

LA GUÍA

AL DIÁLOGO SOCIAL

CÓMO CREAR UNA ASOCIACIÓN DE JUGADORES EFICAZ



WITH THE FINANCIAL SUPPORT OF THE EUROPEAN COMMISSION
AVEC LE SOUTIEN FINANCIER DE LA COMMISSION EUROPÉENNE
MIT DER FINANZIELLEN UNTERSTÜTZUNG DER EUROPÄISCHEN KOMMISSION



PREFACIO

Esta guía ha sido escrita por las asociaciones de jugadores para jugadores.

Esta guía le ayudará a crear una asociación profesional de jugadores; aprenderá de las experiencias y de los errores cometidos por otros jugadores al crear una asociación y se beneficiará del conocimiento especializado de algunas de las asociaciones de jugadores de mayor éxito y longevidad del mundo. Y un hecho probablemente más importante, aprenderá de algunas de las asociaciones de jugadores de creación más reciente en Europa.



La creación de una asociación de jugadores no es, por supuesto, un fin en sí mismo, lo que cuenta es lo que se hace con ella. Esta guía le ayudará a mejorar la eficacia y durabilidad de su asociación de jugadores.

Por último, el escribir no puede con todo; siempre es bueno hablar. Esta guía le ayuda a ponerse en contacto con personas que se complacerán en ayudarle. EU Athletes, el organismo colectivo para las asociaciones europeas de jugadores, se compromete a ayudar en el desarrollo de nuevas asociaciones de jugadores de todos los deportes por toda Europa.

Esperamos hablar con usted pronto.

Yves Kummer

Yves Kummer
Presidente EU Athletes

INDEX

01	INTRODUCCIÓN	4
02	CÓMO CREAR UNA ASOCIACIÓN DE JUGADORES	6
03	ASPECTOS TÉCNICOS	10
04	AFILIACIÓN	14
05	ENSÉÑAME LA PASTA - PLANIFICANDO PARA EL FUTURO	17
06	HACIA EL DIÁLOGO SOCIAL	22
07	SU PRIMERA BATALLA	26
08	LLAMADA A LA UNIDAD DE LAS ASOCIACIONES DE JUGADORES DE TODO EL MUNDO	29
>	CRÉDITOS	31
>	DATOS DE CONTACTO ÚTILES	31

► ¿QUÉ ES EL DIÁLOGO SOCIAL?

Lo más probable es que ya haya participado en un Diálogo Social sin ser consciente de ello. El Diálogo Social es, sencillamente, un debate entre un grupo de jugadores y quienquiera que los contrate (normalmente los clubes).

El Diálogo Social es un término que abarca muchos aspectos: desde charlas informales a nivel del club hasta un Convenio Colectivo nacional o un acuerdo a lo largo y ancho de Europa entre empresarios y jugadores que puede llegar a modificar las leyes europeas.

La Comisión Europea concede especial prioridad al fomento del Diálogo Social en el deporte (de ahí la financiación otorgada para esta guía).

Esta guía va dirigida a aquellos que deseen crear una asociación nacional de jugadores para su deporte, un paso esencial para iniciar el Diálogo Social en el deporte y permitir que los jugadores tengan voz en las cuestiones que les afectan.

► ¿QUÉ ES UNA ASOCIACIÓN DE JUGADORES?

Una asociación de jugadores puede tener muchas formas, pero generalmente es una organización constituida de manera adecuada, elegida democráticamente y establecida para representar los intereses de sus miembros (los jugadores profesionales).

La asociación solidaria de jugadores permite formar una poderosa voz colectiva que ayude a proteger y fomentar los intereses de los jugadores. Un club puede despedir a un jugador, pero no puede despedir a todo un equipo o a una liga al completo.

Gracias a las asociaciones de jugadores, éstos disponen de voz y voto en la gobernanza más extensa de su deporte.

► ¿POR QUÉ MOLESTARSE?

No es coincidencia que algunos de los deportes con las mejores asociaciones de jugadores tengan a los jugadores mejor pagados y protegidos.

Muchos clubes de deporte creen que las normas de contratación habituales no se aplican en su caso y que pueden contratar y despedir a jugadores a su antojo.

Aunque ser deportista profesional sea un trabajo estúpido, una lesión grave o unos cuantos partidos malos pueden bastar para que el jugador se quede en el paro o sea despedido. Lamentablemente, los jugadores solo se suelen dar cuenta de la necesidad de contar con una asociación de jugadores que vele por ellos, cuando las cosas les van mal.

La normativa legal europea facilita la negociación de Convenios Colectivos legalmente vinculantes por parte de las asociaciones de jugadores. Esta forma de Diálogo Social está consagrada en la legislación europea y está protegida por la ley europea. La interacción entre las leyes europeas y las nacionales es complicada, pero las legislaciones nacionales también deberían proteger los Convenios Colectivos.

Al tomar la iniciativa y crear una asociación de jugadores, estará ayudando a proteger los intereses de los jugadores actuales y futuros. Tendrá la oportunidad de continuar trabajando en el deporte y si la asociación tiene éxito, podría pasar a la historia como el fundador de la asociación de jugadores de su deporte.



► TRABAJO DURO

Lo primero es lo primero. La creación de una asociación de jugadores no es fácil. Exige mucho trabajo duro a cambio de muy poco dinero. Lo más probable es que la mayoría de jugadores a los que intenta ayudar, se muestren apáticos. Asimismo, es probable que sea discriminado por los clubes y las federaciones (suele pasar que los clubes no renuevan los contratos de los líderes de las asociaciones de jugadores).

Es importante que sea consciente del duro trabajo que implica. Los resultados pueden hacerse esperar unos años. Pero todos los deportistas saben que nada que valga la pena es fácil y que todo requiere determinación y perseverancia (y alguna que otra pizca de suerte). Le servirá de ayuda si se toma el primer o segundo año de la creación de la asociación de jugadores como un periodo de aprendizaje.

► ENCONTRAR AYUDA

La creación de una asociación de jugadores le convierte en parte de un equipo mundial. Hay muchas personas dispuestas a colaborar, personas que creen en la importancia de las asociaciones de jugadores y le ofrecerán su tiempo y experiencia.

Podrá contar con la ayuda de otras asociaciones de jugadores. Lo más probable es que en su país exista al menos otra asociación de jugadores en su país¹ y que distintos países tengan una asociación de jugadores en su deporte².

Le recomendamos encontrar un abogado de confianza que esté dispuesto a actuar en calidad de asesor legal (gratuito); es probable que en el futuro le pueda ofrecer mucho trabajo remunerado cuando la asociación se haya constituido³. También deberá intentar encontrar a un auditor que esté dispuesto a ofrecerle asesoramiento financiero gratuito a cambio de un puesto honorario y algunas entradas gratis.

Puede que desee afiliarse o trabajar con un sindicato más grande. Aunque este enfoque tenga ventajas e inconvenientes, que se tratarán posteriormente, vale la pena hablar con un sindicato cuando considere sus opciones. UNI-europa / EURO-MEI son unos de los socios de este proyecto y están comprometidos en ayudar al desarrollo de las asociaciones de jugadores y del diálogo social.

En la página 31 se ofrece una lista con los datos de contacto.

1. El fútbol tiene una asociación de jugadores en casi todos los países europeos; para obtener más información contacte con FIFPro www.fifpro.org
2. EU Athletes le ayudará a encontrar otras asociaciones www.euathletes.info
3. No debe olvidar que un abogado "gratuito" puede tener intenciones ocultas.

► ¿QUIÉN ES QUIÉN?

Lo más indicado suele ser que las personas clave de la nueva asociación sean ex-jugadores. La inclusión de jugadores en activo en la dirección de la asociación conlleva el riesgo de que se enfrenten a discriminación en el trabajo y no dispongan del tiempo necesario para cumplir con los compromisos.

El nombramiento de un ex-jugador en el puesto de mando permite disponer de conocimientos prácticos sobre los temas clave y facilita el diálogo con los jugadores. Los deportistas profesionales pueden formar un grupo cerrado que sospecha de extraños. Un ex-jugador puede superar estas barreras y tendrá amigos y ex-compañeros de equipo que todavía están jugando.

Los jugadores en activo tendrán que participar en calidad de representantes honorarios/electos de la asociación. Debido a que es probable que se enfrenten a discriminación, deberá sopesar detenidamente a quién elige. Recomendamos conseguir a alguien que sea "intocable", por ejemplo una estrella de su equipo nacional o un respetado capitán de uno de los clubes líderes.

En el primer año es legítimo y vale la pena nombrar a dedo a su Comité Ejecutivo de jugadores en activo; lo ideal, es tener, al menos, cuatro miembros de equipos distintos.

Entre las habilidades necesarias para dirigir una asociación de jugadores se incluye la facilidad con el trabajo administrativo, las finanzas, saber hablar en público, negociar, organizar reuniones y tratar con abogados y los medios de comunicación. Pero no se preocupe demasiado; la mayoría de nosotros aprendimos a medida que íbamos avanzando y siempre se pueden leer libros de auto-ayuda y seguir cursos de formación.

► ENCUENTRE UN TEMA

La designación de un tema importante que preocupe a los jugadores facilitará enormemente la creación de una asociación de jugadores. La lista es prácticamente infinita e incluye, por ejemplo, la seguridad del jugador, la lista de partidos, el seguro contra accidentes, las pruebas antidopaje, la calidad de los árbitros o lo que ocurre cuando los jugadores finalizan sus carreras deportivas. Hable con algunos jugadores y averigüe qué es lo que más les preocupa y comience después a promocionarlo a bombo y platillo.

► TANTEE EL TERRENO

Ahora que ya tiene su tema, necesita salir y ver si hay el suficiente interés entre los jugadores para establecer una asociación de jugadores.

Diseñe un breve formulario (un tipo de formulario preliminar de inscripción) para que los jugadores indiquen su interés en unirse a la nueva asociación de jugadores. Este formulario debería incluir los datos de contacto para que pueda mantenerse en contacto con ellos.

► COMIENZE POR ARRIBA

A la hora de averiguar si los jugadores están interesados, así como de obtener los primeros miembros, la experiencia ha demostrado que generalmente es más fácil empezar con el equipo nacional. Esto presenta un número de beneficios: es probable que sean demasiado buenos para ser despedidos, le permite disponer de los mejores jugadores a bordo, que gozan de respeto, y los internacionales probablemente difundirán las noticias cuando regresen a sus clubes locales.

El fichaje del equipo nacional ayudará también al reconocimiento oficial por parte de la federación de deportes, tal y como se trata más adelante.

► SALGA POR AHÍ

.....
Ninguna asociación de jugadores ha tenido éxito sin dedicar un tiempo considerable a reunirse y hablar con los jugadores. No existe otra forma; las reuniones en persona son la única manera de avanzar. Incluso las asociaciones de jugadores sólidas deberían reunirse con cada equipo al menos una vez al año.

Recomendamos identificar un jugador clave en cada club que parezca el más interesado y que pueda ser su punto de contacto inicial. Esta persona podría convertirse en el representante de su club y puede que quiera presentarse, más adelante, como candidato al Comité Ejecutivo.

Todos los medios, Internet, las redes sociales, las cartas, los teléfonos, los mensajes SMS, son importantes y siempre debería pedir los datos de contacto de tantos jugadores como sea posible (así como cuál es la forma de contacto preferida por los mismos). Sin embargo, no existe ningún sustituto para los encuentros en persona.

► ¿Y QUÉ PASA CON LA FEDERACIÓN?

.....
La decisión de hablar o no con la federación de deportes antes de crear la asociación es personal.

El deporte es un mundo pequeño y lo más probable es que la gente sepa lo que está haciendo. Informar a la federación y las ligas sobre lo que está haciendo (por ejemplo, en forma de una carta de tono neutral) puede ayudar a su futura relación laboral. No debe olvidar, sin embargo, que los clubes y/o la federación pueden minar su trabajo.

Si espera problemas y animosidad por parte de la federación y de los clubes, le recomendamos esperar hasta que se haya inscrito un número significativo de miembros antes de comentárselo a alguien. De este modo, no se podrán poner primero en contacto con sus posibles miembros y convencerlos de que no es necesaria una asociación de jugadores.

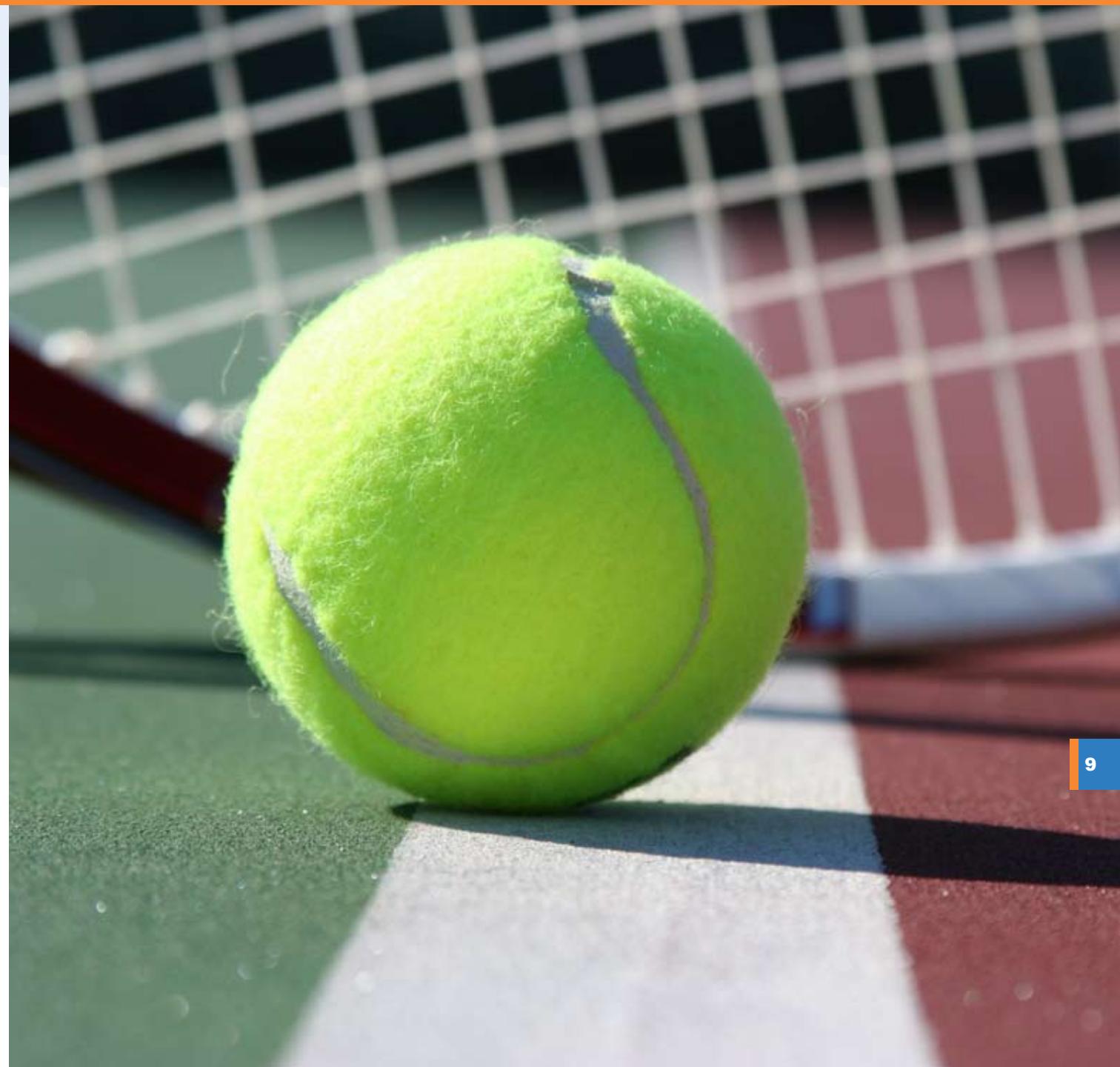
Por lo general, suele ser mejor informar a la federación sobre sus intenciones y preguntarle qué papel cree que podría desempeñar la asociación. Es posible (aunque poco probable) que den la bienvenida a una asociación de jugadores, si la presenta como un organismo que ayudará al deporte en general (por ejemplo, gestionando sus programas educativos y de bienestar social).

► MOMENTO DE TOMAR LA DECISIÓN

.....
Después de haber hablado con los jugadores, habrá llegado el momento de sentarse y considerar sus opciones. Puede ayudar si escribe las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Quieren los jugadores una asociación de jugadores?
- ¿Qué es lo que esperan obtener de la nueva asociación?
- ¿Cuántos jugadores se afiliarán?
- ¿Soy la persona indicada para encabezar la asociación?
- ¿Puedo permitirme dedicar el año próximo a crear una asociación de jugadores sin recibir dinero a cambio?

Procure que un colega o jugador también le dé su opinión al respecto.



► NOMBRE, LOGO Y DIRECCIÓN DE INTERNET

Todas las asociaciones de jugadores necesitan un nombre. Hemos descubierto que, por lo general, es mejor evitar la palabra “sindicato” en cualquier título. “Asociación de jugadores” tiene connotaciones más positivas entre los jugadores y los clubes.

Debido a que las asociaciones se suelen conocer por sus iniciales, deberá asegurarse que las mismas no presentan problemas. Antes de decidir el nombre, deberá comprobar si existen otras organizaciones que utilizan las mismas iniciales. Para ello basta con una búsqueda en Internet.

Tan pronto haya decidido el nombre, deberá intentar registrar el correspondiente nombre de dominio en Internet.

También querrá tener un logo, aunque su diseño suele costar dinero y, quizás, sea mejor usar los fondos para otro fin durante el primer año. No se debe olvidar, sin embargo, que los logos otorgan mayor profesionalidad a su organización.

Tenga en cuenta la posibilidad de registrar el nombre y el logo de su nueva asociación. Esto también cuesta dinero y podría dejarse hasta más adelante, cuando se emprendan las primeras negociaciones comerciales. El uso del logo por parte de los socios empresariales puede constituir una fuente de ingresos.

► CREACIÓN DE UN COMITÉ EJECUTIVO

El Comité Ejecutivo es el organismo que supervisa a la asociación de jugadores y se responsabiliza de su política, dirección y gobernanza. Es el comité más importante de la asociación, por lo que es esencial que se constituya correctamente.

Recomendamos que el Comité Ejecutivo esté formado por siete miembros, un número lo suficientemente grande para cubrir la variedad de miembros, pero no demasiado grande para tomar decisiones eficaces.

Algunas leyes nacionales exigen que todas las compañías tengan determinados puestos dentro del comité ejecutivo, tales como el tesorero y el secretario de la compañía. Consulte a su abogado para conocer si existen requerimientos especiales que deba tener en cuenta.

La selección de los miembros del comité es crucial y, en el primer año, deberá encargarse personalmente de su selección. En este momento rentabilizará el tiempo que estuvo hablando con los jugadores, abogados y auditores.

El Presidente es la persona más importante del comité. Será el rostro público de la asociación (y su jefe). El cargo de presidente suele ser asumido en la mayoría de las asociaciones de jugadores por un jugador en activo, aunque puede ser beneficioso que el primer presidente sea con un jugador importante y recientemente retirado.

La buena gobernanza corporativa dicta que el Presidente y el Director Ejecutivo deberían ser personas distintas, pero es esencial que puedan trabajar juntos de forma eficaz.

A algunas asociaciones les gusta que todos los miembros de su comité ejecutivo sean jugadores o antiguos jugadores. Otras prefieren incluir a un abogado de confianza y a un auditor. El beneficio del último enfoque es que se dispone de asesoramiento legal y financiero gratuito, así como que estos miembros aportan una perspectiva externa a las reuniones, lo cual puede resultar útil. No obstante, esto también se logra fácilmente incluyéndolos como Observadores sin derecho a voto. Decida lo que decida, la mayoría de los miembros del comité deben ser ex-jugadores o jugadores en activo.

A la hora de diseñar la composición del Comité asegúrese que los individuos seleccionados representen a buena parte de los miembros, para demostrar que la asociación abarca a todos los jugadores profesionales. Si la liga cuenta con un gran número de jugadores extranjeros, se beneficiará de tener a uno en el comité. Los miembros del comité serán sus embajadores, razón por la que deberá asegurarse que son de confianza, diligentes y completamente solidarios con los ideales de la asociación de jugadores.

Los primeros nombramientos no precisan ser sometidos a la votación de los miembros. El comité inicial suele permanecer hasta la primera Junta General, momento en que se deberán organizar unas elecciones democráticas.

► FORMA JURÍDICA Y ESTATUTOS

Deberá decidir qué forma jurídica tendrá la nueva asociación de jugadores.

Esto dependerá de las leyes y de la legislación mercantil específica de su país. Para ello necesitará asesoramiento legal. Para que la asociación pueda negociar Convenios Colectivos en nombre de los miembros, su constitución formal deberá incluir la definición como sindicato.

A medida que la asociación se desarrolle puede que se deban crear distintas empresas encargadas de la gestión de temas diversos, tales como empresas comerciales, formación educativa y fondos benéficos.

Cuando haya decidido la forma jurídica de la nueva asociación, tendrá que elaborar sus estatutos. A pesar de que éstos suelen ser bastante estándar, necesitará la ayuda de un abogado. Intente ser políticamente neutral y hable con otras asociaciones de jugadores para ver qué es lo que han hecho. Consúltelo con su abogado, pero en general, los estatutos deberían incluir lo siguiente:

- Objetivos y fines de la asociación (incluyendo su definición como un sindicato)
- Poderes de la asociación
- Quién puede ser miembro
- Elección del comité
- ¿Qué ocurre si la asociación se disuelve?

También tendrá que abrir una cuenta bancaria a nombre de la asociación. Una buena práctica es exigir la firma de dos personas distintas para retirar dinero de esta cuenta.

Considere la forma jurídica y estatutos de su asociación como los cimientos de una casa. Si dedica el tiempo a hacerlos bien, nunca más debería preocuparse por ellos.

► ¿PARTE DEL SINDICATO?

La asociación con un sindicato más grande que vele por los trabajadores en general puede representar una ventaja.

De las experiencias de las asociaciones de jugadores se deduce que uno de los factores más importantes a considerar es la relación con la persona que actuará de enlace en el sindicato. También es importante considerar si será capaz de conservar su autonomía.

Desde 1991, la Asociación Sueca de Jugadores de Hockey sobre Hielo (SICO) ha mantenido una estrecha cooperación con UNIONEN, un importante sindicato sueco. A raíz de esta cooperación, SICO recibe ayuda legal en conflictos entre sus jugadores y clubes. Gracias a este apoyo, SICO negoció un Convenio Colectivo en 1999.

Decida lo que decida, no hay duda de que un sindicato ofrece mucho asesoramiento e incluso podría ayudar con algunos de sus gastos y cuestiones legales.

Bastantes asociaciones han descubierto que la adhesión a un sindicato más grande ofrece, al inicio, beneficios, pero que una vez que se ha constituido es mejor independizarse. Todo ello depende del sindicato del que se forma parte y de la legislación de su país.

Asimismo, vale la pena considerar si le gustaría formar una asociación (o quizás compartir meramente una oficina) con cualquiera de las otras asociaciones de jugadores de su país.

La Asociación Danesa de Deportistas (Danske Elitesportsudøveres Forening- DEF) reúne a las asociaciones danesas de jugadores de badminton, baloncesto, fútbol, balonmano y hockey sobre hielo, y cuida a los deportistas de esos deportes que no tienen su propia asociación. La DEF es

una asociación independiente que se basa en la idea de que la cooperación y el diálogo en la comunidad deportiva crearán las mejores condiciones de trabajo para los deportistas, y por lo tanto, creará los mejores resultados para los deportes daneses. UNI europa / EURO-MEI le puede ayudar a establecer contacto con el sindicato indicado de su país.

► ASESORES HONORARIOS

El deporte es atractivo y no faltan personas que quieran estar involucradas con el deporte y sus jugadores. Las asociaciones de jugadores pueden beneficiarse de esta situación nombrando a algunos vicepresidentes honorarios y/o creando un comité asesor.

Se trata de personas destacadas, con una experiencia considerable y/o ingresos de otras profesiones y condiciones sociales a las que les encante asesorar y apoyar a la asociación en calidad honoraria. Tiene sentido elegir estas personas para cubrir cualquier laguna en sus propios conocimientos. Por ejemplo, si no se le da bien la planificación empresarial, incorpore a una persona del mundo de los negocios para que le asesore.

La incorporación de voluntarios conlleva problemas propios y es importante que ambas partes sepan claramente lo que se espera de cada una. En este caso, suele ser útil usar entregar una “descripción del trabajo” informal por escrito.

► PLAN DE NEGOCIOS

Es una buena idea preparar un breve plan de negocios para el primer año, así como para los tres primeros años. No es necesario que sea demasiado detallado, pero es bueno pensar en las finanzas de la nueva asociación y qué es lo que cabe esperar realísticamente en los primeros años.



► **FIRMAR EN LA LÍNEA DE PUNTOS**

.....
 Esto es lo importante. Una asociación de jugadores sin miembros no es nada, por ello, necesita conseguir la afiliación de tantos miembros como sea posible. Su objetivo debería ser el 100% de los jugadores actualmente en activo.

Comience con el equipo nacional y luego siga con las personas con las que usted y su comité ejecutivo tengan mejor contacto. Lo más cómodo es reunirse con jugadores cuando estén todos juntos en sus clubes. Hable con sus contactos y pídale que concierten una reunión con el equipo después del entrenamiento. Dependiendo del club, puede que le permitan acceder al lugar del entrenamiento o puede que tenga que reunirse fuera del campo, en una cafetería cercana. Es mejor preguntar al entrenador lo que prefiere, aunque algunos no querrán saber nada sobre la reunión.

La Asociación Danesa de Jugadores de Balonmano fija las reuniones de sus jugadores en torneos de entrenamiento. Esto les permite reunirse con ocho clubes en un día, ahorrando tiempo y dinero.

► **¿QUÉ HACER SI LOS CLUBES NO PERMITEN QUE SE REÚNA CON LOS JUGADORES?**

.....
 Si los clubes no le permiten reunirse con los jugadores, esto puede representar problemas, aunque, a la larga,

puede resultarle útil, ya que puede decir a los jugadores que los clubes tienen miedo de una nueva asociación porque saben que tendrán que mejorar los sueldos y las condiciones de los jugadores.

Según nuestra experiencia, el mejor modo de sortear el bloqueo por parte de un club es pedir a los jugadores que organicen ellos mismos una reunión y que luego lo inviten a asistir. Para ello necesitará la ayuda de, como mínimo, un jugador del club que esté interesado en crear una asociación de jugadores.

Recuerde que los clubes no pueden controlar con quién se reúnen los jugadores cuando no están trabajando.

► **VENDER, VENDER, VENDER**

.....
 Cuando se encuentre delante del equipo, dispondrá de cinco minutos para vender su asociación de jugadores a sus miembros más nuevos. Piense en lo que va a decir.

Céntrese en las preocupaciones de los jugadores previamente identificadas, determine lo que puede ofrecer a todos durante el primer año, para pasar luego al periodo de tres años. Probablemente ayude si tiene un amigo entre el público que sea el primero en inscribirse.

Mire si puede ofrecer a los miembros algún regalo a cambio de sus suscripciones. Quizás podría negociar con algún proveedor para conseguir un buen acuerdo económico para un seguro médico o un descuento en equipos de entrenamiento.

La experiencia ha demostrado que aunque los jugadores probablemente precisen un seguro, se emocionan más con zapatillas de deporte o equipos gratis.

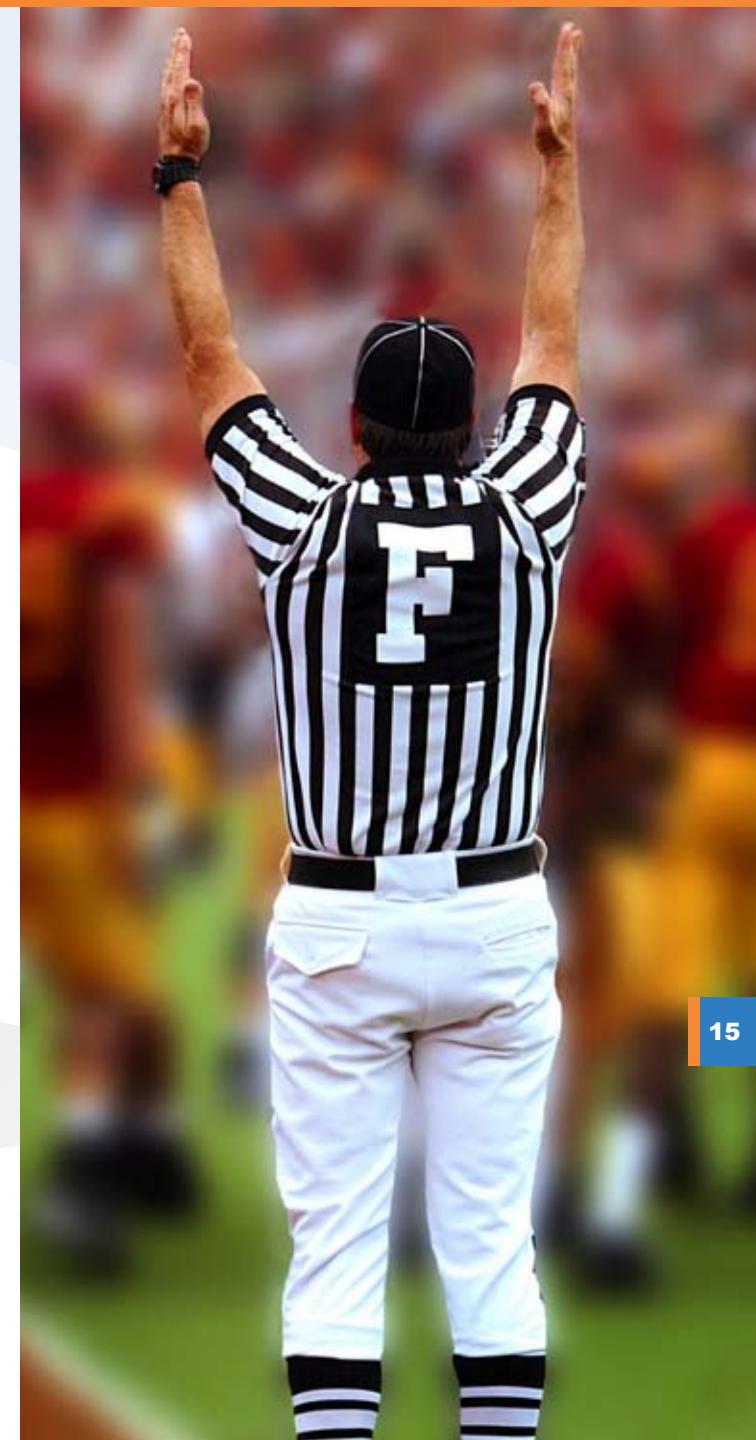
Sin embargo, no necesita regalos gratuitos, sobre todo si tiene una causa lo suficientemente sólida. Una asociación de jugadores comenzó, por ejemplo, prometiendo vacaciones para los jugadores en el día de Navidad.

Cuando la asociación se haya desarrollado, debería disponer de un pequeño manual en el que indique lo que ofrece, pero el primer año bastará una hoja de papel impreso con los detalles de la estructura de la asociación, lo que quiere y los casos que está apoyando.

Lo esencial es que tenga un formulario de solicitud de afiliación que los jugadores puedan firmar inmediatamente. Procure que su abogado revise el formulario, ya que las leyes nacionales varían. El formulario debe incluir, como mínimo, espacio para el nombre y los datos de contacto del jugador, sobre todo el correo electrónico y los números de móvil, y su solicitud para unirse a la asociación de jugadores.

También deberá considerar si incluye una sección en el formulario sobre los derechos de imagen. Es un tema complicado, pero si puede convencer a los miembros para que cedan sus derechos de imagen colectiva a la asociación de jugadores, entonces dispondrá de una posición muy sólida. Los derechos de imagen se tratan con más detalle en otra sección de esta guía, pero es probable que en los contratos laborales los jugadores hayan cedido sus derechos de imagen colectiva al club o liga.

Necesitará cobrar una cuota de afiliación (suscripciones). Deben ser bajas para animar a nuevos miembros, pero es probable que sean su principal fuente de ingresos durante el primer año. Calcule lo que es razonable y cuánto necesitará probablemente para cubrir los gastos.



El cobro de las suscripciones es un trabajo difícil y caro; anime a todos para que tramiten domiciliaciones de pago (pago electrónico de cantidades desde su cuenta bancaria cada mes). Es posible (pero poco probable) que algunos clubes acuerden deducir las suscripciones a las asociaciones de jugadores directamente de los salarios de los jugadores.

► LA FIESTA DE LANZAMIENTO

En algún momento tendrá que comunicar al mundo que la nueva asociación ya está activa.

La fiesta de lanzamiento puede ser antes de que inscriba a miembros o después, dependiendo de cómo será tratada la nueva asociación por el sistema deportivo.

Como norma, es bueno convocar una rueda de prensa con sus jugadores más destacados, como muestra de que va en serio. Además, la publicidad es importante para su perfil de negocio. También es una oportunidad para decir lo que quiere lograr e invitar públicamente a los clubes y a la federación a colaborar conjuntamente.

► COMUNICACIÓN

Nunca basta con trabajar para los jugadores; debe hacerles saber que está trabajando para ellos. Deberá reunirse con cada club, como mínimo, una vez cada temporada, pero esto debe ser parte de un plan de comunicación más amplio.

Algunas asociaciones consideran útil realizar cuestionarios anuales para conocer la opinión de los jugadores sobre sus deportes. Esto funciona a muchos niveles:

- Los resultados del cuestionario pueden ser una fuente de noticias para los medios
- Recuerda a los miembros que está trabajando para ellos
- Sabrá exactamente qué piensan los miembros cuando negocian

Es importante tener presencia en Internet para que la gente sepa que existe y que va en serio. Su sitio web deberá ser simple. Una sencilla página de inicio con información de contacto actualizada (incluyendo un número de teléfono móvil) probablemente sea todo lo que necesite el primer año. Los buenos sitios necesitan actualizaciones regulares y esto conlleva tiempo y dinero.

Piense en tener un segundo teléfono móvil sólo para trabajo. Esto ayudará con la contabilidad y, lo que es más importante, le ayudará a encontrar un equilibrio entre su vida personal y laboral.

La elaboración de un boletín informativo regular sea probablemente una buena idea, pero cuesta dinero y lleva tiempo elaborarlo. Aunque es poco probable que sea leído por los jugadores, proporciona una plataforma para sus opiniones y recuerda a los miembros que existe.

Quizás sea mejor y más barato enviar boletines regulares por correo electrónico a todos sus miembros. Los mensajes de texto (SMS) a teléfonos móviles son también un modo estupendo y barato para mantenerse en contacto con los miembros sobre asuntos urgentes, pero no deberá excederse.

Por último, recuerde mantener contento a su Comité Ejecutivo.

Tiene que asegurarse que está haciendo lo que ellos quieren y que los consulta con regularidad. Más de un presidente ha perdido su puesto cuando los jugadores han decidido que no estaba trabajando en su interés.

05

ENSÉÑAME LA PASTA

PLANIFICANDO PARA EL FUTURO

► INTRODUCCIÓN

Quizá sea un cliché pero el viejo dicho “Poderoso caballero es don dinero” es cierto para cualquier asociación de jugadores. Cuanto mayores sean sus ingresos, tanto más podrá invertir en el desarrollo de su asociación y en la ampliación de los servicios a sus miembros.

► EL LARGO Y EL CORTO PLAZO

La asociación de jugadores es una parte integral de la estructura de su deporte. El objetivo a largo plazo es ser reconocido como un actor importante en su deporte y tener una participación en los ingresos globales generados por el deporte. Para fortalecer esta relación con el órgano de gobierno de su deporte, existen varios modos contractuales y constitucionales pormenorizados que puede explorar, incluyendo acuerdos de financiación a largo plazo, memorandos de entendimiento, copropiedad de programas o convenios colectivos. No obstante, algunos de estos pueden suponer muchos años de desarrollo y negociación.

La clave para el desarrollo de una asociación de jugadores sólida y viable en el corto a medio plazo es ampliar sus propios ingresos, para permitirle ser autosuficiente y ampliar sus propios recursos, personal e infraestructura. Además, la acumulación de reservas es una consideración clave, ya que, en el futuro, puede que tenga que “asaltar” su caja de fondos recaudados para poder crecer hasta el siguiente nivel o realizar una inversión para su crecimiento.

► ENTIENDA SUS ACTIVOS

Recuerde que la asociación de jugadores debería estar en el centro del deporte. Después de todo, los jugadores son el deporte. Sus miembros son la razón por la que existe el deporte, ellos ofrecen el producto y el entretenimiento. Su activo clave es su afiliación, tanto pasada como presente, y su:

- Imagen
- Apariciones
- Contenido
- Promoción
- Logros

Aunque los clubes, los equipos y los propios individuos también “poseen” determinados derechos sobre estos aspectos, la asociación de jugadores está capacitada para representar al colectivo.

Su enfoque para generar ingresos tiene que estar centrado en el modo en que se puede aprovechar mejor su relación con los miembros. A medida que tenga mayor afinidad con los mismos, estarán cada vez más dispuestos a ayudarle a aumentar los ingresos por el bien de la asociación.

La clave para desarrollar sus activos y convertirlos en ingresos es reconocer que las marcas, entidades, los fans y el propio deporte quieren comprometerse y tener acceso a los jugadores.

Dispone de la flexibilidad para ser innovador y creativo con sus conceptos. Disfruta de libertad para llevar a cabo sus ideas comerciales. La clave está en que toda idea que sea legal y que pueda ayudar a generar ingresos para el beneficio de sus miembros es, por lo general, buena.

► FUENTES DE INGRESOS

Las asociaciones de jugadores suelen tener varias fuentes de ingresos. Vale la pena prestar atención a varias de las áreas resumidas a continuación, ya que ayudará a extender su publicidad y evitará tener que depender de una o dos fuentes de ingresos.

Órganos de gobierno y Ligas

Es probable que el órgano de gobierno y la liga sean los actores más acaudalados de su deporte. Aunque el objetivo de convertirse en “accionista” en los ingresos comerciales del juego puede ser un proceso de negociación largo y complicado, es un objetivo clave a largo plazo.

Debido a la posición colectiva que goza en calidad de asociación de jugadores, estará, por lo general, mejor situado para ofrecer una variedad de servicios a sus miembros, incluyendo asistencia médica, seguro, educación, desarrollo personal y servicios benéficos. La negociación de los flujos de financiación del órgano de gobierno a su asociación para ofrecer dichos programas es un buen punto de partida. El deporte en conjunto tiene una obligación como “empresario” de financiar muchos de estos programas.

► INGRESOS POR RETRANSMISIÓN

Este aspecto está íntimamente vinculado con las negociaciones con su órgano de gobierno / ligas y puede ser un hueso muy duro de roer, ya que no querrán regalar un porcentaje de una de sus mayores fuentes de ingresos. No obstante, recuerde que sin los jugadores no hay producto que vender a las emisoras. El proceso de negociación tendrá que crear un entendimiento por parte de ambas partes sobre el valor de los “derechos de imagen” colectiva de sus miembros durante su actividad deportiva. Sin embargo, si logra una participación en los ingresos por retransmisión, dispondrá de ingresos consistentes y a largo plazo que estén basados en las partes interesadas más importantes.

A corto plazo, suele valer la pena desarrollar relaciones directas con las emisoras que puedan estar interesadas en apoyarlo y contar con el beneplácito de sus miembros. Existe la posibilidad de que pueda negociar asociaciones por separado con las mismas, para ofrecer un contenido único que pueda ser añadido a las negociaciones en una fecha posterior. Además, podría considerar ofrecerles patrocinio o derechos de retransmisión “gratuitos” en algunos de sus eventos, dando, de este modo, publicidad a sus otros patrocinadores y socios.

Tenga en cuenta que a medida que la tecnología avanza, es probable que los derechos de Internet adquieran mayor importancia que los de televisión.

► SUS PROPIOS EVENTOS

El desarrollo de eventos propios es un buen método para ampliar sus ingresos. Los eventos bien organizados no precisan ser complejos, sino que permiten utilizar su activo clave: sus miembros. Los eventos normalmente generan tres principales fuentes de ingresos:

- Venta de entradas
- Patrocinio
- Recaudación de fondos

Dispone de una posición sólida para pactar y negociar con los proveedores y sedes de eventos, ya que los eventos deportivos ofrecen un perfil mucho más destacado que la mayoría del resto de eventos comerciales. Los eventos a considerar son:

- Cenas anuales / cenas de premios
- Cenas / almuerzos corporativos / seminarios
- Eventos de Golf
- Partidos / juegos de exhibición / eventos con miembros actuales y miembros antiguos: expertos, leyendas
- Conferencias
- Eventos para Recaudación de Fondos
- Entradas y atención en eventos con sus miembros

► GALARDONES AL JUGADOR

Su posición como representante colectivo de sus miembros le sitúa en la posición ideal para conceder galardones entre sus miembros. Conseguir que los propios miembros reconozcan los logros de sus colegas otorga mayor valor a los galardones. Cabe pensar en:

- Galardones al jugador del mes
- Galardones al jugador del año
- Votaciones de fans y jugadores
- Galardones por estadísticas
- Salón de la fama de los miembros

Todos estos premios son una fuente ideal de patrocinio, perfecta para aumentar la conciencia y la publicidad de su asociación y para reconocer el éxito de sus miembros.

► LOS PATROCINADORES DEPORTIVOS

Si una marca ha decidido patrocinar su deporte, puede que existan muchas razones para ello, pero sin duda sus miembros habrán sido una parte significativa del atractivo. Sus miembros son la cara del deporte, su personalidad y pueden y deberían ser parte de los acuerdos de patrocinio deportivo. Es poco probable que se patrocine el deporte sin vincularlo de algún modo a los propios deportistas.

Deberá asegurarse que los miembros que participen en contratos de patrocinio, reciban una remuneración adecuada en reconocimiento del beneficio que el patrocinador obtiene de la asociación con los jugadores y cualquier trabajo extra que ocasione a los jugadores, por ej. sesiones de fotos y apariciones públicas. Esta compensación se debe pagar por separado o acordar explícitamente en contratos de empleo. Si no hay una remuneración adecuada por el uso de

los derechos de imagen del jugador en los contratos de patrocinio, deberá asegurarse que no se les impida hacer tratos individuales con otras compañías (incluyendo la competencia del patrocinador).

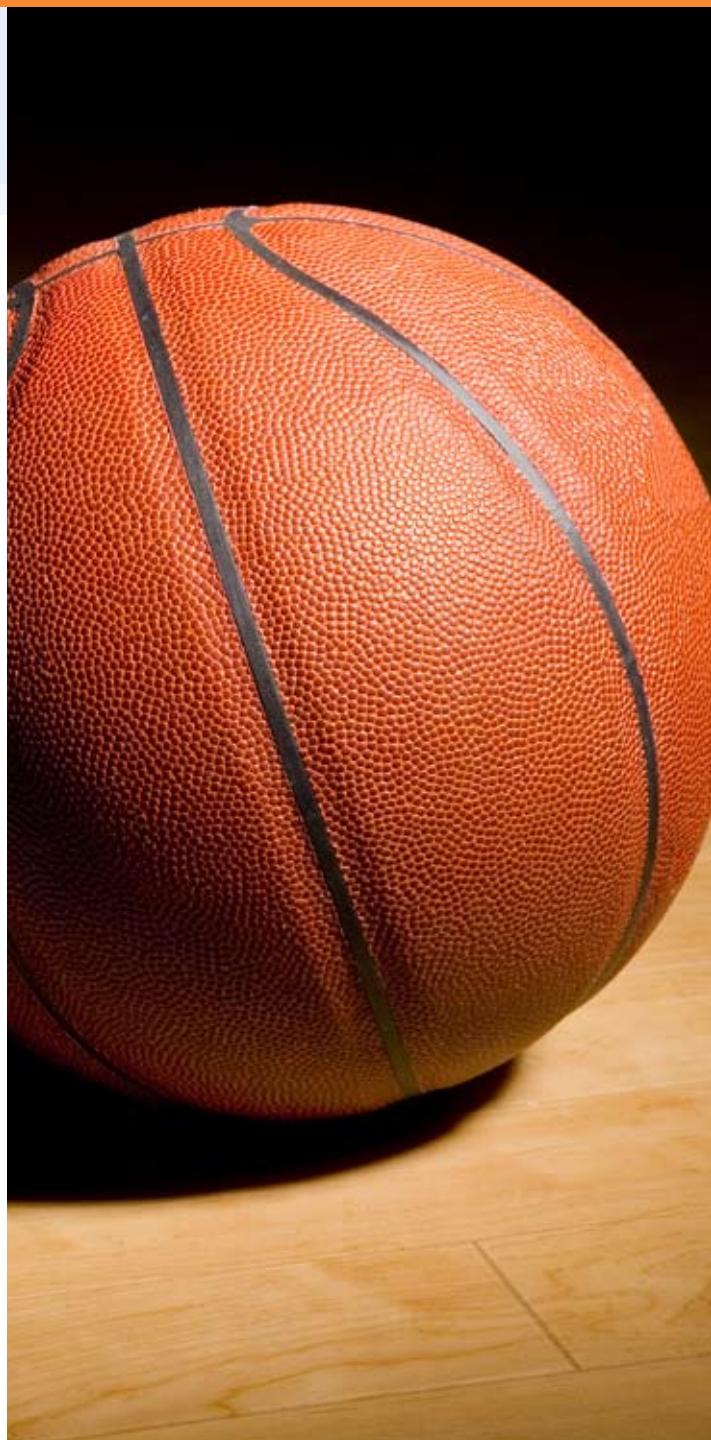
Los patrocinadores del partido deberían ser su primer punto para el patrocinio de sus propias iniciativas. También podría recaudar ingresos vendiéndoles los derechos que tenga y que puedan complementar su compromiso con el deporte. Por lo general, las asociaciones de jugadores pueden solicitar una cuota del porcentaje por negociar tratos para sus miembros.

► **SUS PROPIOS PATROCINADORES Y SOCIOS**

Crear su propio patrocinio y socios comerciales puede generar fuertes ingresos para su asociación. Recuerde que la asociación de jugadores ofrece a una marca algo más que los principios simples del reconocimiento de marca. Tiene una responsabilidad social corporativa, debido a que ha sido creada para proteger los derechos e intereses de sus miembros, y está dedicada al éxito a largo plazo del deporte del que dependen sus miembros.

Dispone de flexibilidad para desarrollar relaciones comerciales y de patrocinio diseñadas a la medida para cumplir con los objetivos de los distintos patrocinadores y socios de negocio. El acceso a su asociación y a sus miembros puede representar una gran promoción para una marca de consumo, o una experiencia única de desarrollo de negocio para una marca corporativa. El patrocinio de su asociación en conjunto es una valiosa propiedad para la marca correcta y debería tener como objetivo lograr al menos a un patrocinador “principal”.

Muchos de los proveedores de servicios esenciales a sus miembros, desde seguros y asistencia médica hasta coches y vacaciones, estarán dispuestos a ofrecerle



tarifas de descuento y acuerdos especiales, de modo que consigan el acceso a sus miembros destacados.

También vale la pena considerar las contraprestaciones o pagos en especie. Su patrocinador principal podría ser una inmobiliaria, que le ofrezca espacio gratuito para su oficina a cambio de beneficios por parte de su asociación y sus miembros. Tenga una actitud abierta sobre cómo estructurar sus relaciones comerciales.

► **CONTENIDO Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

.....
Existe una variedad de ideas con contenido que puede considerar, basadas todas en el principio de acceso “único” a sus miembros. Si controla el proceso del contenido, las entrevistas y los artículos, sus miembros se sentirán más cómodos dándole acceso y su punto de vista puede ser realmente convincente. La creación de plataformas, sitios web, revistas y programas propios es un negocio caro y arriesgado. A corto plazo es mejor considerar relaciones con terceros, en las que usted proporcione el contenido (conservando un control total sobre lo que sale al dominio público) pero otros proporcionan la plataforma. Áreas a tener en cuenta son:

- Estilo de vida / entrevistas exclusivas
- Detrás de las cámaras
- Blogs / diarios
- Opinión / debate
- Entrenamiento y técnica
- Momentos únicos: victorias, eventos extraordinarios

Comunidad, Beneficencia y Recaudación de Fondos
Hay dos áreas claves a tener en cuenta:

1. El desarrollo de un fondo benéfico que pueda apoyar a miembros que atraviesen una etapa difícil, tengan problemas de salud o tengan problemas personales
2. El desarrollo de un fondo comunitario que pueda actuar como el foco de la actividad de sus miembros en áreas como el trabajo comunitario, beneficencia, buenas causas, entrenamiento, educación y empleo.

Las áreas indicadas anteriormente pueden convertirse en valiosos activos, generando ingresos que puedan beneficiar realmente a sus miembros y a la comunidad. A medida que aumenta el perfil de su actividad comunitaria y benéfica, también aumenta la historia que puede narrar para atraer ingresos por recaudación de fondos y patrocinio. Durante los eventos puede considerar organizar subastas, rifas, subastas silenciosas y otras ideas más estrafalarias, Dispone de acceso a algunos premios y artículos estupendos:

- Apariciones con sus miembros
- Objetos de interés
- Artículos donados por contactos corporativos y simpatizantes de la asociación
- Acceso a eventos deportivos

► **SIMPLIFIQUE**

.....
La clave para ampliar sus ingresos comerciales es caminar antes de correr. Considere todos los conceptos, evaluando las posibles ventajas frente a los riesgos y consumo de recursos. Existen varias ideas con resultados rápidos para poder empezar y muchas personas preparadas para ayudarle, ¡simplemente, pregunte!

► HABLEMOS

En la mayoría de los deportes profesionales de Europa, es probable que existan dos (o tres) actores principales con los que necesita relacionarse:

- Clubes y ligas
- Federaciones de deporte
- Gobierno

Las asociaciones de jugadores deberían reunirse regularmente con todos estos organismos. Al intentar concertar una reunión, deberá registrar todas las conversaciones por escrito y guardar una copia de las respuestas.

Es probable que existan tensiones entre las ligas y las federaciones, o entre las federaciones y los gobiernos. Esto puede facilitar su entrada en las negociaciones con una de las partes, enfrentándola contra las otras.

Si tiene dificultades para reunirse con las ligas o las federaciones, solicite la ayuda del gobierno. Si el gobierno proporciona fondos públicos a las federaciones, puede utilizar este hecho para presionar.

► RECONOCIMIENTO OFICIAL

Mientras que el reconocimiento oficial de la asociación de jugadores por parte de los actores de su deporte pueda conllevar beneficios, la legitimidad de la misma no depende de este reconocimiento. Es más importante

que se haya constituido como un sindicato adecuado que sea capaz de negociar colectivamente en nombre de los jugadores miembros. Si un elevado porcentaje elevado de sus miembros son jugadores de las ligas principales, habrá sido reconocido oficialmente por el actor más importante: los propios jugadores.

Cuando se trata de Diálogo Social formalizado, su gobierno nacional podría tener que comprobar que la asociación verdaderamente representa a los jugadores. Pero aparte de esto, no vale la pena preocuparse demasiado por cualquier reconocimiento oficial por parte de la federación o de las ligas.

Uno de los beneficios de intentar captar a su equipo nacional como miembros de la asociación de jugadores es que esto le proporciona un modo estupendo para hablar con la federación de deportes. En general, las federaciones utilizarán el equipo nacional (durante al menos parte del tiempo) y querrán mantenerlos contentos. Si todos los jugadores del equipo nacional han pedido a la asociación de jugadores que negocie colectivamente por ellos, eso debería ser una buena oportunidad de desarrollar una relación con la federación. Pero, recuerde siempre que está trabajando para los jugadores.

Hable con los principales patrocinadores del equipo nacional y vea si puede negociar apariciones adicionales de jugadores a cambio de dinero para el equipo/la asociación de jugadores.

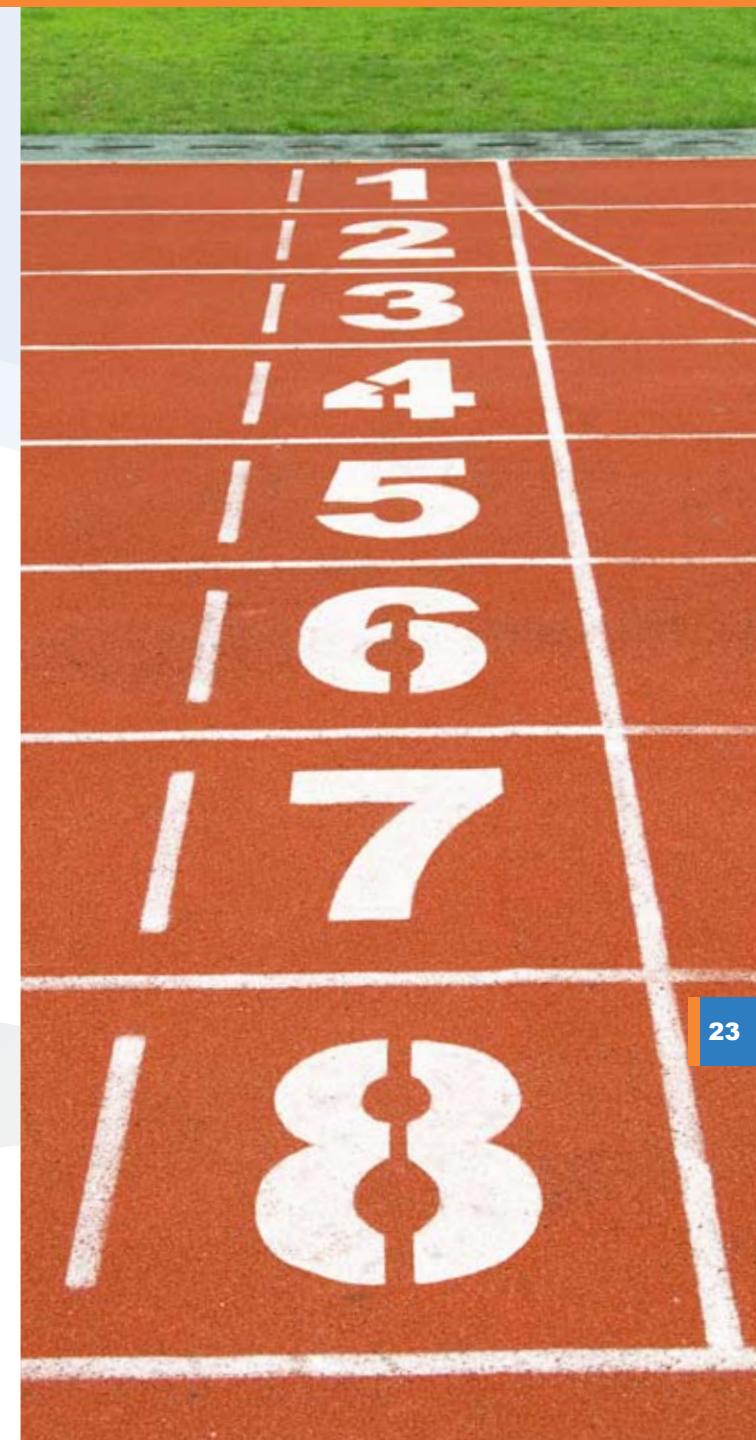
► ÁREAS CLAVE

Si ya ha realizado una encuesta sobre las preocupaciones de sus jugadores, sus resultados deberían constituir la base de sus negociaciones con los clubes y/o federaciones. Si no, las siguientes áreas son un buen punto de partida:

- Remuneración, términos y condiciones, contratos estándar
- Libertad de movimiento
- Programa de juego
- Cobertura de lesiones
- Antidopaje
- Salud y seguridad
- Jubilación y cursos de reciclaje
- Derechos de imagen

Es probable que algunas de estas áreas sean más discutibles que otras. Puede ser una buena idea empezar con las áreas en las que sea más probable que se alcance un acuerdo.

Otro buen punto de partida para las negociaciones, aunque más polémico, es insistir en que los jugadores profesionales tienen los mismos derechos que cualquier otro trabajador o ciudadano, y que desea reunirse con la liga / clubes, antes de acudir a los tribunales para exigir su cumplimiento.



► INNOVE

No tenga miedo de proponer nuevas ideas. Las asociaciones de jugadores pueden estar en una posición excelente para impulsar nuevas iniciativas, como campañas para promover la salud o contra el racismo. A menudo existe financiación gubernamental para la gestión de este tipo de programas.

Cuando las ligas y federaciones vean que la asociación impulsa iniciativas, con frecuencia querrán unirse (y tomar el mando).

► DIÁLOGO SOCIAL

Cuando se sienta con los clubes para tratar cuestiones, entonces estará manteniendo un Diálogo Social.

Un objetivo a largo plazo para cualquier asociación de jugadores probablemente sea un Convenio Colectivo que abarque un contrato de trabajo estándar. Esto puede realizarse por sí solo o a través de una ruta estructurada de Diálogo Social. El modo en que llegue a un Convenio Colectivo dependerá de las leyes, normas y costumbres de su país.

No es raro que las ligas nieguen que son una asociación de empleadores. Esto puede presentar problemas, pero normalmente requiere tan sólo trabajo extra por su parte para demostrar que son (o al menos, son capaces de llegar a ser) una asociación de empleadores y esto rara vez es insalvable. Dependiendo de la situación legal en su país, puede que necesite asesorarse al respecto.

Si procede, puede solicitar a su gobierno que facilite el Diálogo Social formal entre los clubes y las asociaciones de jugadores.

Técnicamente hablando, el Diálogo Social tendrá lugar entre los empleadores y los trabajadores, pero en el mundo del deporte suele ser una buena idea incluir a la federación de deportes, en calidad de observador. Es bueno solicitar un facilitador especializado y neutral que respete a ambas partes.

El beneficio del Diálogo Social formal (o es más, un Convenio Colectivo) es que permite a las dos partes excluirse de determinadas reglas. Por ejemplo, la Directiva Europea sobre el Tiempo de Trabajo permite a todos los trabajadores europeos disponer de al menos 20 días de vacaciones cada año, además de un día libre de trabajo a la semana. Dependiendo de las leyes locales, la asociación de jugadores podría decidir no exigir este derecho a cambio de una relajación en el programa de partidos y torneos.

Cuando alcance la fase del Diálogo Social formal, habrá un número de organizaciones y personas que podrán ayudar. En el deporte, FIFPro es la única asociación de jugadores reconocida por la Comisión Europea como un socio formal del Diálogo Social. Asimismo, UNI-europa / EURO-Mei tienen mucha experiencia en establecer y ofrecer el Diálogo Social en numerosos sectores, entre ellos, el sector del entretenimiento.



Existen muchas maneras de conseguir lo que quiere para sus miembros y los negociadores más experimentados a menudo evitarán conflictos; sin embargo, en el transcurso de la creación de la mayoría de las asociaciones de jugadores llega un punto en el que es necesario tomar partido.

Cuando las negociaciones hayan llegado a un punto muerto, o si los clubes se niegan a negociar, existe un número de formas de responder.

► UN JUICIO QUE SIENTE JURISPRUDENCIA

.....
Nadie está por encima de la ley, y esto incluye a las organizaciones deportivas.

Apoyar a uno de sus miembros para que interponga un juicio ante los tribunales nacionales (y europeos) es un modo estupendo de proteger los derechos de los miembros. Demuestra a los clubes que va en serio y demuestra asimismo a los miembros que está trabajando para ellos. Un juicio también puede representar una noticia interesante historia para los medios.

Antes de proceder, precisará asesoramiento legal exhaustivo y es importante que solo financie un juicio en el que tenga buenas probabilidades de ganar. La situación legal en su país será importante para el éxito de cualquier juicio, pero todos los ciudadanos tienen el derecho a interponer juicios ante los tribunales europeos (aunque esto puede tardar mucho tiempo).

Cuando no exista una ley especial para el deporte, los jugadores deberían tener los mismos derechos que cualquier otro ciudadano y los mismos derechos laborales que cualquier otro trabajador.

Es posible reducir significativamente las costas de los juicios. Algunas pólizas de seguros del hogar incluirán gastos legales y estos pueden ser utilizados por el jugador para cubrir sus gastos. Podría encontrar un abogado que trabajase sobre la base de “pacto de cuota litis”.

O, si un jugador ha perdido su trabajo y dispone de recursos económicos limitados, podría recibir “ayuda legal” por parte del estado.

En el lado negativo, los juicios pueden tardar mucho tiempo en llegar al tribunal. También es probable que el jugador sufra una mayor discriminación mientras espera que el caso llegue a los tribunales.

En el lado positivo, un juez podría fallar a favor del jugador y ordenar de hecho a la federación de deportes que modifique sus normas o incluso que negocie con la asociación de jugadores y redacte nuevas reglas (Diálogo Social).

► MEDIDAS DE PROTESTA LABORAL

.....
Existen distintos tipos de medidas de protesta que los jugadores pueden tomar; desde un abandono por completo del trabajo hasta el uso de una cinta en apoyo



de la asociación por parte de los jugadores. Como regla general, evite poner a sus miembros en una situación en la que la huelga probablemente le cueste dinero o ponga en peligro su trabajo. Recuerde que, en muchas situaciones, un importante porcentaje de jugadores no estará especialmente interesado en el tema, sino que apoyarán simplemente a sus compañeros de equipo.

Intente ser creativo y concentrarse en la huelga que emprenda. Evalúe dónde residen las debilidades de sus oponentes y céntrase en ellas en concreto. Por ejemplo, si los ingresos de un deporte proceden principalmente de la televisión, rechace conceder entrevistas tras los partidos. Si un patrocinador financia el deporte, puede amenazar con boicotear sus productos. No tenga miedo de hablar directamente con la compañía de televisión o con los patrocinadores, es probable que quieran evitar una huelga y podrían presionar a los clubes para que resuelvan el tema.

Recientemente, la Asociación Alemana de Jugadores de Baloncesto SP.IN solicitó a los jugadores de ambos equipos que provocasen una penalización de tiempo al principio de un partido de liga, en señal de su conflicto laboral. La ventaja de esta medida es que no afectaba al resultado del partido o a los ingresos de los jugadores.

La protesta laboral más drástica es el abandono total del trabajo. Esto se debería considerar como el último recurso, ya que costará dinero a sus jugadores y posiblemente sus trabajos. El peor de los supuestos sería que sus jugadores abandonen la huelga dejando que la asociación de jugadores parezca impotente, sin respaldo y con necesidad de un cambio de liderazgo.

Las leyes en materia de protestas laborales varían de un país a otro, por lo que precisará asesoramiento legal formal antes de iniciar cualquier acción.

En el Reino Unido, las leyes exigen que los sindicatos lleven a cabo una votación entre todos sus miembros para ver si están de acuerdo con cualquier propuesta de huelga. En 2001, la Asociación de Futbolistas Profesionales utilizó esta medida con gran éxito, siendo capaz de demostrar que el 99% de sus miembros apoyaban la protesta laboral y no jugarían partido alguno ante las cámaras de televisión.

► PRESIÓN POLÍTICA

Dependiendo del país, es probable que el Ministro de Deportes sea capaz de influir en la federación de deportes. Aunque la probabilidad de éxito sea escasa, una de las posibles ventajas es asegurar que el gobierno sabe por qué los jugadores están disgustados y qué quieren que cambie.

► RELACIONES CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y CON EL PÚBLICO

Independientemente de las acciones que decida tomar, será necesario organizar la campaña en los medios de comunicación. Es importante que se asegure que las voces de los jugadores son escuchadas y que los motivos de sus protestas se comunican con claridad.

A veces, basta con informar a los medios de comunicación sobre el hecho de que va a acudir a los tribunales o a sondear a los jugadores sobre la necesidad de convocar una huelga, para conducir a los clubes a la mesa de negociación.

De la misma forma que las distintas federaciones deportivas se unen como Federaciones Europeas e Internacionales, las asociaciones de jugadores pueden crear asociaciones internacionales para su deporte. Dicha unión puede proporcionar un contrapeso útil al poder de las federaciones. Debido a que los gastos de viaje y alojamiento son caros, deberá intentar organizar reuniones en torno a los principales campeonatos internacionales o europeos, cuando todos los involucrados se encuentren ya en el mismo lugar.

Por último, EU Athletes ofrece una voz para todas las asociaciones de jugadores de distintos deportes de toda Europa. EU Athletes ha logrado que la Comisión Europea se comprometa a garantizar que los derechos de los jugadores están protegidos. EU Athletes está trabajando con UNI europa / EURO-MEI para crear el Diálogo Social Europeo en el Sector de los Deportes, algo que será de mucha ayuda para proteger los derechos de los jugadores en toda Europa.

EU Athletes es una asociación de miembros abierta a todas las asociaciones de jugadores de Europa, únase a nosotros!





CRÉDITOS

AUTORES

Simon Taylor
Jim Souter

AGRADECIMIENTOS

Yves Kummer
Walter Palmer
Marjolein Oorsprong
Giedrė Lelytė
Jonas Hoffmann
Rafel Jofresa
Anne Marie Litt
Q-promotions
Gazz
Sander van der Holst

DATOS DE CONTACTO ÚTILES

EU ATHLETES

Wattbaan 31-49
3439 ML Nieuwegein
Países Bajos
Tel: +31 (0) 30 751 38 36
E-mail: info@euathletes.info
www.euathletes.info

UNI-EUROPA / EURO-MEI

Gasthuisstraat 31, Rue de l'Hôpital
7th Floor
B-1000 Bruselas, Bélgica
Tel: +32 (0) 2 234 56 56
Fax: +32 (0) 2 235 08 70
www.uni-europa.org

Fecha de publicación: 1 de septiembre de 2009





WITH THE FINANCIAL SUPPORT OF THE EUROPEAN COMMISSION
AVEC LE SOUTIEN FINANCIER DE LA COMMISSION EUROPÉENNE
MIT DER FINANZIELLEN UNTERSTÜTZUNG DER EUROPÄISCHEN KOMMISSION

