



GUIA GRATUITA

CONTRATOS DEPORTIVOS

CHECKLIST DE REVISIÓN ANTES DE FIRMAR CUALQUIER CONTRATO DEPORTIVO

¿Por qué existe esta guía?

En mis años trabajando con atletas, clubes y familias, he visto un patrón que se repite con una frecuencia que debería alarmarnos más de lo que nos alarma: atletas que firman documentos sin entender lo que están aceptando. Familias que toman decisiones de carrera bajo presión, sin información y sin tiempo para pensar. Organizaciones que se aprovechan (no siempre con mala intención, pero sí con ventaja) de que la otra parte no sabe qué preguntar.

Un contrato mal firmado puede costar años de carrera. Un acuerdo de imagen cedido sin límites puede costar ingresos que nunca llegan. Una cláusula de lesión que no existe puede dejarte solo en el peor momento. Y lo más doloroso es que en casi todos esos casos... era evitable. Con la pregunta correcta, en el momento correcto, esa historia podía haber sido muy diferente.

ESTA GUÍA NO ES SOBRE LEYES NI SOBRE TÉRMINOS JURÍDICOS.

ES SOBRE LAS PREGUNTAS QUE TODO ATLETA Y TODA FAMILIA DEBEN HACERSE ANTES DE COMPROMETERSE CON CUALQUIER ORGANIZACIÓN, MARCA O REPRESENTANTE.

SON EXACTAMENTE LAS MISMAS PREGUNTAS QUE YO REVISO CUANDO ALGUIEN LLEGA A MI DESPACHO CON UN CONTRATO EN LA MANO. AHORA SON TUYAS.

CÓMO USAR ESTA GUÍA



ÚSALA CON EL CONTRATO EN LA MANO. MARCA CADA PUNTO CONFORME LO REVISAS.

SI ENCUENTRAS ALGO QUE NO CUADRA, ANÓTALO EN EL CAMPO DE NOTAS CORRESPONDIENTE.

ESAS NOTAS SON LAS PREGUNTAS QUE DEBES HACERLE A LA OTRA PARTE ANTES DE FIRMAR.

APLICA PARA TRES TIPOS DE CONTRATO: EQUIPO DEPORTIVO, PATROCINADOR Y MARCA COMERCIAL.

APLICA PARA CUALQUIER DEPORTE: FÚTBOL, TENIS, NATACIÓN, ATLETISMO, BÁSQUET, GIMNASIA Y MÁS.

SI ALGÚN PUNTO NO APLICA A TU TIPO DE CONTRATO: MÁRCALO COMO N/A Y CONTINÚA.

REGLA DE ORO: Si te están pidiendo firmar hoy mismo sin tiempo de revisión , eso en sí es una señal de alerta. Un acuerdo serio siempre da tiempo para pensar.



DATOS DEL CONTRATO

Nombre del atleta: _____

Tipo de contrato: ☐ Equipo ☐ Patrocinador ☐ Marca

Contraparte: _____

Deporte: _____

Fecha de revisión: _____

¿Hay asesor legal? ☐ Sí Nombre: _____ ☐ No

¿Hay fecha límite para firmar? _____

1 DURACIÓN Y CONDICIONES DE SALIDA

El error más común y más costoso. Antes de cualquier otra cosa, debes saber exactamente cuánto dura este compromiso y cómo puedes salir de él si es necesario.

☐ La fecha exacta de inicio y la fecha exacta de término están escritas en el contrato.

→ No aceptes "dos temporadas" o "hasta nuevo acuerdo" exige fechas concretas.

☐ Existe una cláusula de rescisión, el mecanismo para salir antes de tiempo está definido.

→ Si no existe ninguna cláusula de salida, el contrato te ata sin escapatoria.

☐ La penalización por salida anticipada está expresada en número concreto o en fórmula de cálculo clara.

→ Frases como "penalización razonable" no son aceptables, debe ser una cifra o porcentaje.

☐ Existe al menos una condición bajo la cual puedes salir sin penalización, por ejemplo si la contraparte incumple.

→ Un contrato que solo protege a la otra parte no es un contrato justo.

☐ Si el contrato es por más de 18 meses, existe alguna revisión o renovación parcial contemplada.

→ En contratos largos, los términos deben poder actualizarse ante cambios importantes.

☐ El contrato especifica qué pasa si el atleta es menor de edad cuando vence.

→ Aplica si el atleta tiene menos de 18 años al momento de firmar.

SEÑAL POSITIVA: SI LA CONTRAPARTE TE DA EL CONTRATO CON ANTICIPACIÓN, RESPONDE TUS PREGUNTAS CON CLARIDAD Y NO MUESTRA URGENCIA PARA QUE FIRMES, VAS BIEN.

2

DERECHOS DE IMAGEN

¿Tu imagen, es decir: tu nombre, tu cara, tu marca personal, tiene valor económico. Ese valor crece con tu carrera. Revisa con atención si este contrato lo toca y en qué términos.

- ☐ Sé si el contrato incluye o no una cláusula de derechos de imagen.
→ Si no hay ninguna mención, pregunta explícitamente antes de firmar. El silencio no es neutralidad.
- ☐ Los usos permitidos de tu imagen están delimitados: qué plataformas, qué tipo de contenido, qué territorio.
→ Evita cláusulas con términos como "uso amplio", "sin restricción" o "a discreción del interesado".
- ☐ Existe compensación específica si usan tu imagen con fines comerciales o publicitarios.
→ Si tu cara aparece en publicidad que genera dinero, tú debes recibir algo por eso.
- ☐ Puedes trabajar con otras marcas o patrocinadores durante la vigencia de este contrato.
→ Algunas cláusulas de exclusividad te impiden trabajar con marcas del mismo rubro. Verifica el alcance exacto.
- ☐ Sabes qué pasa con tus derechos de imagen cuando el contrato termina.
→ Los derechos cedidos no siempre regresan al atleta de forma automática al vencer el contrato.
- ☐ Cualquier uso de tu imagen requiere tu aprobación previa o al menos notificación.
→ El atleta debe tener control sobre cómo y dónde aparece su imagen.

SEÑAL DE ALERTA: SI EL CONTRATO CEDE DERECHOS DE IMAGEN "DE FORMA AMPLIA", "SIN LÍMITE" O "POR LA DURACIÓN DEL ACUERDO Y SUS PRÓRROGAS", NEGOCIA ESA CLÁUSULA ANTES DE FIRMAR. ES UNO DE LOS ACTIVOS MÁS VALIOSOS QUE TIENES.

Notas / Dudas:

3 PROTECCIÓN ANTE LESIÓN

Una lesión no es solo un golpe físico, es una crisis económica y de carrera al mismo tiempo. Este bloque revisa si el contrato te protege en ese momento o te deja solo.

- ☐ El contrato especifica quién cubre los gastos médicos derivados de la actividad deportiva.
→ No asumas que el club o patrocinador los cubre, si no está escrito, no existe.
- ☐ Existe un seguro médico deportivo incluido, y el contrato dice exactamente qué cubre.
→ Solicita el número de póliza o el nombre de la aseguradora para verificarlo.
- ☐ El contrato NO puede rescindirse unilateralmente por lesión durante un período razonable de recuperación.
→ Verifica que una lesión no sea causa suficiente para que te desvinculen.
- ☐ La compensación económica se mantiene, total o parcialmente, durante la recuperación por lesión.
→ Si el pago se suspende automáticamente en cuanto hay una lesión, eso debe renegociarse.
- ☐ Existe un protocolo definido para el manejo de lesiones: quién decide el tratamiento, qué médicos intervienen.
→ El atleta debe tener derecho a segunda opinión médica sin que eso afecte su contrato.
- ☐ El atleta conserva acceso a las instalaciones y al equipo médico durante su recuperación.
→ Especialmente relevante en contratos con academias o equipos con infraestructura propia.

RECUERDA: LA PROTECCIÓN ANTE LESIÓN ES COMO EL SEGURO DE UN AUTO, NADIE LO COMPRO ESPERANDO CHOCAR. PERO SI PASA Y NO LO TIENES, EL COSTO PUEDE SER DEVASTADOR. ESTE BLOQUE ES NO NEGOCIABLE.

Notas / Dudas:

4

OBLIGACIONES Y EXCLUSIVIDAD

¿Qué espera exactamente la contraparte de ti, y qué actividades o compromisos te prohíbe tener? Este bloque te ayuda a entender el alcance real de lo que estás aceptando.

- ❑ Las obligaciones del atleta están descritas con precisión: qué debe hacer, con qué frecuencia y bajo qué condiciones.
 - Desconfía de frases vagas como "participar activamente" o "comprometerse con el proyecto".
- ❑ Las obligaciones de la contraparte también están descritas con el mismo nivel de detalle.
 - Un contrato equilibrado define lo que ambas partes deben dar, no solo lo que el atleta debe cumplir.
- ❑ Si hay cláusula de exclusividad, su alcance está delimitado: qué actividades quedan excluidas y cuáles no.
 - La exclusividad no debería impedirte entrenar, competir o trabajar fuera del ámbito del contrato.
- ❑ Sabes si puedes tener otros contratos deportivos, de imagen o comerciales durante la vigencia.
 - Algunos contratos de patrocinio bloquean no solo marcas competidoras sino toda actividad comercial paralela.
- ❑ Las obligaciones de asistencia a eventos, apariciones públicas o actividades promocionales tienen límites claros.
 - Sin límite definido, puedes terminar haciendo mucho más de lo que imaginabas sin compensación adicional.
- ❑ El incumplimiento de obligaciones por la contraparte tiene consecuencias definidas en el contrato.
 - No solo tus incumplimientos deben tener consecuencias, también los de ellos.

Notas / Dudas:

5 COMPENSACIÓN Y PAGOS

Todo lo que recibes a cambio, en dinero, en especie o en beneficios, debe estar escrito con precisión. Lo que no está en el papel no existe.

- La compensación total está expresada en número exacto, no en rangos ni en estimados.
→ Frases como "salario competitivo" o "según desempeño" sin cifra de base no son aceptables.
- Las fechas y la frecuencia de pago están definidas: mensual, quincenal, por evento, por temporada.
→ El atleta debe saber exactamente cuándo va a recibir cada pago.
- Si hay bonos o incentivos por rendimiento, las métricas de activación están definidas con claridad.
→ ¿Qué tiene que pasar exactamente para que se pague el bono? Eso debe estar escrito.
- Los beneficios no monetarios están listados: equipamiento, hospedaje, alimentación, traslados, etc.
→ Lo que se promete verbalmente debe estar en el contrato, de lo contrario no existe obligación de cumplirlo.
- El contrato especifica qué pasa con la compensación si el atleta no puede cumplir por causas de fuerza mayor.
→ Enfermedad, lesión, emergencia familiar, ¿cómo impacta eso al pago? Debe estar definido.
- Los impuestos y las retenciones están clarificados: ¿quién los paga y quién es responsable de declararlos?
→ Especialmente importante si hay pagos internacionales o si el atleta no tiene experiencia fiscal.

RECUERDA: LAS PROMESAS VERBALES NO VALEN EN UN CONTRATO. SI ALGUIEN TE DICE "ESO TE LO DAMOS AUNQUE NO ESTÉ EN EL PAPEL" PIDE QUE LO PONGAN EN EL PAPEL. SI NO QUIEREN, ESA PROMESA NO EXISTE.

Notas / Dudas:

6

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Si hay un desacuerdo, ¿cómo se resuelve y bajo qué ley? Este bloque se ignora siempre y es exactamente lo que más se necesita cuando las cosas se complican.

- El contrato especifica la ley aplicable, qué país y qué legislación rige el acuerdo.
 - Si el contrato es internacional, esto define en qué jurisdicción se resuelve cualquier conflicto.
- Existe un mecanismo de resolución de conflictos: mediación, arbitraje o tribunales.
 - El arbitraje puede ser más rápido y menos costoso que un litigio, pero es importante saber cuál aplica.
- El lugar de resolución de conflictos es accesible para el atleta, no solo conveniente para la contraparte.
 - Un contrato que exige resolver disputas en otra ciudad o país puede hacer inviable defender tus derechos.
- Ambas partes pueden notificarse mutuamente de incumplimientos antes de escalar a un proceso formal.
 - Un período de notificación previa protege a ambas partes y permite resolver sin llegar a juicio.
- Entiendes a qué instancias deportivas aplica este contrato.
 - En contratos de fútbol y otros deportes federados, las instancias deportivas tienen reglas propias.

SEÑAL POSITIVA: SI LA CONTRAPARTE ACEPTA SIN PROBLEMA INCLUIR UN MECANISMO DE RESOLUCIÓN CLARO, CERCANO Y ACCESIBLE PARA AMBAS PARTES, ES SEÑAL DE QUE CONFÍAN EN LO QUE ESTÁN OFRECIENDO.
QUIEN TIENE INTENCIÓN DE CUMPLIR NO LE TEME A LAS CONSECUENCIAS DE NO HACERLO.

Notas / Dudas:

RESUMEN

¿COMO SALIÓ EL CONTRATO?

MARCA CADA BLOQUE CON TU EVALUACIÓN FINAL:

Duración y salida	Todo Claro	☐	Hay dudas	☐	No firmar	☐
Derechos de imagen	Todo Claro	☐	Hay dudas	☐	No firmar	☐
Protección antes lesion	Todo Claro	☐	Hay dudas	☐	No firmar	☐
Obligaciones	Todo Claro	☐	Hay dudas	☐	No firmar	☐
Compensación	Todo Claro	☐	Hay dudas	☐	No firmar	☐
Resolución de conflictos	Todo Claro	☐	Hay dudas	☐	No firmar	☐

- ## Razones y puntos a negociar

[illegible]

→ andrewgrepe.com
@GueroGrepe | YouTube · Instagram