷ Id.

²⁴⁸ Moreno Kléber, op. Cit.

²⁴⁹ FUICA Javier, op. Cit.

La reunión que selló la negociación fue de ocho horas. Participaron cinco personas: Gabriel Ruiz – Tagle, presidente del club albo; el abogado Guillermo Mackenna, más Israel Bahar, vicepresidente del Cúcuta, Álvaro Muñoz –representante del jugador- y un abogado. “Es la contratación más importante que se ha hecho en la historia del fútbol chileno. Sabíamos que Boca Juniors estaba detrás de este jugador y que no podíamos perder el tiempo. No almorzamos para no distraernos, sólo tomamos Coca Cola y agua mineral durante esas ocho horas” recuerda el directivo²⁵⁰.

Se debe observar con atención cuales son los asuntos que se negocian pero teniendo cuidado de no restarle importancia a los intereses de los demás o podría parecer que se está tratando de imponer las decisiones lo cual dificultaría muchísimo el proceso²⁵¹.

También se debe prestar atención al tipo de negociación que se realiza porque si nos presentamos como negociadores duros y poco amigables quizá sea más difícil alcanzar los resultados aunque por otro lado a veces dependiendo de con quien se negocie estas actitudes pueden conseguirle todos los objetivos. En la negociación entre U de Chile y Bayer Leverkusen los alemanes encontraron el precio del jugador Vial muy caro y sin embargo “no contaban con la dureza negociadora de Raimundo Valenzuela (negociador por U de Chile)²⁵² finalmente durante la negociación Rudi Vöeller preguntó a Valenzuela: “No le parece que el precio es muy elevado, y yo (Valenzuela) le dije que sí, pero que creía que lo podíamos sacar adelante. Al final todo salió bien²⁵³.

Es interesante este ejemplo, ya que se observa desde el punto de vista del modelo Harvard, como Vöeller tenía una posición en la que no quería ceder tanto en cuestión del precio de la transacción, pero es importante la posición con la que Valenzuela responde, para demostrar que lo que se busca es satisfacer los intereses de ambas partes.

Ya que existen las negociaciones cara a cara, telefónicas, epistolares o sobre la base de representantes, se debe entender que puede ser que la negociación implica a otros que no están sentados en la mesa, por decirlo así, pero a quienes las decisiones que se tomen les afectará completamente²⁵⁴.

²⁵⁰ FUICA Javier, op. Cit.

²⁵¹ Id.

²⁵² Id.

²⁵³ Id.

²⁵⁴ HERNANDEZ Mislany, CEDRE Yineisy, *La Negociación. Concepto. Tipos de negociación*, <http://www.gestiopolis.com/canales7/ger/negociacion-conceptos-conocimientos-y-herramientas>, Acceso: 10 de marzo de 2012, 20:00

3.3.3 Transparencia en el fútbol, ética deportiva

Los casos de corrupción en el mundo del fútbol han obligado a las instituciones correspondientes, es decir, Asociaciones, Federaciones, etc., a tratar de normar las prácticas legales que se pueden realizar tanto en negociaciones cuanto en contrataciones, préstamos, etc. Pero, la limitación es que estas entidades tienen sólo una jurisdicción deportiva. Es por eso que, el Estado es el encargado de regular las actividades extra deportivas que merezcan ser sancionadas debido a que crean competencia desleal o porque son prácticas sin ningún tipo de responsabilidad social, ética y honestidad.

Ahora bien, en el Ecuador se ha intentado regular dichas prácticas, pero las leyes que fueron creadas para tal propósito carecen de fuerza coercitiva por lo que no demandan sanciones civiles, sino más bien multas o sanciones menores que no favorecen a concienciar a los infractores.

Como se ha revisado la ESM compromete al Estado a encargarse y a garantizar el cumplimiento de las leyes necesarias para evitar cualquier tipo de actividad que vaya en contra del bien común y más bien, esté beneficiando sólo a unos cuantos.

Asimismo, se debe buscar mecanismos para que equipos grandes como Liga de Quito no incurran en estas prácticas por descuido o desconocimiento, a través de una constante capacitación de sus dirigentes en lo que respecta a normas y reglamentos, y de igual manera, para los equipos nuevos como el Independiente del Valle, es muy importante que establezcan como parte de su misión, el cumplimiento de su actividad deportiva y económica, basada o enmarcada en principios y normas de responsabilidad social enfocada al bienestar de toda la comunidad.

Se debe buscar transparentar las actividades de estos clubes para crear no sólo una buena imagen corporativa sino una buena imagen institucional (Estado, federaciones, clubes, dirigentes, etc.)

Muchos dirigentes afirman que uno de los principales problemas en la actualidad de las negociaciones futbolísticas es la existencia de los agentes de

jugadores. Pero, es decisión de los jugadores elegir a las personas que les representarán.

De igual manera, los agentes están en pleno derecho de ejercer su profesión de manera legal sin que nadie lo limite o censure, dentro de los rangos que la ley lo permita. El agente en su calidad de actor participante de un mercado libre en el cual se encuentran en igualdad de condiciones todos, de ser contratado por un jugador de manera legal, podrá participar del mismo siempre que se lo requiera.

Sin embargo, el agente también es un actor que se está beneficiando económicamente de esta actividad y por tanto debe pensar los efectos sociales que su trabajo tiene, se debe recordar, que en esta particular actividad el futuro de un jugador está en las manos de una persona, al igual que las ilusiones y esperanzas de millones, lo que representa un impacto en la sociedad fortísimo.

Por otra parte, es de igual importancia realizar un estudio que determine si el agente como actor de la negociación está entorpeciendo el proceso, haciendo las veces de barrera al libre comercio, y determinar si la eliminación de esa específica figura permitiría que procesos ya instaurados por la FIFA tengan más éxito, reflejándose esto en mejores negociaciones de nuestros jugadores al contexto internacional y en mayor cantidad.

Si esto último se cumple la ESM como teoría aconseja la eliminación de todas las barreras que impidan el normal desempeño del mercado en su búsqueda de la perfecta competitividad.

La transparencia en el manejo de las fichas de jugadores de fútbol alrededor del mundo ha sido siempre un tema muy controvertido, precisamente, porque no existía un marco jurídico capaz de normar y regular con claridad estas transacciones. No obstante, esto está cambiando y podemos decir que tanto jugadores cuanto empresarios y clubes están tomando las medidas necesarias para darle la vuelta a esta oscura cara del fútbol.

“Entre los problemas identificados plenamente están la corrupción, blanqueo de dinero, coyoterismo y jugadores menores que juegan en el fútbol fuera de toda norma reglamentaria”²⁵⁵. Entre los ejemplos de corrupción el caso de la Juventus de Turín en 2006 es uno de los más sonados, “implicaba compra de árbitros, de partidos e involucraba tanto a dirigentes cuanto a futbolistas, las sanciones llegaron a la pérdida de categoría del club y a rigurosas sanciones para los jugadores que incluyeron la suspensión de la selección nacional”²⁵⁶. Dice, Fernando Ibarra, analista deportivo.

Otro caso muy sonado de corrupción y coyoterismo, fue el entablado contra Vinicio Luna ex coordinador de selecciones de la Federación Ecuatoriana de Fútbol o FEF. “En este caso Luna fue acusado de cobrar dinero para entregar credenciales de la FEF a personas ajenas a la misma, que viajaban con la selección, pero jamás volvían”²⁵⁷ Comentó Mauro Armendáriz, jurista deportivo.

Claudio Pizarro es otro ejemplo de corrupción en el fútbol, el jugador fue citado por el fiscal Jorge Chávez (Perú) por lavado de activos. “Los cargos son lavado de activos, defraudación tributaria, estafa y fraude en contra de las personas jurídicas”²⁵⁸ dijo Edgar Mercado abogado del acusado, para El Comercio peruano. El proceso contra el jugador aún continúa en fase de investigación.

Pero los peores casos de corrupción en el mundo del fútbol, se han constatado en las transferencias mismas de los jugadores, por ejemplo: “el pase de Marcelo Salas en 1996 desde la universidad de Chile a River Plate [...] los negocios se realizaban pero sus montos nunca se conocían a cabalidad y muchos jugadores no recibían dinero después de estos traspasos”²⁵⁹. Sin embargo, eso no es todo, astutos directivos junto a empresarios sin escrúpulos han desarrollado un sistema conocido como triangulación, “maniobras en las que se inscriben jugadores en un club, para que luego puedan ser colocados en otros clubes y así evadir, entre otros gastos, cargas tributarias”²⁶⁰. Los casos más conocidos son los de Gonzalo Higuaín, triangulado con el Locamo y posteriormente adquirido por el Madrid²⁶¹. O el caso Racing en el cual los pases de los varios jugadores fueron inscritos en el Racing de

²⁵⁵ PAÚL, Alemán, Transparencia en el fútbol. Las transferencias internacionales de jugadores serán válidas sólo por trámite informático instruye la FIFA, Diario Los Tiempos, Cochabamba, Bolivia, Deportes, p. 2

²⁵⁶ Ibarra Fernando, analista deportivo, entrevista, *Problemas e inconvenientes jurídicos en el mundo del fútbol*, Quito, 19 de febrero de 2010

²⁵⁷ Armendáriz Mauro, jurista deportivo, entrevista, *Casos de corrupción en el Ecuador*, Quito, 12 de febrero de 2010

²⁵⁸ EL COMERCIO, *Policía investigará por lavado de activos a Claudio Pizarro*,

<http://www.prelafit.cl/index.php/Ultimas/Futbol-y-lavado-de-dinero.html>, p. 1, Acceso : 2010-02-21, 14 :55

²⁵⁹ FUICA Javier, op. Cit.

²⁶⁰ BEER Carlos, *El oscuro mundo que rodea a los pases de los jugadores*, Diario la Nación, Buenos Aires, deportes, p.3, Acceso: 15 de octubre de 2012, 13:25.

²⁶¹ Id.

Montevideo para luego poder ser transferidos al equipo de Avellaneda (Argentina), evitando así posibles embargos para el club²⁶².

Sin embargo, el caso más importante de triangulación es el Caso Archubi, el ex jugador de Lanús llegó a River Plate proveniente del club polaco de segunda división Legia Varsovia, entidad donde nunca jugó y que, según los registros, fichó al jugador a medias con el empresario Pina Zahavi. Este último había negociado anteriormente un préstamo con los dirigentes del equipo riverplatense [...] Zahavi vinculado en la Argentina con los empresarios futbolísticos Hidalgo y Arriba [...] desembarcó con una negociación que incluyó la compra de porcentajes de pases de jugadores, como el 50 % de Higuaín y el 40 % de Bellusch²⁶³.

Por esto y por un sinnúmero de problemas de transparencia la FIFA, máxima rectora del fútbol mundial, en junio de 2008, y después, de varios seminarios instauró el Estatuto del Jugador²⁶⁴ el cual estipula los roles que tiene cada actor en las negociaciones de los pases de jugadores profesionales. Además, de haber normado por primera vez el porcentaje que percibirá cada uno de ellos. *“Desde que entró en vigencia el estatuto del jugador, los deportistas reciben por ley el 10 % del dinero involucrado en la transferencia. Antes de que entrara en vigencia esta normativa, el porcentaje que recibía el jugador quedaba a discreción de los clubes”²⁶⁵.*

Por otro lado, si bien el Estatuto del jugador ha establecido un marco referencial de acción, no goza de fuerza coercitiva por lo que todos los problemas que no sean de índole técnico – deportivo serán claramente un trabajo de las autoridades estatales²⁶⁶. Para estos propósitos, el Ecuador cuenta con la Ley del Futbolista aprobada en 1994 y que regula las actividades de los deportistas fuera de las canchas²⁶⁷.

Además, la FIFA después de mucho análisis decidió implementar y reconocer *“la transferencia internacional sólo si se efectúa mediante el Transfer Matching System (TMS)”²⁶⁸*, sistema que permitirá almacenar en una base de datos electrónica a más de 40000 jugadores profesionales²⁶⁹. El Certificado de Transferencia Internacional será el documento que avale el trámite efectuado y registrado en el sistema²⁷⁰.

²⁶² Id.

²⁶³ Id.

²⁶⁴ FUICA Javier, op. Cit.

²⁶⁵ Id.

²⁶⁶ PAZ Y MIÑO Oswaldo, *Sanciones a jugadores de fútbol*, http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=2897, p.1, Acceso: 15 de mayo de 2011, 08:45.

²⁶⁷ Id.

²⁶⁸ PAÚL, Alemán, op. Cit.

²⁶⁹ Id.

²⁷⁰ Id.

Finalmente los clubes, conscientes de su responsabilidad social han decidido darle más transparencia a sus actividades, es por esto que equipos como Colo Colo de Chile han decidido transformarse en Sociedad Anónima Deportiva entrando por ende a ser monitoreados por la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) y siendo por tanto objetos de auditoría pública. En Chile no se descarta el ingreso a la Bolsa de Universidad de Chile, Wanderers y Audax Italiano en este año²⁷¹.

²⁷¹ FUTBOL CHAMPAGNE, op. Cit.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE LOS CASOS PARTICULARES DE LUIS BOLAÑOS TRANSFERIDO AL SANTOS FC Y JEFFERSON MONTERO TRANSFERIDO AL VILLAREAL FC

4.1. Luis Bolaños al Santos de Brasil

En el año 2008, los derechos deportivos de Luis “el chucho” Bolaños fueron adquiridos por el Grupo Sonda, quienes pagaron la cantidad de \$ 2,6 millones de dólares americanos y así transferir al jugador al club Santos FC.²⁷²

La negociación realizada por el Grupo Sonda a favor del Santos FC de Brasil tenía como objetivos principales la compra definitiva de los derechos deportivos del jugador, el tiempo del contrato y montos de aseguración tanto para los clubes cuanto para el jugador.²⁷³

Sin embargo, la negociación tuvo varios traspies en los que parecía que las cosas no avanzaban y la transferencia corría riesgo. Durante la temporada 2008 Bolaños tuvo una destacada actuación en su club de aquel entonces, Liga de Quito, estas presentaciones le valieron las ofertas de varios clubes de ligas muy importantes como la brasilera, española, entre otras.²⁷⁴

Las negociaciones en Brasil parecían distantes y la transferencia aún más, porque el interés primordial del Santos FC era el otro extremo de Liga de Quito, Joffre Guerrón, quien finalmente concretó su transferencia al Getafe español y así permitió que el famoso club brasilero se interese aún más por Bolaños.²⁷⁵

En términos generales, las negociaciones se llevaron de manera adecuada entre las partes, y se acordaron rápidamente algunas cifras como la de la transferencia y los años de contrato, pero aparecieron muchas

²⁷² IDOLOS DEL ASTILLERO, *Ecuador exporta fútbol al mundo*, <http://www.idolosdelastillero.com/futbol/component/k2/item/389-ecuador-exporta-f%C3%BAAtbol-al-mundo?tmpl=component&print=1>, Acceso: 2 de mayo de 2012, 18:00

²⁷³ GOAL, *Luis Bolaños, ex LDU, vai jogar no Santos*, <http://www.goal.com/br/news/805/transferencias/2009/01/09/1052859/luis-bolanos-ex-ldu-vai-jogar-no-santos>, Acceso: 2 de mayo de 2012, 19:00

²⁷⁴ EL UNIVERSO, *Bolaños al Santos de Pelé*, <http://www.eluniverso.com/2009/01/10/1/1372/663B212EED3E4B8C8AA6FFA29591E8E3.html>, Acceso: 2 de mayo de 2012, 19:30

²⁷⁵ GOAL, op. Cit.

discrepancias en los plazos para los pagos y en cláusulas de aseguración del jugador y los clubes.²⁷⁶

En entrevista para el diario Hoy, Esteban Paz, dirigente de Liga de Quito, dijo:

Las negociaciones se complicaron por desacuerdos en el tiempo de pago por el pase del jugador, los cuales se aplazaron y por pedido especial de 'Chucho' Bolaños, Liga mantuvo la negociación vigente, conversó con nosotros y accedimos, siempre pensando en el beneficio del jugador. Ya cuando se retomaron las negociaciones, casi todo estaba listo para la firma de contrato, pero en ese momento se incluyeron siete cláusulas que no habían sido parte de lo negociado, esto complicó todo y por poco se da paso a la ruptura de negociaciones, pero el Grupo Sonda cedió, por pedido del Santos en los puntos que no había acuerdo y se concretó la transferencia.²⁷⁷

Así se concretó el pase de Luis Bolaños al Santo FC en transferencia definitiva, con un contrato por tres temporadas. Esteban Paz dirigente máximo de Liga, informó:

"Todos los términos de la negociación han sido aceptados, [...], esperábamos más dinero por esta transferencia, pero también se debe tomar en cuenta que le dimos salida al jugador [...] con un mayor bienestar para él y su familia, además Liga, en el espacio de dos años irá recibiendo ingresos que le permitan tener tranquilidad económica."²⁷⁸

4.2 Jefferson Montero al Villarreal FC

El camino de Jefferson Montero para llegar al Villarreal FC fue muy complicado y con ciertas similitudes del ejemplo anterior. Montero surgió futbolísticamente en el Emelec, quien vendió sus derechos deportivos al Independiente José Terán por \$220000.²⁷⁹

Poco menos de un año después y con el Independiente jugando la serie B del torneo nacional, se anunció por parte del gerente deportivo del club Santiago Morales, que Montero estaba siendo negociado con el Real Madrid de

²⁷⁶ HOY, *Manso ya practica con LDU*, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/manso-arma-culebron-en-liga-328450.html>, Acceso: 3 de mayo de 2012, 16:00

²⁷⁷ id

²⁷⁸ EL UNIVERSO, op. Cit.

²⁷⁹ EL UNIVERSO, *Emelec no halla el dinero por la venta de Montero*, <http://200.110.90.3/2007/12/28/0001/15/85DF7BA5D66C490BA4725BC3CD3C28AA.html>, Acceso: 3 de mayo de 2012, 16:00

Castilla, sucursal del afamado Real Madrid. Lastimosamente esta negociación no llegó a buen término y no se concretó la transferencia del jugador. *“La dirigencia del Real Madrid cambió y por ello los nuevos dirigentes creen que esta contratación queda suspendida hasta nueva orden, esto se conocerá en los próximos días”*²⁸⁰

Con la desazón por la negociación fallida con el Real Madrid, Montero asumió otro reto, al ser convocado a la Selección juvenil de Ecuador, con quienes obtuvo el campeonato de los juegos sudamericanos 2007. Con el impulso recibido por sus excelentes presentaciones, aparecieron ofertas internacionales de todo nivel, una de las más importantes para el jugador y el club fue la del Villareal FC.²⁸¹

Diego Herrera, representante del jugador, negoció la transferencia de Montero al Villareal FC, por la suma de € 500 mil euros, aproximadamente \$ 630 mil dólares²⁸²

El objetivo del Independiente era la venta del total de los derechos deportivos de Montero, por un valor aproximado al millón de dólares, con un contrato que le diera estabilidad al jugador por no menos de cuatro años. Las negociaciones se llevaron a cabo y se consiguió realizar la transferencia del jugador con una venta parcial del 80 % de los derechos deportivos, pero con un contrato de cinco temporadas.²⁸³

La negociación en términos generales fue todo un éxito, al ser rápida y decisiva. Sin embargo, surgieron problemas al final de las negociaciones por documentos que no se entregaban a tiempo, *“Por nuestro lado y por el lado de ellos todo está de acuerdo, pero mientras no llegue el contrato firmado de España, no podemos dar por finiquitada la transferencia”*²⁸⁴

²⁸⁰ TERADEPORTES, *Montero al Real Madrid Castilla*, http://www.teradeportes.com/newsv2.php?id_noticia=25572, Acceso: 3 de mayo de 2012, 17:00

²⁸¹ HOY, *Montero se embarca en el submarino amarillo*, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/montero-se-embarca-en-el-submarino-amarillo-345747.html>, Acceso: 3 de mayo de 2012, 18:00

²⁸² Id.

²⁸³ GOAL, *Jefferson Montero se pone la camiseta del Villareal*, <http://www.goal.com/es-la/news/694/ecuador/2009/04/27/1233229/mercado-jefferson-montero-se-pone-la-camiseta-del-villarreal>, Acceso: 3 de mayo de 2012, 20:00

²⁸⁴ Id.

3. ANÁLISIS

Desde la perspectiva económica, los dos jugadores fueron negociados pensando en su futuro bienestar y en el de sus familias, los negocios realizados, fueron pensados en sacar provecho de la transacción, pero enfocado en un mayor crecimiento personal y económico de los jugadores. Desde los principios de la ESM estas transferencias se realizaron con conciencia social, bajo las normas que regulan el fútbol tanto a nivel nacional cuanto internacional. Desde la perspectiva del modelo Harvard, fue un acuerdo final ganar – ganar, pero se analizará que no fue un proceso ganar – ganar para todas las partes.

En el caso de Montero, esto se realizó de manera clara con un equipo serio y con intereses más allá de lo económico, con interés en lo deportivo y en el crecimiento del jugador, que en la actualidad se ha desarrollado y ha crecido futbolísticamente hablando y tiene un futuro muy prometedor. En el caso de Bolaños, se pensó a su mejoría económica, pero al haberse vendido su pase a un grupo de empresarios, ellos priman la parte económica sobre la deportiva, por lo que intentan sacarle el máximo de provecho al jugador y a las negociaciones que con él puedan realizar, lastimosamente desde que Bolaños se fue a Brasil, su nivel deportivo y personal ha decrecido ya que ha afrontado difíciles procesos de adaptación.

Se observa, que las dos transferencias se basaron en normas jurídicas correctas y en principios de ESM estudiados. En el caso de Montero, se observa que hubo interés porque el proceso tenga un éxito integral a favor del jugador, en el caso de Bolaños, el proceso fue más complicado por los apuros para realizar la transferencia, que se suscitaron por la presión del jugador y de los empresarios, esto provocó que en la negociación tenga más percances para llegar a buen término.

En cuanto a lo que se refiere al derecho de los jugadores a tener un trabajo justo que les brinde las mejores opciones para su futuro, las negociaciones tuvieron éxito, Montero por su parte llegó al club español, y a pesar de no jugar en el equipo titular desde el inicio, lo hizo en sucursales del equipo principal que tienen un buen nivel deportivo que le han permitido ir

alcanzado su mejor estado físico. Por el lado de Bolaños, las cosas fueron similares, aunque en un punto ni siquiera jugaba para el equipo de reserva.

Se observan limitaciones en la negociación, ya que si bien fueron exitosas en la transferencia del jugador, se observó varios problemas en cuanto a la participación de los jugadores en sus equipos, la adaptación a los nuevos países y culturas.

En términos legales, los dos jugadores juegan en cesión de préstamo en otros equipos que no son dueños de sus pases, pero durante las negociaciones, se puede decir que esta parte fue particularmente exitosa, ya que los dos jugadores se quería que fuesen negociados en un 100 % de sus derechos deportivos, objetivo que se consiguió en el primer caso y de manera parcial, pero muy cerca en el otro.

En cuanto a la libertad contractual se ve un grave problema en cómo fue negociado Luis Bolaños, ya que como se mencionó antes el jugador se debe a los dueños de sus derechos deportivos, en este caso el Grupo Sonda y por tanto cualquier transferencia que se desee realizar para el jugador, se debe pasar a través del Grupo Sonda, esto limita la libertad que debe tener el jugador para elegir donde debe continuar su carrera deportiva.

Montero por su parte, ha recibido apoyo y flexibilidad por parte de su club, el cual lo ha cedido en préstamos varias veces a otros equipos de España, lo que refleja que la estructura contractual de este jugador ha sido bien negociada.

En términos de la negociación como tal, se observó una mayor dificultad en la negociación de Luis Bolaños, pero esto se debe a que el club Liga de Quito por su historia y sus logros, se encuentra en capacidad de ejercer presión para solicitar unos mejores tratos, especialmente económicos, lo que en las mesas negociadores puede provocar que se alarguen las discusiones hasta encontrar el punto de equilibrio para la negociación.

En el caso de Montero fue diferente, ya que si bien el Independiente tenía muchas expectativas en el jugador, para ellos el trato ofrecido por el club Villareal significaba un monto y unas condiciones que se encontraban dentro de

los intereses muy particulares de ese momento del Independiente. Por lo que se tuvo que ajustar pequeños detalles para llevar al éxito la transferencia.

4. CONCLUSIONES

1. El éxito de las negociaciones en el mundo de las transferencias deportivas se mide desde la perspectiva en la que el jugador pasa de un club a otro, sobre todo si esto significa un crecimiento deportivo al pasar a un equipo mejor ubicado en el ranking, a través de una transacción netamente comercial. Pero en el análisis realizado durante este estudio, se observa que existen otros factores que permiten medir el éxito de una negociación, por ejemplo las relaciones entabladas entre los que negociaron, el éxito del jugador para adaptarse, la estabilidad económica y emocional del jugador luego de las transferencias.
2. Así como se observan factores de éxito de la negociación, se observa también, factores de fracaso de una negociación. Al valorar lo obtenido a largo plazo con las negociaciones, se observa que si bien una buena propuesta económica resulta tentadora, no es necesariamente la que mayores beneficios, personales, sociales e incluso emocionales puede traer.
3. Los principios de la Economía Social de Mercado como el trabajo justo, la responsabilidad social, la libertad contractual, la seguridad social, desde mi perspectiva, se acoplan perfectamente, a las necesidades que tienen las negociaciones en el fútbol, donde se debe valorar por sobre todo el concepto en donde no se negocia a la persona, se negocia sus servicios, pero el resultado de esta negociación tendrá un impacto en su desarrollo personal, el de su familia y el de otras personas directa e indirectamente.
4. En cuanto a las normas se refiere, se observa que existe una cantidad suficiente de leyes y normas jurídicas que regulan y reglamentan el límite de acción en el que estas transacciones se deben realizar, desde las normas del derecho internacional, hasta las de los clubes mismos. El problema surge al momento de la aplicación, pues no se lo hace correctamente, o por el contrario son usadas para aprovechar o defender

posiciones de poder con el afán de más poder, por ejemplo cuando se estipula que el pase del jugador de fútbol puede ser vendido, pero esto no significa que los dueños de dicho pase puedan hacer con el jugador lo que deseen, que es lo que pasa con mayor frecuencia.

5. Se deben transparentar, los procesos internos en los clubes, para desde lo más pequeño poder exigir un mejor y más honesto cumplimiento de las reglas que deben ser iguales para todos. Se ha observado que los clubes tienen formas para manejar transferencias ilegales, con la finalidad de obtener beneficios económicos, o evadir impuestos a través de transacciones fantasmas, entre otros, se requiere que se aclaren todos sus procesos. Es además una exigencia legal en el Ecuador.
6. La profesionalización es el único camino del éxito, no se puede competir o negociar con negociadores empíricos, que si bien pueden conocer el ámbito en el que se desarrollan, no son expertos en temas comunicacionales, lingüísticos, empáticos, pocas veces son profesionales formados en temas de negociación y casi nunca tienen capacitaciones adecuadas a las transacciones que se realizan, por ejemplo continuas capacitaciones en temas de normativa, financieros y deportivos, ya que en la actualidad el país no dispone de estos profesionales.
7. La negociación no es una ciencia exacta, sin embargo, garantiza procesos exitosos que no siempre ofrecen los resultados esperados. Si bien en el estudio realizado la transferencia es el resultado deseado no se debe olvidar que el proceso determina el éxito a futuro no sólo de los jugadores, sino de los mismos clubes que se van ganando una buena reputación negociadora.
8. En cuanto al mercado laboral, es innegable que la transferencia de Montero es mucho más exitosa que la de Bolaños, ya que el mercado del fútbol español es uno de los mayores mercados del mundo hoy por hoy. Si bien el brasilero es un mercado grande, el alto porcentaje de futbolistas en este medio, hace que sea más difícil competir. Se debe pensar en la

negociación, no sólo como un camino a mejorar el nivel económico de las personas sino también su nivel profesional.

9. Se debe propender a negociar con equipos de negociadores, ya que un grupo de personas capacitadas, será más apta a responder a las exigencias que presente la negociación. Es difícil que una sola persona abarque todos los temas que se tratan en la disertación negociadora.

10. El éxito se debe medir desde varios aspectos que incluyen todos los analizados en este estudio, una transferencia será exitosa, cuando se haya garantizado un trabajo justo al jugador, se le asegure su bienestar actual y se planifique su preparación intelectual para que se adapte al tiempo como deportista y luego de retirado a la vida que decida tomar, será exitosa cuando se respete todos los marcos legales, garantizando al club y al jugador opciones para su normal desempeño profesional. Será exitosa cuando la negociación haya permitido formar vínculos, más allá de lo deportivo, que garanticen el pleno desarrollo de las personas.

5. RECOMENDACIONES

1. El fútbol ecuatoriano ha tenido un fuerte proceso de profesionalización en lo que respecta al ámbito deportivo, pero deben mejorar los procesos de manejo direncial, el de los agentes y desde luego los negociadores, fomentando la capacitación continua de quienes manejen las negociaciones, aprovechando no sólo las capacitaciones formales conocidas, sino usando todas las herramientas tecnológicas que hay en la actualidad.

2. Se debe impulsar la profesionalización de dirigentes, agentes y empresarios, a partir de la comprensión de que las ventajas comparativas son las que determinarán el éxito de las negociaciones, por lo que estar siempre actualizados en los diferentes métodos de llevar a cabo la negociación garantizará al menos una competencia justa en la que todos los implicados puedan beneficiarse del resultado de la misma.

3. Se tiene que transparentar todos los procesos dentro de las instituciones, empezando por el libre acceso a la información, indicando claramente los contratos de los jugadores y las cláusulas que comprenden, además los procesos económicos y disciplinarios deberán ser correctos y así evitar todos los temas extra futbolísticos, como jugadores que no asisten a las concentraciones, desmanes, entre otros, que perjudican el desempeño deportivo.
4. Se debe trabajar de manera más integral, sin dejar de lado los temas de responsabilidad social, lo cual se puede lograr a través de campañas en las que participen los clubes y jugadores como figuras públicas para fomentar procesos sociales equitativos y justos, por ejemplo campañas contra la violencia, campañas a favor de niños, iniciativas como la del Yasuní, entre otros, convirtiendo al club y a los jugadores en verdaderos ejemplos para la sociedad. Concientizando sus obligaciones en temas de imagen, desarrollo y por sobretodo solidaridad y subsidiaridad con los más necesitados.
5. Se tiene que estandarizar los procesos negociadores, por ejemplo a través, de las plataformas implementadas por la FIFA, como el Transfer Matching System, para optimizar las personas involucradas y los tiempos que toman las negociaciones.
6. Al momento de negociar, se debe buscar cubrir todos los aspectos de una negociación, y es poco probable que una sola persona tenga todo el conocimiento que las distintas negociaciones puedan requerir, así que se debe pensar en trabajar con equipos negociadores, que en vez de significar un gasto económico, significan una ventaja comparativa.
7. Se debe incentivar la formación de profesionales en negociación, ya sea para ámbitos comerciales, legales, deportivos o de cualquier índole, se debe reforzar a nivel colegial, para que crezca el interés en los años universitarios. Se puede generar cursos y capacitaciones a través de los organismos encargados de llevar a cabo esto, como el Ministerio de Educación, el Ministerio del Deporte, el SECAP.

8. Si se exige una mayor profesionalización de los representantes de los clubes y jugadores de fútbol, se debe hacer más promoción a cursos en temas comunicacionales, gerenciales, legales, técnicos, resaltando la importancia de los mismos en todos los ámbitos de la vida. Son los mismos clubes los que deberían exigir que se fomente desde los organismos del gobierno como el Ministerio de Educación, la promoción y creación de dichos cursos.

FUENTE CONSULTADA

Libros

DURR Ernst, ERHARD Ludwig, EUCKEN Walter, GIERSH Herbert, KLOTEN Norbert, MULLER ARMACK Alfred, TUTCHTFELDT Egon, *La economía social de mercado, un proyecto económico y político alternativo*, edt. CIEDLA, Buenos Aires, 1983,

GALLEGOS MOLINA, Luis, *Economía Social de Mercado y Responsabilidad Social Empresarial*, editorial Konrad Adenauer Stiftung, Lima, primera edición, 2008

REVISTA DE FOMENTO SOCIAL, Sols Lucía, José, et. al., *Medio siglo de Economía Social de Mercado*

STIFTUNG Friedrich, *Economía social de mercado su dimensión social*, edt. Nueva Sociedad, Caracas, 1998, primera edición,

STIFTUNG, ADENAUER, KONRAD, *El concepto de economía social de mercado: principios, experiencias y nuevos desafíos*, edt. CIEDLA, Buenos Aires, 1999,

VILLAMARÍN Marcelo, *¿Economía social de mercado o socialismo del siglo XXI?*, edt. Nueva Democracia, Ibarra, 2007,

Artículos

BEER Carlos, *El oscuro mundo que rodea a los pases de los jugadores*, Diario la Nación, Buenos Aires.

BEER Carlos, *Preocupan algunos empresarios en los grandes negocios*, Diario la Nación, Buenos Aires, 11/03/2008, deportes.

PAÚL, Alemán, *Transparencia en el fútbol. Las transferencias internacionales de jugadores serán válidas solo por trámite informático instruye la FIFA*, Diario los Tiempos, Cochabamba, Bolivia.

WEB

BARRAL, Raúl, *Nunca hagas la primera oferta*, <http://raulbarraltamayo.wordpress.com/2011/04/18/nunca-hagas-la-primera-oferta-donald-dell/>

CÁRDENAS, Giovanni, *La nueva ley del deporte, educación física y recreación*, <http://apuntesdederechodeportivo.blogspot.com/p/resoluciones-deportivas-y-legislacion.html>

CONTRATACIÓN EXITOSA, *Manual de procedimientos para asegurar contrataciones exitosas*, http://www.contratacionexitosa.com/jugadores_de_futbol/temas_del_manual.php
CRECE NEGOCIOS, *La negociación*, <http://www.crecenegocios.com/la-negociacion/>

CRUYFF, *Institute for sport studies*, <http://www.cruyffinstitute.org/Academic-Area>

DÁVILA, Antonio, SIMÓN, Jan, *El futuro del deporte rey*,
http://socrates.ieem.edu.uy/wp-content/uploads/2012/01/el_futuro_del_deporte.pdf

DERECHO ADMINISTRATIVO, *Estado. Administración y Derecho Administrativo*,
<http://administrativo-uba.blogspot.com/2010/08/estado-administracion-y-derecho.html>

DERECHO ECUADOR, *Libertad y propiedad*,
http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=6110&Itemid=134

DERECHO ECUADOR, Moreira, María Elena, *El Ecuador y los Derechos Humanos*,
http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2997:el-ecuador-y-los-derechos-humanos&catid=39:derechos-humanos

DERECHO ECUADOR, Paz y Miño, Osvaldo, *La Ley del Futbolista*,
http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=2834

DERECHO ECUADOR, Paz y Miño, Osvaldo, *Derecho Deportivo y Laboral*,
http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=2828

DIARIOS DEL PERÚ, *La responsabilidad social del futbolista sudamericano*,
<http://www.grupoblogperu.com/2010/06/la-responsabilidad-social-del.html>

ECOSOCIAL 21, *Economía Social de Mercado*, <http://www.ecosocial21.com/>

ECUADOR INMEDIATO, *Mundialistas ecuatorianos continúan con su trabajo de obra social*,
http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuadorinmediato_noticias--37400

EL COMERCIO, *Policía investigará por lavado de activos a Claudio Pizarro*,
<http://www.prelafit.cl/index.php/Ultimas/Futbol-y-lavado-de-dinero.html>,

EL UNIVERSO, *Bolaños al Santos de Pelé*,
<http://www.eluniverso.com/2009/01/10/1/1372/663B212EED3E4B8C8AA6FFA29591E8E3.html>

EL UNIVERSO, *Emelec no halla el dinero por la venta de Montero*,
<http://200.110.90.3/2007/12/28/0001/15/85DF7BA5D66C490BA4725BC3CD3C28AA.html>

ESCUELA DE NEGOCIACIÓN, *El reto de saber negociar*,
<http://www.enegociacion.com/>

FEDERACIÓN ECUATORIANA DE FÚTBOL, *Historia de la Federación Ecuatoriana de Fútbol*, <http://www.ecuafutbol.org/institucion/historia.aspx>,
FELICE Flavio, *La economía social de mercado, orígenes, relaciones con la DSI e implicaciones actuales*,
<http://www.institutoacton.com.ar/articulos/ffelice/artfelice6.pdf>,

FIFA, *Estatuto de reglamento y transferencia de jugadores*,
<http://es.fifa.com/aboutfifa/federation/administration/playersagents/regulationstatustransfersplayers.html>,

FUICA Javier, et al., *El singular negocio de vender futbolistas*,
<http://www.mepongodepie.com/2008/03/11/el-singular-negocio-de-vender-futbolistas/>,

FUNDACIÓN KONRAD ADENAUER, *Economía Social de Mercado y Tratados de Libre Comercio en Colombia*,
http://www.derechoshumanosypaz.org/pdf/publicacion_4.pdf

FÚTBOL CHAMPAGNE, *Nuevas normas para los fichajes y los salarios de los jugadores de futbol*, <http://www.futbolchampagne.com/nuevas-normas-para-los-fichajes-y-los-salarios-de-los-jugadores-de-futbol/>,

FRIEDRICH EBERT STIFTUNG, *El Estado en el modelo de la Economía Social de Mercado*, <http://library.fes.de/fulltext/stabsabteilung/00074.htm#E10E2>

FRIEDRICH EBERT STIFTUNG, *El concepto de la economía social de mercado y la nueva de-civilización del capitalismo en Europa*,
<http://library.fes.de/fulltext/stabsabteilung/00071.htm>

GESTIÓN, *Las cuatro fases más importantes de una negociación*,
<http://www.apuntesgestion.com/negociacion/las-4-fases-mas-importantes-de-una-negociacion/>

GOAL, *Luis Bolaños, ex LDU, vai jogar no Santos*,
<http://www.goal.com/br/news/805/transferencias/2009/01/09/1052859/luis-bolanos-ex-ldu-vai-jogar-no-santos>

GOAL, *Jefferson Montero se pone la camiseta del Villareal*,
<http://www.goal.com/es-la/news/694/ecuador/2009/04/27/1233229/mercado-jefferson-montero-se-pone-la-camiseta-del-villarreal>

GOLDSCHMIDT Nils, En: FELICE Flavio, *La economía social de mercado, orígenes, relaciones con la DSI e implicaciones actuales*,
<http://www.institutoacton.com.ar/articulos/ffelice/artfelice6.pdf>,

HERNANDEZ Mislany, CEDRE Yineisy, *La Negociación. Concepto. Tipos de negociación*, <http://www.gestiopolis.com/canales7/ger/negociacion-conceptos-conocimientos-y-herramientas>,

HOY, *Manso ya practica con LDU*, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/manso-arma-culebron-en-liga-328450.html>

HOY, *Montero se embarca en el submarino amarillo*,
<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/montero-se-embarca-en-el-submarino-amarillo-345747.html>

IANCA, *Diferencias entre escuelas de negociación y mediación*,
<http://www.iancanegocyar.com.ar/diferenc.htm>

ÍDOLOS DEL ASTILLERO, *Ecuador exporta fútbol al mundo*,
<http://www.idolosdelastillero.com/futbol/component/k2/item/389-ecuador-exporta-f%C3%BAbol-al-mundo?tmpl=component&print=1>

KONRAD ADENAUER STIFTUNG, *Principios rectores para el bienestar, la justicia social y una economía sostenible*,
http://www.kas.de/upload/Publikationen/2009/leitlinien/leitlinien_es.pdf,

LIDERAZGO Y MERCADEO, *Negociación*, www.liderazgoymercadeo.com

LÓPEZ RÍOS Bernardo, *La economía social de mercado*,
<http://veneno.com/2003/v-77/bern-77.html>,

MARCA, *La AFE pretende crear una bolsa de trabajo para futbolistas retirados*,
http://www.marca.com/2010/11/29/futbol/mas_futbol/1291052309.html

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACIÓN, *Logros del Ecuador para la aplicación del Derecho Internacional Humanitario*,
http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/logros_ecuador_dih.pdf,

MIS RESPUESTAS, *¿Qué es la economía social de mercado?*,
<http://www.misrespuestas.com/que-es-la-economia-social-de-mercado.html>,

MURILLO, Carlos, *Crece interés en Latinoamérica por estudiar Relaciones Internacionales*, <http://www.compartidendomiopinion.com/2012/06/crece-interes-en-latinoamerica-por.html>

PARLAMENTO EUROPEO, *Fútbol, más que un deporte bonito*,
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=IM-PRESS&reference=20060504STO07872&language=ES>

PAZ Y MIÑO Oswaldo, *Sanciones a jugadores de fútbol*,
http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=2897.

PFALLER Alfred, *El concepto de la economía social del mercado y la nueva de-civilización del capitalismo en Europa*,
<http://library.fes.de/fulltext/stabsabteilung/00071.htm>,

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR, Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura, *Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales*,
<http://www.puce.edu.ec/portal/content/Multiling%C3%BCe%20en%20Negocios%20y%20Relaciones%20Internacionales/272?link=oln30.redirect>

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, *Ingeniería Comercial*,
<http://www.puce.edu.ec/portal/content/Administraci%C3%B3n%20de%20Empresas/74?link=oln30.redirect>

PORTAL SOSTENIBILIDAD, *Tratados y Convenios*,
http://portalsostenibilidad.upc.edu/detall_01.php?numapartat=8&id=177

REUTERS, *FIFA controlará transferencias internacionales*,
<http://www.eluniverso.com/2009/07/14/1/1372/81990BFBE1A94477942E9D9A4D378E52.html>,

REVISTA JURÍDICA CAJAMARCA, Castope, Lorenzo, *Nuevos límites de la libertad contractual*,

<http://www.derechoycambiosocial.com/rjc/REVISTA6/libertad.htm>

RIVAS, Santi, *Estilos de negociación*, <http://www.rivassanti.net/curso-ventas/estilos-de-negociacion.php>,

RODRÍGUEZ Carlos, *¿Qué nos vende el Real Madrid?*,

<http://rescatar.blogspot.com/2006/05/qu-nos-vende-el-real-madrid-charla.html>,

SCIELO, *Ius et Praxis*, http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-00122003000100007&script=sci_arttext

SER GERENTE, *Los siete elementos de la negociación Harvard*,

<http://www.sergerente.net/los-siete-elementos-de-negociacion-de-harvard/>

SURVEYMONKEY, *Estudios de negociación*,

http://es.surveymonkey.com/MySurvey_Responses.aspx?sm=N9dVNjbRGnrAbN2VVZXJGgYrQF%2bhIHvJCr9G1x0M1k%3d/

TERADEPORTES, *Montero al Real Madrid Castilla*,

http://www.teradeportes.com/newsv2.php?id_noticia=25572

UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, *Ingeniería en negocios internacionales*,

<http://www.udla.edu.ec/programas/carreras-diurnas/facultad-de-ciencias-economicas-y-administrativas/ingenieria-en-negocios-internacionales/perfil-profesional.aspx>

UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, *Ingeniería en negocios y comercio exterior*,

<http://www.udla.edu.ec/programas/carreras-diurnas/facultad-de-ciencias-economicas-y-administrativas/ingenieria-de-negocios-y-marketing-deportivo/perfil-profesional.aspx>

WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN, *Theory and tools of the Harvard Negotiation Project*, <http://www.wnegociacion.com/detalles.php>,

YCIZ, Oscar, *Fundamentos de las negociaciones*,

http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=escuelas%20de%20negociacion&source=web&cd=10&cad=rja&ved=0CFsQFjAJ&url=http%3A%2F%2Fwww.fundacionregional.com.ar%2Fdownload%2Fmaterial_de_negociaciones_la_pampa.doc&ei=UoOVUOGqGIPu9ASU6IGwBQ&usg=AFQjCNEsc4FhVbraU-IL_vfIVYvf0p4VIQ,

Normativa Internacional, Nacional y Legislación Especializada

Constitución Política del Ecuador, 2008

FEDERACIÓN ECUATORIANA DE FÚTBOL, *Estatutos y reglamentos 2011*, editorial Unigraf, Guayaquil, 2011

FIFA, *FIFA Statutes*, Zurich, 2011

Ley del Deporte -- Registro Oficial N° 418 -- Viernes 1º de abril de 2011

REGLAMENTO DE RÉGIMEN INTERNO, *Club Liga Deportiva Universitaria de Quito, 2011*

Entrevistas

Armendáriz Mauro, jurista deportivo, *Casos de corrupción en el Ecuador*, Quito, 12/02/2010

Ayala, Jaime, Relacionador Público LDU, entrevista, *Reglamento de Régimen Interno, Club LDU*, Quito, 18 de febrero de 2012

Ibarra Fernando, analista deportivo, *Problemas e inconvenientes jurídicos en el mundo del fútbol*, Quito, 19/02/2010

Moreno Kléber, periodista deportivo, *Reglamentos de la FIFA*, Quito, 17/02/2010

ANEXOS

- Anexo 1.
TRATADOS RATIFICADOS,
Documento del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador
- Anexo 2.
CARTA DE LA FIFA A SUS ASOCIACIONES,
Prohibición de recurrir a los tribunales ordinarios.
- Anexo 3.
REGLAMENTO DE RÉGIMEN INTERNO
Club Liga Deportiva Universitaria de Quito
- Anexo 4.
SONDEO DE OPINIÓN - ENCUESTA
Estudios de Negociación
- Anexo 5.
LISTA DE CARRERAS AFINES A NEGOCIACIÓN
Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la
Educación Superior (CEAACES)
- Anexo 6.
CONTRATO TIPO DE TRANSFERENCIA DE FUTBOLISTAS

Anexo 1.
TRATADOS RATIFICADOS,
Documento del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador

**LOGROS DEL ECUADOR PARA LA APLICACIÓN DEL DERECHO
INTERNACIONAL HUMANITARIO (DIH)**

El Ecuador es parte del cuerpo normativo central del DIH. Ha suscrito y ratificado los cuatro Convenios de Ginebra de 1949 y los dos Protocolos de 1977. Ratificó el Estatuto de Roma, de 1998, que creó la Corte Penal Internacional, la Convención de la Haya de 1954 para la protección de bienes culturales y sus Protocolos de 1954 y 1999, entre otros.

Con respecto a los convenios que prohíben o restringen la acción o incorporación de ciertos efectivos en las fuerzas militares (mercenarios y niños), y prohíben o limitan el uso de métodos y medios militares, el récord del Ecuador es igualmente positivo, firmamos y ratificamos el convenio de prohibición de armas biológicas de 1972, el convenio de prohibición o restricción a ciertas armas convencionales de 1980, sus cuatro Protocolos y la enmienda de 1996 al Protocolo II de 1980. Ratificamos el convenio de prohibición de armas químicas de 1993, el de prohibición de minas antipersonal de 1997, así como del Protocolo facultativo de la Convención sobre los derechos del Niño relativo a la participación de niños en los conflictos armados, del año 2000, entre muchos otros.

Con relación a lo recomendado en la Declaración y el Programa de Acción Humanitaria, aprobados por la XXVIII Conferencia Internacional de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja, sobre las medidas que los estados deberían tomar en el plano nacional para aplicar el derecho internacional humanitario, el 26 de Mayo del 2006, la Cruz Roja Ecuatoriana y las Fuerzas Armadas ecuatorianas, suscribieron un Convenio, que constituye un compromiso interinstitucional, con el fin de que la temática de derecho internacional humanitario, se inserte en el currículum de formación del personal de las Fuerzas Armadas. Este Convenio tiene como antecedente una serie de cursos de formación y seminarios sobre DIH que se han realizado en diversas escuelas y centros de formación de las tres ramas de las Fuerzas Armadas, con el apoyo de la Cruz Roja Ecuatoriana y del Comité Internacional de la Cruz Roja.

Por otra parte, la difusión de las normas de DIH se ha llevado a cabo en diversos foros, con respecto a los eventos organizados por la Cancillería, el 3 y 4 de agosto del año 2004, se llevó a cabo el I Seminario de Capacitación a Funcionarios del Estado en Derecho Internacional Humanitario. El 31 de mayo de 2006 se realizó la presentación de un estudio sobre compatibilidad de la legislación nacional y el derecho internacional humanitario, el mismo que contó con la masiva participación de estudiantes universitarios, catedráticos, miembros de organizaciones de la sociedad civil e instituciones del Estado. Además, en las principales Universidades del país, se imparte la cátedra de Derecho Internacional Humanitario, lo cual amplía la difusión de estos principios.

Con respecto a la adecuación de la legislación interna, si bien un instrumento internacional se incorpora al derecho interno solamente con la publicación del instrumento en el Registro Oficial, el proceso para la aprobación de legislación relativa a crímenes de guerra en el ámbito interno, ha iniciado con la realización del estudio sobre la compatibilidad entre el ordenamiento jurídico ecuatoriano y las normas del Derecho Internacional Humanitario, elaborado por dos destacados juristas ecuatorianos, quienes han determinado con exactitud qué normas de la legislación interna deben ser derogadas o reformadas a fin de que estén a tono con los instrumentos internacionales.

Anexo 2.
CARTA DE LA FIFA A SUS ASOCIACIONES,
Prohibición de recurrir a los tribunales ordinarios.

A las asociaciones de la FIFA

Circular n° 896

Zúrich, 17 de febrero de 2004
SG/ vem- jya



Prohibición de recurrir a los tribunales ordinarios

Señora,
Señor:

Los nuevos Estatutos de la FIFA (en adelante, los Estatutos) aprobados por la FIFA el 19 de octubre de 2003 en Dona entraron en vigor el 1° de enero de 2004. Sobre este particular, deseamos llamar especialmente su atención sobre las disposiciones de los Estatutos relacionadas con el arbitraje (arts. 59 y ss. de los Estatutos de la FIFA).

El artículo 61 de los Estatutos de la FIFA exige a las asociaciones de la FIFA (en adelante, asociaciones) incluir en su propia reglamentación una disposición reconociendo que el recurso contra toda decisión o sanción disciplinaria adoptada en última instancia por una autoridad jurisdiccional de la FIFA, de una confederación, de una asociación o de una liga sólo es posible ante el Tribunal de Arbitraje Deportivo (TAS) o ante un posible tribunal arbitral independiente y válidamente constituido en el seno de una confederación o de una asociación, estando prohibido todo recurso ante los tribunales ordinarios (salvo los casos previstos en el art. 61 & 2 de los Estatutos de la FIFA).

En otras palabras, la prohibición de recurrir ante los tribunales ordinarios prevista en los Estatutos debe ser aplicable y aplicarse tanto en el seno de las asociaciones como en el de sus miembros. Por tanto, la FIFA invita a las asociaciones a recordar a sus miembros las exigencias de esta prohibición, y desea señalar que velará por el respeto de este principio y que toda la violación será sancionada por la Comisión Disciplinaria de la FIFA en aplicación del art. 63 de los Estatutos.

Con esta finalidad, la FIFA le invita a someter, en los próximos 60 días, los Estatutos de su asociación con indicación de las disposiciones exigidas por el art. 61 de los Estatutos de la FIFA.

Agradeciendo anticipadamente su inestimable colaboración, aprovechamos esta ocasión para enviarle un cordial saludo.

FEDERATION INTERNATIONALE
DE FOOTBALL ASSOCIATION

Urs Linsi
Secretario General

Anexo 3.
REGLAMENTO DE RÉGIMEN INTERNO
Club Liga Deportiva Universitaria de Quito

REGLAMENTO DE RÉGIMEN INTERNO
CLUB LIGA DEPORTIVA UNIVERSITARIA DE QUITO

ÍNDICE

TÍTULO I. DISPOSICIONES GENERALES

TÍTULO II. COMPOSICION Y ESTRUCTURA

- CAPÍTULO I. Órganos de Gobierno
- CAPÍTULO II. Otros Órganos Unipersonales
- CAPÍTULO III. Entrenadores
- CAPÍTULO IV. Jugadores y Equipos
- CAPÍTULO V. Padres Y Madres Delegados

TÍTULO III. RÉGIMEN DISCIPLINARIO

DISPOSICIONES FINALES

TÍTULO I. DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO I.

OBJETO

El presente Reglamento de Régimen Interno tiene por objeto regular la organización y funcionamiento del Club de Fútbol dentro del marco construido por la legislación deportiva vigente y con sujeción plena a lo establecido en su ideario y Estatutos.

Por ello, cualquier recomendación, norma, sanción o actuación emanada del Club, sólo tiene como finalidad contribuir a la adecuada formación de la personalidad u valores humanos de todos y cada uno de los integrantes de la misma, a través del deporte que han escogido.

Para llevar a efecto este plan, el Club ha creado una estructura organizativa compuesta por el Coordinador – Técnico, Entrenadores y Delegados que, basándose en el objeto fundamental anteriormente expuesto y apoyándose en una serie de procedimientos de actuación, tienen a su cargo las siguientes responsabilidades básicas:

- a) La formación tanto técnica y táctica, como del carácter deportivo, de todos los componentes de los equipos a su cargo.
- b) La gestión, seguimiento y control de equipos y jugadores, en todas las categorías y edades.

- c) La representación del Club ante la Federación Valenciana de Fútbol
- d) Mantener el prestigio deportivo del Club, en cada categoría y competición en las que participe cualquier equipo a su cargo.

ARTÍCULO II.

ÁMBITO DE APLICACIÓN

El presente Reglamento será de aplicación en los siguientes ámbitos.

a) Personal:

2.1 Los deportistas inscritos en el Club desde la formalización de su inscripción hasta su baja.

2.2. A todo el personal técnico del Club

2.3. A todo los padres / madres de los alumnos desde el momento de la inscripción del hijo/a hasta su baja en el club, en aquellos aspectos que les sea aplicables.

2.4. Al personal auxiliar del Club

2.5. A todas aquellas personas o entidades que por cualquier motivo y temporalmente formen parte del Club.

b) Espacial:

2.6. Las instalaciones administrativas propias ubicadas en la Av. Amazonas

2.7. Cualquier instalación deportiva, local, edificio o espacio a los que se desplacen los componentes del Club en su totalidad o en parte, bien sea de modo esporádico o habitual para realizar las actividades deportivas.

Norma general aplicable.

2.8. A todos los efectos, el Director-Técnico Coordinador, los delegados, entrenadores y jugadores serán responsables directos de las acciones posibles cometidas por sus familiares, amigos, conocidos o cualquier persona relacionada con ellos. El incumplimiento por parte de las personas enumeradas anteriormente de cualquiera de las obligaciones recogidas en el presente Reglamento y especialmente las relativas a:

- a) El respeto y cumplimiento de las normas y reglamento de la competición.
- b) La falta de dedicación y esfuerzo necesario para el desarrollo de la actividad deportiva.
- c) El respeto de la imagen personal y del Club.

Facultará al Club para imponer a la persona directamente responsable, las pertinentes sanciones, pudiendo incluso, y en casos de reiteración o extrema gravedad, expulsarle del equipo.

TÍTULO II COMPOSICIÓN Y ESTRUCTURA

CAPÍTULO I. ÓRGANOS DE GOBIERNO

ARTÍCULO III. ESTRUCTURA

3.1 El Club, de conformidad a lo establecido contará con los siguientes Órganos de Gobierno:

- a) Colegiados: Asamblea General y Junta directiva
- b) Unipersonales: Presidente, Vicepresidente, Tesorero y Vocales.

3.2 Lo dispuesto en el apartado anterior se entenderá sin perjuicio de la existencia y funciones de otros órganos del Club como Director -Técnico Coordinador, en el ámbito de sus competencias.

ARTÍCULO IV PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN

4.1 Los órganos de gobierno velarán para que las actividades del Club se desarrollen de acuerdo con el proyecto (ideario) del mismo, con el objeto de hacer posible la efectiva realización de los fines previstos.

4.2 Los órganos de gobierno del Club garantizarán, en el ámbito de su competencia, el ejercicio de los derechos reconocidos a los jugadores, entrenadores, delegados así como a padres y madres y velarán por el cumplimiento de los deberes correspondientes. Asimismo, favorecerán la participación efectiva de todos los miembros del Club en la vida del mismo, en su gestión y en su evaluación.

4.3 En el seno de la Junta Directiva se podrá constituir un Comité de Disciplina, al que corresponderá, por delegación de aquella, la resolución de los expedientes incoados por la comisión de hechos que puedan ser conceptuados como falta grave o muy grave. Dicho Comité estará compuesto por el Presidente del Club o persona en quien delegue, e integrado por el Director-Técnico Coordinador y dos miembros de la Junta Directiva.

CAPÍTULO II. OTROS ÓRGANOS UNIPERSONALES

ARTÍCULO V. DEL DIRECTOR TÉCNICO-COORDINADOR

Son funciones propias del Director Técnico-Coordinador:

- 1) Es elegido, o destituido, por acuerdo de la Junta Directiva del Club y nombrado o cesado por el Presidente.
- 2) Dirige, coordina y controla todas las actividades de carácter disciplinario de acuerdo con las disposiciones vigentes, sin perjuicio de las competencias de la Junta Directiva.

- 3) Tiene como objeto fundamental la gestión, seguimiento y control de equipos y jugadores, en todas las categorías y edades, vigilando el adecuado cumplimiento de la formación integral de todos y cada uno de los jugadores del Club.
- 4) Podrá ejercer, simultáneamente, cualquier otra actividad relacionada con el Club.
- 5) A principio de cada temporada debe trabajar junto con sus colaboradores, los objetivos deportivos y comunicarlo al resto de componentes de la misma.
- 6) Ejecutará los acuerdos de la Junta Directiva en el ámbito de su competencia.
- 7) Estará siempre en disposición de solventar cualquier duda, comentario, petición o reclamación de los entrenadores.
- 8) Tiene la facultad de poder pasar a los jugadores de un equipo a otro, por motivos técnico-deportivos, incluso de una categoría a otra siempre que no se incumplan los Reglamentos de la Federación Valenciana de Fútbol.
- 9) Tiene la facultad de cesar a su cargo cualquier entrenador que no cumpla con sus responsabilidades, según lo indicado en el presente Reglamento.
- 10) Tiene la obligación de guardar las mismas formas, respeto y compostura exigidas a cualquier otro componente del Club en cualquier situación.
- 11) El coordinador está obligado a cumplir las recomendaciones y obligaciones que le son asignadas en el presente Reglamento, así como las que le fueren encomendadas por la Junta Directiva del Club.

CAPÍTULO III. ENTRENADORES

ARTÍCULO 6. CARÁCTER

6.1 Los entrenadores son aquellos miembros del Club que desempeñan la función docente en el ámbito deportivo, y cuyo ejercicio se orientará a la realización de los fines educativos y deportivos establecidos en el ideario del Club.

Por su proximidad al jugador, constituyen el núcleo principal de su formación y gozan de la absoluta confianza tanto del Director Técnico-Coordinador, como de la Junta Directiva.

6.2 La designación de los entrenadores compete a la Junta Directiva, a propuesta del Director Técnico-Coordinador.

ARTÍCULO 7. DERECHOS DE LOS ENTRENADORES

Los entrenadores ostentan los siguientes derechos:

- a) A ejercer sus funciones dentro del respeto al Ideario del Club, en los equipos de trabajo a que se le destine.
- b) A ser informados por quien corresponda de los asuntos que atañen al Club en general y a ellos en particular.
- c) A ser tratados con corrección y respeto por el resto de estamento e integrantes del Club.
- d) A utilizar los medios materiales e instalaciones del Club para cumplir los fines del mismo y con arreglo a las normas que regulen su uso.

- e) A presentar peticiones, sugerencias y quejas de orden deportivo formuladas por escrito, ante los Órganos Unipersonales y Colegiados del Club.

ARTÍCULO 8. **DEBERES DE LOS ENTRENADORES.**

Los entrenadores tienen los siguientes deberes:

- a) Elaborar la planificación anual de las actividades a su cargo y una vez aprobada por el Director Técnico-Coordenador, desarrollar y cumplir con la programación establecida.
- b) Participar, salvo causa justificada, en todas las actividades programadas así como en aquellas a las que sea debidamente convocado.
- c) Mantener en el aspecto personal y en el técnico-deportivo una conducta digna y respetuosa con el Ideario del Club en el desarrollo de su función, así como en su relación con los distintos estamentos y miembros del Club, especialmente con los deportistas.
- d) Desempeñar con competencia exactitud y puntualidad las tareas y actividades correspondientes.
- e) Atender las consultas de los deportistas, estimular su esfuerzo y favorecer la convivencia y el desarrollo de todos los valores señalados en el Ideario del Club.
- f) Atender las consultas de los padres de los deportistas en orden a compartir la tarea educadora en el ámbito de su competencia.
- g) Aplicar el Régimen disciplinario del Club, en el nivel de su competencia.
- h) Complimentar el Diario de Entrenamientos en los aspectos técnicos y en los referidos a la asistencia y comportamiento de los deportistas.
- i) Mantener el espacio deportivo limpio y ordenado durante su presencia en el mismo.
- j) Están obligados a colocar y guardar los elementos necesarios para el desarrollo de entrenamientos y partidos (redes, balones, banquillos, etc.)
- k) Respetar y cumplir los acuerdos tomados por la Junta Directiva.
- l) Llevar siempre el equipamiento deportivo adecuado a la actividad de que se trate, cumpliendo en todo momento las especificaciones que para el mismo se detallan.

CAPÍTULO IV. **JUGADORES Y EQUIPOS**

ARTÍCULO 9. **DERECHOS**

9.1 El jugador tiene derecho a recibir una formación que asegure el pleno desarrollo de su personalidad.

9.2 Todos los deportistas tienen derecho a las mismas oportunidades de acceso a los distintos niveles deportivos. No habrá más limitaciones que las derivadas de su aprovechamiento o de sus aptitudes para el deporte.

Para asegurar este derecho, el Club se compromete a facilitar:

- a) Un entrenador por equipo
- b) Instalaciones deportivas adecuadas
- c) Equipamiento deportivo
- d) Un horario de entrenamiento

- e) La participación de todos los equipos en Competiciones Oficiales
- f) La enseñanza de la disciplina deportiva elegida
- g) La debida educación deportiva que contribuya a completar la formación integral del deportista.

9.3

Todos los jugadores tienen derecho a que se respete su integridad física, moral y su dignidad personal, no pudiendo ser objeto de vejaciones físicas o morales.

9.4

Los deportistas tienen derecho a participar en el funcionamiento del Club, a través de la designación de capitanes de cada uno de los equipos.

9.5 El Capitán de Equipo

Designaciones:

ARTÍCULO 10. DEBERES

10.1 Los jugadores tienen los siguientes deberes:

- a) Asistir a los entrenamientos previamente establecidos, esforzándose y obligándose a aprender y mejorar en todos los aspectos.
- b) Los jugadores deberán estar completamente equipados y preparados para dar comienzo el entrenamiento con rigurosa puntualidad.
- c) Asistir a todos los partidos a los que sean convocados y con la antelación determinada por el entrenador, con la equipación deportiva que le sea facilitada por el Club. Siendo el equipamiento deportivo el principal elemento identificador, los jugadores están obligados a llevarlo, cumpliendo las especificaciones que para el mismo se detallan.
- d) Justificar las ausencias a los entrenamientos y partidos en aquellos casos en los que no pueda acudir, debiéndolo comunicar a su entrenador con la debida antelación (un mínimo de dos días a la celebración del entrenamiento o partido), salvo causas de fuerza mayor.

* Se consideran motivos justificados:

- Enfermedad
- Motivos familiares
- Motivos docentes
- Aquellos otros que se establezcan.

De todas formas el entrenador valorará el esfuerzo complementario del jugador en la asistencia a todos los entrenamientos, pudiendo ser determinante para convocatorias y titularidad en los partidos.

* No se consideran motivos justificados:

- Los no incluidos en los anteriores
- Prácticas en otras actividades
- La asiduidad en las faltas

- e) Llegar puntualmente a la hora indicada tanto a los entrenamientos como a los partidos a los que sean convocados.
- f) Cuidar el material deportivo del Club y sus instalaciones haciendo un uso adecuado y correcto de los mismos.
- g) Devolver en perfectas condiciones la equipación que le sea facilitada por el Club a la formalización de cada temporada.
- h) Comportarse con corrección y respeto e los entrenamientos, partidos, con otros jugadores, compañeros, árbitros, entrenadores y cualquier otra persona relacionada con el Club.
- i) Comprometerse al desarrollo de la actividad deportiva durante toda la temporada, sin perjudicar los intereses deportivos del Club.

10.2

Constituye un deber de los jugadores el respeto a las normas de convivencia dentro y fuera del Club. Este deber se concreta en loas siguientes obligaciones:

- a) Respetar el ideario del Club
- b) Respetar y utilizar correctamente los bienes materiales y las instalaciones del Club.
- c) Respetar las decisiones adoptadas por los Órganos Unipersonales y Colegiados del Club.

TÍTULO III. RÉGIMEN DISCIPLINARIO

ARTÍCULO 14 DEFINICIÓN

14.1 La presente normativa será de aplicación a todos los jugadores del Club.

14.2 Los miembros de la Junta directiva en general, el Director Técnico-coordinador y entrenadores en particular, pondrán especial cuidado en la prevención de las actuaciones disciplinarias presentes en esta normativa, mediante el contacto y colaboración constante.

14.3 Sin perjuicio de acciones posteriores, los entrenadores podrán adoptar las medidas que considere pertinentes para mantener el orden dentro del equipo, comunicándoles con posterioridad al Director Técnico-Coordinador.

Artículo 15 INFRACCIONES

15.1 Clasificación:

La faltas podrán ser:

- leves
- graves
- muy graves

15.2 Son faltas leves:

- a) las faltas injustificadas de puntualidad

- b) las faltas injustificadas, no reiteradas de asistencia a entrenamientos y partidos.
- c) La no comunicación a su entrenador de cualquier anomalía o falta de asistencia a entrenamientos y partidos con la suficiente antelación cuando aquello sea posible.
- d) La actitud pasiva en entrenamientos y partidos.
- e) La falta de respeto a sus compañeros o entrenador que se lleven a cabo en entrenamientos, partidos y desplazamientos o con otros jugadores, árbitros, etc.
- f) Los actos de indisciplina, injuria u ofensa no graves.
- g) Cualquier acto injustificado que altere levemente el normal desarrollo de las actividades del Club.

15.3 Son faltas graves:

- a) Las faltas injustificadas reiteradas de asistencia a entrenamientos y partidos.
- b) La reiterada y continua falta de respeto con compañeros o entrenador, así como cualquier comportamiento incorrecto y falto de respeto de carácter grave que se lleven a cabo en entrenamientos, partidos y desplazamientos o con otros jugadores, árbitros, etc.
- c) Los actos de indisciplina, injuria u ofensa grave a los miembros del Club y otros en deterioro de la imagen del Club.
- d) La agresión física grave a miembros del Club o de otros clubs, así como a los árbitros, espectadores, etc.
- e) Los actos injustificados que alteren gravemente el normal desarrollo de las actividades del Club.
- f) La reiterada y sistemática comisión de faltas leves en una misma temporada deportiva.

15.4 Son faltas muy graves:

- a) Los actos de indisciplina, injuria u ofensa muy graves contra los miembros del Club u otros en deterioro de la imagen del Club.
- b) La agresión física muy grave a miembros del Club o de otros clubs, así como a los árbitros, espectadores, etc.
- c) La comisión de tres faltas graves durante una misma temporada deportiva.

ARTÍCULO 16. **SANCIONES**

Por la comisión de las faltas enumeradas se impondrán las siguientes sanciones:

16.1 Por faltas leves se podrá imponer alguna de las siguientes sanciones atendiendo a las circunstancias de cada caso:

- a) Amonestación privada
- b) Amonestación escrita y que será comunicada a los padres.
- c) Suspensión de la práctica deportiva por un tiempo superior a 8 días.

16.2 Por faltas graves:

a) Apercibimiento, en el caso de continuas faltas injustificadas de asistencia, en el que se incluirá un informe detallado del entrenador correspondiente y del Director Técnico-Coordenador correspondiente sobre dicha actitud.

b) Cambio de equipo del jugador, si fuera posible.

c) Suspensión del derecho de práctica deportiva por un periodo de tiempo no superior a 15 días.

16.3 Por faltas muy graves:

a) Pérdida del derecho a la práctica deportiva por un periodo entre 30 días y una temporada deportiva.

La Junta Directiva podrá acordar la readmisión del jugador previa petición y comprobación de un cambio positivo de actitud.

ARTÍCULO 17

COMPETENCIA PARA LA IMPOSICIÓN DE SANCIONES

17.1 El Director Técnico-Coordenador, por delegación de la Junta Directiva, será el encargado de establecer las sanciones para las faltas clasificadas como leves, dando cuenta de ello al Presidente de la Junta Directiva y este a su vez al Comité de Disciplina, reuniéndose urgentemente a este efecto para ratificar en su caso lo acordado por el Director Técnico-Coordenador. Informándose posteriormente a la Junta Directiva en la primera reunión que esta celebre.

17.2 Está integrado por los siguientes miembros:

- El Presidente del Club o persona en quien delegue
- Dos miembros de la Junta Directiva
- El Director Técnico-Coordenador

ARTÍCULO 18

PROCEDIMIENTO SANCIONADOR

18.1 En el caso de faltas graves y muy graves, el Comité de Disciplina designará entre sus miembros a un instructor que abra expediente, formulará pliego de cargos al jugador, dará audiencia a éste, a sus padres o representantes legales, al entrenador y al Director Técnico-Coordenador y a cuantas personas a su juicio, puedan aportar datos de interés ya que finalmente, elevará informe sobre dicho expediente al Comité de Disciplina.

18.2 La instrucción del expediente deberá acordarse en el menor plazo posible y en todo caso no superar los diez días, desde que se tuviera conocimiento de la falta.

Las faltas graves y muy graves prescribirán a los tres meses.

18.3 Posteriormente, se dará audiencia al jugador y, si es menor de edad, a sus padres, comunicándoles las faltas que se le imputan y la propuesta de sanción acordada por escrito. El plazo de instrucción del expediente no deberá exceder de siete días hábiles.

18.4 La Junta Directiva, a propuesta del Comité de Disciplina podrá decidir el archivo y sobreseimiento del expediente sancionador cuando concurren circunstancias que así lo aconsejen.

18.5 En el momento de decidir la resolución del expediente disciplinario, y a los efectos de graduar la aplicación de las sanciones que proceden, se tendrán en cuenta las circunstancias personales, familiares y sociales del jugador.

18.6 La resolución del expediente deberá producirse en el plazo máximo de un mes desde la fecha de iniciación del mismo.

18.7 Las sanciones impuestas podrán ser recurridas ante la Junta Directiva.

DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA. ENTRADA EN VIGOR

El presente Reglamento de Régimen Interno entrará en vigor a partir de la fecha de su aprobación en la Asamblea General.

SEGUNDA. MODIFICACIÓN

Las modificaciones de este Reglamento se aprobarán por Asamblea General a propuesta de la Junta Directiva.

Anexo 4. SONDEO DE OPINIÓN - ENCUESTA Estudios de Negociación

Estudios de negociacion

Salir de esta encuesta

***1. Tienes conocimiento de cursos de negociacion en el Ecuador**

Si No

***2. Te gustaría especializarte en negociación**

Si No

***3. En que modalidad dispones del tiempo para especializarte en negociación**

- Presencial
 A distancia
 Online

Otro (especifique)

***4. En que área de negociación te gustaría trabajar**

- Comercial
 Deportiva
 Legal

Otro (especifique)

***5. En una escala del 1 al 10, donde 1 es el menor y 10 el mayor. Que capacidad crees tener para tomar decisiones**

***6. En una escala del 1 al 10, donde 1 es el menor y 10 el mayor. Que capacidad crees tener para resolver conflictos**

Listo

Desarrollado por SurveyMonkey
¡Cree su propia encuesta gratuita en línea ahora!

RESUMEN DE RESPUESTA DE LA ENCUESTA

Resumen de respuestas

Cantidad total de encuestas iniciadas: 40
Total Finished Survey: 40 (100%)

PÁGINA: 1

1. Tienes conocimiento de cursos de negociación en el Ecuador [Crear gráfico](#) [Descargar](#)

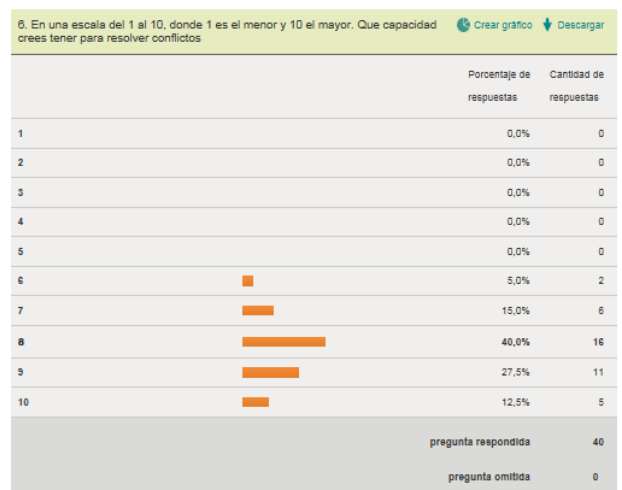
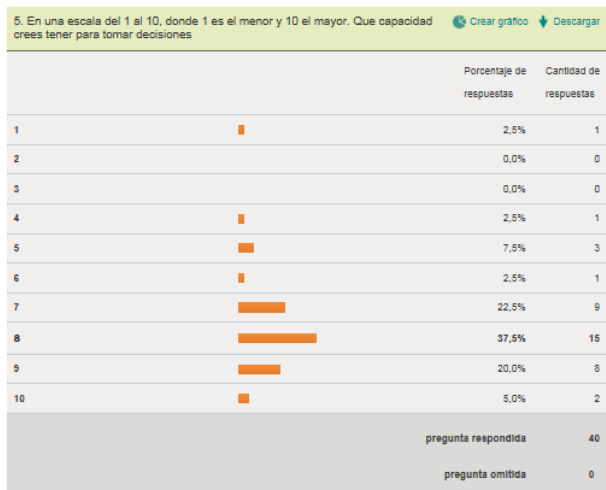
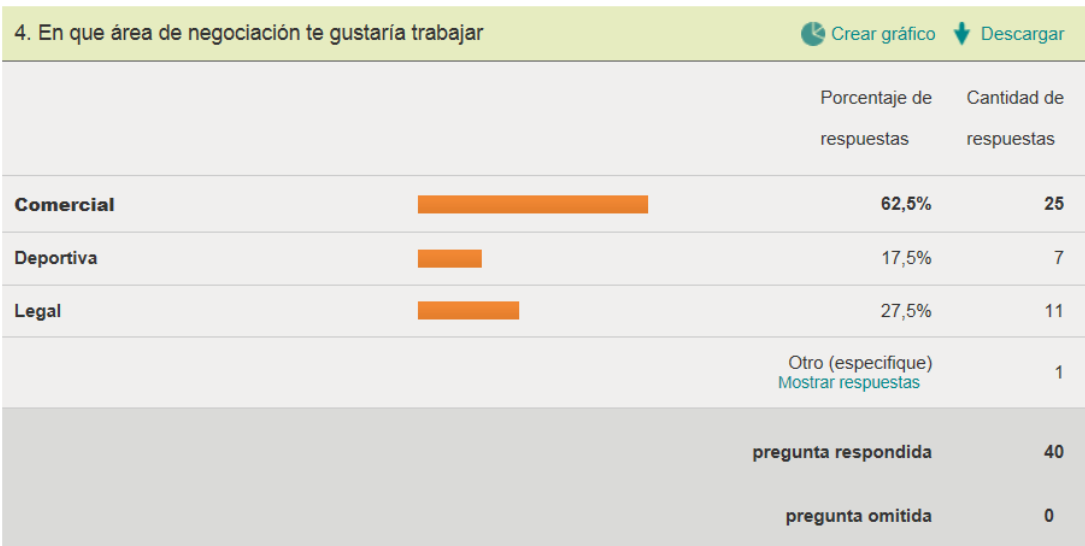
		Porcentaje de respuestas	Cantidad de respuestas
Si		42,5%	17
No		57,5%	23
		pregunta respondida	40
		pregunta omitida	0

2. Te gustaría especializarte en negociación [Crear gráfico](#) [Descargar](#)

		Porcentaje de respuestas	Cantidad de respuestas
Si		82,5%	33
No		17,5%	7
		pregunta respondida	40
		pregunta omitida	0

3. En que modalidad dispones del tiempo para especializarte en negociación [Crear gráfico](#) [Descargar](#)

		Porcentaje de respuestas	Cantidad de respuestas
Presencial		22,5%	9
A distancia		35,0%	14
Online		60,0%	24
		Otro (especifique)	0
		pregunta respondida	40
		pregunta omitida	0



Anexo 5.

LISTA DE CARRERAS AFINES A NEGOCIACIÓN CONSEJO DE EVALUACIÓN, ACREDITACIÓN Y ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR (CEAACES)



ASIGNACIÓN DE GUÍAS POR CARRERAS

Nota: Las carreras que no se encuentren asignadas a una Guía Específica deben rendir únicamente la Guía de COMPETENCIAS GENERALES.

1. APLICAN GUÍA DE ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN AGRÍCOLA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS PRIMARIOS ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS Y AGRONEGOCIOS ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE RECURSOS NATURALES Y ECOTURISMO ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS ADMINISTRACIÓN DE TRANSPORTE MARÍTIMO Y PORTUARIO ADMINISTRACIÓN MENCIÓN NEGOCIOS ADMINISTRACIÓN PÚBLICA ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS INFORMÁTICOS AGROEMPRESAS Y RECURSOS NATURALES RENOVABLES AGRONEGOCIOS CIENCIAS ADMINISTRATIVAS DESARROLLO EMPRESARIAL ECONOMÍA MENCIÓN ECONOMÍA EMPRESARIAL Y NEGOCIOS EMPRESAS COMERCIALES Y CONSUMO ECOLÓGICO GERENCIA DE EMPRESAS GESTIÓN EMPRESARIAL INGENIERÍA COMERCIAL INGENIERÍA COMERCIAL CON ÉNFASIS EN ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y COMERCIO EXTERIOR INGENIERÍA COMERCIAL CON ÉNFASIS EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INGENIERÍA COMERCIAL EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS INGENIERÍA COMERCIAL MENCIÓN GERENCIA DE NEGOCIOS INGENIERÍA DE EMPRESAS DE SERVICIOS CON ÉNFASIS EN RECURSOS HUMANOS INGENIERÍA DE EMPRESAS DE SERVICIOS CON ÉNFASIS EN PSICOLOGÍA INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE SISTEMAS DE CALIDAD INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DESARROLLO PORTUARIO INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE GOBIERNOS LOCALES Y PROYECTOS INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN INDUSTRIAL INGENIERÍA EN GESTIÓN DE TELECOMUNICACIONES INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL MENCIÓN FINANZAS INGENIERÍA EN GESTIÓN TECNOLÓGICA INGENIERÍA EN VENTAS INGENIERÍA PORTUARIA Y ADUANERA MENCIÓN ADMINISTRACIÓN PORTUARIA VENTAS Y ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
2. APLICAN GUÍA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
COMERCIO EXTERIOR COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR MENCIÓN NEGOCIADOR INTERNACIONAL INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR MENCIÓN NEGOCIOS INTERNACIONALES INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y TRANSPORTE MARÍTIMO
16. APLICAN GUÍA DE DERECHO
DERECHO DERECHO EMPRESARIAL JURISPRUDENCIA Y DERECHO AMBIENTAL

Anexo 6.

CONTRATO TIPO DE TRANSFERENCIA DE FUTBOLISTAS

CONTRATO DE CESIÓN DE DERECHOS ECONÓMICOS

En la Ciudad de Buenos Aires, a los ____ días del mes de _____ de _____, entre los Sres. _____, D.N.I. N° _____ y _____, D.N.I. N° _____, ambos con domicilio en la calle _____ de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, de la República Argentina, en adelante denominados "LOS EMPRESARIOS" por una parte, y por la otra _____, argentino, D.N.I. N° _____, nacido el día _____ de _____ de _____, con domicilio en _____, Provincia de Buenos Aires, de la República Argentina, de aquí en adelante denominado EL FUTBOLISTA,
Y CONSIDERANDO:

(a) Que LAS PARTES han mantenido conversaciones a los efectos de celebrar el presente;

POR ELLO:

LAS PARTES acuerdan en celebrar el presente CONVENIO DE CESIÓN DE DERECHOS ECONÓMICOS sujeto a las siguientes cláusulas y condiciones:

PRIMERA: EL FUTBOLISTA reconoce, cede y transfiere en forma definitiva e irrevocable a favor de LOS EMPRESARIOS el cien por ciento (100%) de los Derechos Económicos emergentes de su pase. A los fines de este contrato el término "Derechos Económicos" significa los derechos patrimoniales emergentes de la cesión de derechos federativos correspondientes a futbolistas, incluyendo de manera no taxativa, cualquier venta, transferencia, cesión, opción, dación de pase, transferencia en propiedad fiduciaria, permuta o disposición por cualquier tipo de los derechos federativos de los mismos a cualquier otra persona. El precio de la cesión se establece en la suma de PESOS _____ (\$ _____.-), sirviendo el presente de suficiente recibo y carta de pago en forma.

SEGUNDA: EL FUTBOLISTA declara y garantiza que sobre los Derechos Económicos transferidos a los EMPRESARIOS no pesa ningún tipo de gravamen, embargo ni medida cautelar de ninguna índole.

TERCERA: El presente reconocimiento, cesión y transferencia se efectúa como consecuencia de las conversaciones mantenidas considerando EL FUTBOLISTA que este paso constituye una importante posibilidad deportiva y económica tanto para EL FUTBOLISTA como para LOS EMPRESARIOS.

CUARTA: Los Derechos Económicos de EL FUTBOLISTA cedidos a LOS EMPRESARIOS aplicará sobre cualquier tipo de operación y/o transferencia que LOS EMPRESARIOS efectúen con terceros sobre Derechos Federativos y Económicos de EL FUTBOLISTA, esto es, venta parcial y/o total, préstamo con cargo, permuta y/o trueque, siendo esta enunciación meramente ejemplificativa y no taxativa.

QUINTA: LOS EMPRESARIOS tendrán la libertad de vender, ceder, transferir y dar en garantía el porcentaje de Derechos Económicos de EL FUTBOLISTA a partir de la firma del presente contrato, sin que ello implique violación alguna del mismo.

SEXTA: Las partes constituyen domicilios especiales a los efectos del presente convenio en los mencionados en el encabezado. Para todos los efectos legales, las partes convienen en someter sus controversias a los Tribunales Ordinarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, renunciando expresamente a cualquier otro fuero y/o jurisdicción que pudiera corresponder. En prueba de conformidad, se firman dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto en el lugar y fecha indicados en el encabezado.
