



Miguel Ángel Díaz, propietario de Comic Store, la tienda antiguamente conocida como La Confederación. :: FERNANDO GONZÁLEZ

RAFAEL MEDINA PINAZO, Abogado

Contratos y jóvenes promesas del deporte

MÁLAGA

Sur. En 2002, Raúl Baena firmó un contrato con el F.C. Barcelona, cuando tenía trece años, por un período de diez años; un contrato algo complejo, pues contaba con un precontrato de trabajo. En el precontrato se previó una cláusula penal de tres millones y medio de euros, a aplicar en caso de que el jugador incumpliera su compromiso. El jugador finalmente recaló en el R.C.D. Espanyol en 2008, incumplimiento así el compromiso y dando lugar a la aplicación de la cláusula penal. Así, tras no conseguir un pronunciamiento totalmente favorable en primera instancia, la Audiencia Provincial respaldó la interpretación efectuada por el club blaugrana, resolución frente a la cual el jugador recurrió ante el Tribunal Supremo. El Alto Tribunal, en su Sentencia de 5 de febrero de 2013 (Sentencia 26/2013, siendo ponente el Ilmo. Sr. D. Francisco Javier Orduña Moreno) pone fin a la controversia declarando la nulidad del precontrato, optando por situar el derecho fundamental del libre desarrollo de la personalidad y el interés superior del menor por encima de los pactos alcanzados entre el club y los padres del jugador. De la Sentencia del TS se desprende la existencia de causa de nulidad desde el punto de vista civil en cuanto que, de un lado, el citado precontrato lo suscriben los padres del menor, en el ejercicio de la representación que les otorga la patria potestad, versando dicho precontrato sobre un derecho personalísimo del menor -derecho al libre desarrollo de la personalidad-. Además, el TS entiende que a un contrato en el que se prevé una cláusula penal de tanta importancia económica le son de aplicación las limitaciones previstas en el Código Civil, relativas a la necesaria intervención judicial en la representación parental cuando se trate de actos jurídicos que puedan tener una relevancia económica. La Sentencia ahonda en la protección que se le ofrece a las jóvenes promesas del fútbol ante los agresivos métodos de contratación desplegados por los clubes y respalda las restricciones a la contratación de futbolistas menores previstas en el Reglamento FIFA, que limita la duración de los contratos con menores de edad a tres años y que restringe sensiblemente la transferencia de jugadores menores.



Lo 'friki' también es negocio

Un puñado de emprendedores apuestan por los cómics, los juegos, las maquetas o las camisetas temáticas en Málaga

COMERCIO

J. J. BUIZA



✉ juanjbuiza@gmail.com

MÁLAGA. Camisetas de 'The Big Bang Theory' o de Chuck Norris, miniaturas de Star Trek, carteles de 'pelis' de los 80 y hasta dispositivos USB de Star Wars... «Tenemos todo lo que un 'freak' pueda querer y desear», explica Rafael Muñoz, propietario de Super 8 y uno de esos extraños casos de emprendedor que se embarcó (sin naufragar) en un proyecto sobre aquello que realmente le gustaba. En Málaga existen un puñado de tiendas por y para 'frikis' como esta; establecimientos que apuestan por el mundo de la fantasía, los cómics, el rol, los juegos de mesa, las miniaturas o las maquetas como fórmulas para hacer negocio.

El consumo de estos productos también se resiente por la crisis. «Esto se ha convertido casi en artículos de superlujo», apunta Ricardo Gómez, responsable de Hobby Gomez. En su local, ubicado en la calle La Unión, se exhiben multitud de modelos de Scalextric, figuras de plomo, casas de muñecas, maquetas y juguetes antiguos difíciles de encontrar en el mercado. «La gente se gasta cada vez menos en 'hobbies'», advierte Ricardo, cuyo padre, Francisco Gómez, emprendió el negocio hace más de tres décadas con el nombre de Jugetería Gómez.

A lo largo de estos años, la empresa ha conocido varias crisis y ha ido acumulando aquellos artículos que no ha vendido, hasta el punto de hacer de ese nostálgico 'stock' una de sus señas de identidad. «Incluso hay otras tiendas y particulares que nos compran cosas para revenderlas», relata Ricardo.

Miguel Ángel Díaz, con más de 25 años trabajando en este mundillo, es uno de los veteranos del sector. Su local, Comic Store, antiguamente conocido como la

Confederación y emplazado en el Paseo de los Tilos, alberga más de 20.000 referencias en sus diferentes líneas: 'merchandising', comics, manga y juegos de mesa. Incluyendo el catálogo, la oferta supera los 50.000 productos. Hace aproximadamente un año que su establecimiento dismanteló la sección de videojuegos, que es, con mucha diferencia, la que más ha sufrido la crisis. «Los márgenes ya eran prácticamente ridículos. De hecho, ya no existen tiendas de videojuegos independientes,

y las cadenas lo están pasando muy mal», explica Miguel Ángel.

El rol, de capa caída

Otra línea que está de capa caída es la de los juegos de rol, que ha dejado atrás los felices años 90, mientras que «el cómic, el manga y la fantasía están estables», indica el responsable de Comic Store, que, por contra, destaca el buen momento de los juegos de mesa, con una variedad cada vez más amplia de temáticas y de precios: «Los hay desde 80 hasta de seis o

siete euros». Esta tienda participa habitualmente en jornadas, torneos y eventos dirigidos a los más 'frikis'. Lo mismo hace Haunt of da Rage, establecimiento del Parque del Sur que inició su actividad como videoclub y acabó derivando en un rincón para los amantes de los cómics, figuras y juegos de cartas y de mesa en general. «Siendo videoclub ya teníamos mesas para jugar nuestros torneos. Me lo pasaba muy bien y vi que podía ser rentable», rememora Moi, el dueño de este local que ha hecho del juego de miniaturas y estrategia HeroClix, con millones de aficionados en todo el mundo, su gran especialidad.

Para ampliar mercado, Haunt of da Rage incorporó además libros y textil, un proceso que ha llevado a cabo también Super 8, pero a la inversa. «Nos centramos en camisetas de películas y de series, pero ya tocamos también cartelería, tazas, muñecos, etcétera», afirma Rafael Muñoz, cuyo negocio distribuye en exclusiva marcas que en España solo se encuentran por Internet.

LOS JUEGOS DE MESA, EN AUJE

Los juegos de mesa parecen vivir una edad dorada en España a pesar de la crisis. Empresas como Devir llevan un par de años aumentando las ventas, y la sensación generalizada en el ramo es la de un interés creciente por parte del público.

Miguel Ángel Díaz, de Comic Store, asegura que esta es la línea que más crece del negocio, y lo achaca a varias razones: «La oferta hoy por hoy en España ha mejorado muchísimo y nos hemos igualado a países del norte de Europa, donde siempre ha habido mucha tradición. Y esto se suma al aumento de la demanda debido a la propia crisis: la gente sale menos y son más habituales las reuniones en casa».