

EL COMPLIANCE Y LA MEDIACIÓN DOS ALIADOS DEL FUTBOL

Por José Emilio Jozami Delibasich

Hablar de la mediación como método de resolución de conflicto, y del compliance como elemento de cumplimiento de las normas de gobernanza no es nada nuevo.

Lo importante es lo que ambos entregaron de positivo al deporte y más precisamente al más popular, el Fútbol.

Confieso que siempre sostuve que todo conflicto se puede mediar. Si negociamos con nuestros hijos, esposas, esposos, colegas, clientes, nos damos cuenta que LA VIDA ES UNA ETERNA NEGOCIACIÓN.

En alguna oportunidad manifesté que el serio conflicto de la violencia, entre ella la violencia doméstica y de género podían mediarse. Me llamaron inconsciente, desubicado y algunas cosas más. Gracias a Dios varios años después María Inés Amato, reconocida abogada mediadora y psicóloga argentina escribió su obra en Editorial La Rocca “MEDIACION PENAL EN VIOLENCIA DE GENERO.”

La mediación como el compliance suman en el fútbol, no restan.

FIFA ha escogido para resolver los conflictos patrimoniales además de los tribunales un equipo de mediadores que previamente llevaran adelante la gran labor que las partes busquen por si mismos la posibilidad de encontrar una solución al conflicto que los convoca. Sabiendo que no es una batalla sino un escollo a resolver uniéndose y ayudados por un profesional de la mediación que colaborara para que encuentren sus propios intereses y arribar al reconocido “WIN-WIN”.

Muchos creen ver en la mediación un elemento dilatorio del proceso. Esta definición no es otra cosa que un pensamiento lateral negativo sobre algo que por el contrario tiene el claro objetivo de resumir la frase americana “the time is Money”. La mediación no dilata, por el contrario, intenta resolver las controversias en menor tiempo y a menor costo sin intervenir en el acuerdo de honorarios que puedan tener las partes con sus letrados. Además, el mediador pondrá siempre un límite temporal para lograr el acuerdo, el que nunca superará los 90 días, entre audiencias, correos, videollamadas y toda posible manera de relacionarnos. Debo agregar que una vez arribado al “agreement”, ese convenio aceptado y firmado como todo contrato tiene fuerza de ley y debe ser cumplido, porque tiene absoluta legitimidad ante la homologación de un magistrado que deberá observar si nada viola el correcto orden público.

Los prestigiosos profesores de Harvard enseñan los 7 elementos de la mediación y negociación. Ellos son: 1- INTERESES, los nuestros y los de ellos como lo más importante a conocer 2-OPTION, siempre buscando la mejor con propuestas e ideas que se arrojan en la mesa de trabajo 3- LEGITIMIDAD, que el acuerdo sea legítimo para todos 4-

COMPROMISO, de las partes a cumplir lo que ellos decidieron y no un tercero por ellos, y que el mismo sea realista , suficiente y práctico. 5- COMUNICACIÓN, estos procesos requieren de una eficiente comunicación entre las partes entre ellos y con el mediador, 6- RELACIONES, siempre se debe mantener intacta las relaciones, más en una comunidad donde nos veremos seguido (clubes dirigentes, agentes, jugadores, entrenadores, periodistas , abogados) como se da en el fútbol. 7- ALTERNATIVA. Dialogar para llegar al conocido MAAN (mejor alternativa de acuerdo negociado). Si llegamos a cumplir estos preceptos seguramente arribaremos a buen puerto y el resultado final de la mediación tendrá el valor de una sentencia con felicidad para las partes, sean dos o más, evitando las interminables apelaciones.

Pensar como algo perjudicial para la sociedad en el concepto de la mediación no tiene sentido ya que como meta está ganar en tiempo, algo fundamental en la vida del ser humano que fue testigo de la enseñanza que nos dejó un escenario lamentable durante dos años con el tristemente célebre COVID.

Reemplazar los procesos judiciales cada vez más extensos y en algunos casos violatorios de los periodos razonables de dictar sentencias y encontrar un nuevo paradigma de justicia, es también la ambición de los que abrazamos la mediación como argumento sano y eficaz para la resolución del conflicto.

Mientras que el COMPLIANCE también llegó para quedarse en la vida de los deportes. Es un instrumento de sanación de las heridas, que determinadas conductas causan en la salud de una institución como los clubes y las federaciones.

Están quienes piensan que esta herramienta trae la labor del contralor mal entendida. Se sugestionan en la acción del “buchón” o del “botón” denunciante y resumen este gran hallazgo en la conocida frase “... si hasta ahora todo funcionaba bien como estábamos ...”.

El Compliance es el cumplimiento de normas de gobernanzas que buscará a través de enunciados colmados de valores y principios evitar la comisión de delitos, previniéndolos como principal actividad. Es un concepto que lleva vivo por más 50 años en el escenario empresarial de los Estados Unidos.

En estos últimos años se ha extendido por el mundo entero en la actividad de los negocios como en las instituciones públicas para la protección de las corporaciones privadas y entidades públicas.

En España comenzó a aplicarse hace alguna década atrás a través de la ley orgánica 5/2010 de la reforma del código penal. Es una ley que ampara claramente la responsabilidad penal de las personas jurídicas, entre ellas, clubes, asociaciones, federaciones como sujetos de derecho.

El Compliance es justamente ese conjunto de prácticas y medidas que se implementan para evitar riesgos que surgen de funciones propias de los representantes de una organización.

Así nace la figura del compliance officer, que es esa persona, generalmente abogado que deberá velar para que los trabajadores de una empresa como ella misma como persona ideal o jurídica no realicen conductas que se enfrenten a lo legal y lo ético.

Habiendo realizado un escueto resumen de esta valiosa herramienta al igual que la mediación en el concepto del compliance es que observamos que bien utilizado en el fútbol llevaría a evitar cuestiones pocas transparentes, como casos de corrupción deportiva, amaños, apuestas clandestinas o hechos que sin ser delitos rozan con lo inmoral y lo indeseable desde el sentido común.

Hoy los clubes y federaciones cuyos dirigentes trabajan con mente amplia, no pueden dejar de contar con su compliance officer.

Al igual que en la mediación con el mediador, en el compliance con el oficcer se requiere de profesionales formados en sendas materias.

El paso del tiempo, los cambios que se manifiestan con ello obligan a no desentenderse de situaciones y hechos que requieren un cumplimiento de acciones que traerán aparejado progreso y mejoras. De lo contrario se encontrarán con pérdidas y atascamientos que derribarán las aspiraciones de competir en los diversos ámbitos. Entre ellos en el deportivo institucional, por eso entendemos que la mediación y el compliance son dos aliados fundamentales que el futbol como los demás deportes no pueden prescindir. Evitarlos como principales aliados podrá traerles dificultades que fácilmente se podrían evitar si entendemos que el futbol y todos los deportes necesita de pensamientos y actitudes valientes para los cambios que se viven.

El autor es abogado por la Universidad Nacional de Córdoba Argentina. Master en Derecho Deportivo por ISDE MADRID. Diplomado en Derecho Deportivo por la Universidad Austral Buenos Aires. Mediador por la Fundación Retoño Buenos Aires. Estudio en la Mediación y Negociación en la Escuela Argentina de Negocios, Buenos Aires. En la Escuela de Derecho de la Universidad de Yale y en la Escuela de Negocios de La Universidad de Harvard (EEUU). Estudio Mediación Deportiva internacional en IEMEDEP Madrid. Ex Juez Civil y Mercantil en Argentina. Estudio Compliance Deportivo en SLI (Sport Law Institute) España. Profesor universitario. Miembro de la Red Latinoamericana de DDHH. Miembro de la AAJC en la dirección del Instituto de Derecho Deportivo.

EDITA: IUSPORT

Octubre de 2022