

**Módulo 2. Contrato
de representación.
Comisiones por
servicios. Topes**



Módulo 2. Contrato de representación. Comisiones por servicios. Topes

Unidad 2.1 Visión FIFA - Comisiones por servicios

Introducción

En el horizonte del análisis de las transacciones en el fútbol, las comisiones emergen como un punto focal de inquisición que convoca la atención hacia diversos interrogantes esenciales. ¿Cómo se materializa el proceso de su pago? ¿De qué manera se articula la ejecución de estas transacciones pecuniarias? ¿Cuál es la naturaleza inherente de las comisiones en este entorno? El panorama se enriquece aún más al contemplar el funcionamiento del tope de comisiones y cómo este concepto se integra en el complejo tejido financiero.

A través de esta lectura, no solo se busca esclarecer los aspectos pragmáticos de las comisiones en el contexto de las transferencias deportivas, sino también penetrar las sutilezas de su operatividad. En este contexto, cobra relevancia la consideración de la limitación de la representación y la remuneración, elementos que añaden una dimensión adicional de complejidad a la estructura de las transacciones.

Es imperativo reconocer que la interacción entre los actores involucrados en las transacciones no se halla exenta de directrices y regulaciones. La noción de límite de representación y remuneración se erige como un componente fundamental que impone restricciones con el fin de preservar la equidad y la transparencia en el proceso de transferencia. La vinculación entre un agente, el jugador y el club que contrata se entrelaza con este principio, delineando las posibilidades y fronteras de su colaboración en la gestión de las transacciones.

No obstante, antes de profundizar en la esencia de la limitación de la remuneración, se debe establecer un marco claro en relación con la representación. Una premisa esencial radica en que un agente, con exclusión del propio jugador, puede representar simultáneamente tanto al jugador como al club que contrató sus servicios. Esta prerrogativa es determinante y constituye una plataforma necesaria para comprender la aplicación del principio de limitación de la remuneración.

En este contexto, el presente análisis asume la responsabilidad de explorar las dimensiones multifacéticas de las comisiones en las transacciones deportivas. A través de un enfoque minucioso, se iluminan las diversas capas de la operatividad de las comisiones, desde su estructura hasta su impacto en la distribución equitativa de la remuneración. La delimitación de los márgenes de representación y remuneración emergen como un factor crítico en la formulación de una comprensión integral de este fenómeno, permitiendo así repensar los mecanismos que gobiernan las transacciones en el ámbito del fútbol.

Dentro del entorno del fútbol, se presentan dinámicas particulares en relación con la representación y remuneración de los agentes en los traspasos de jugadores, destacando el principio de limitación en dichas áreas. Para facilitar su comprensión en este contexto, a continuación, se examinan los roles de los agentes A, B y C, cuyos respectivos porcentajes marcan procesos diferentes al de remuneración, al mismo tiempo que arrojan luz sobre las estructuras económicas que guían estas transacciones.

El agente A, por ejemplo, opera bajo la premisa de que puede recibir hasta un 10 % del monto total del traspaso, en concepto de su labor en la negociación de la transferencia con el club contratante. Esto insta un incentivo económico que motiva a los agentes a buscar acuerdos provechosos, si bien esta cifra se encuentra restringida por un límite superior. Así, se delinea una compensación directamente proporcional al valor de la transacción.

En contraposición, el agente B opera en función de los términos del contrato laboral del jugador (no trabaja, ni detenta relación alguna con el agente A). Si la remuneración anual del jugador no excede los 200 000 USD, el agente puede reclamar hasta un 5 % por sus servicios en la negociación de dicho contrato. No obstante, cuando la remuneración del jugador supera dicho umbral, el porcentaje desciende al 3 %. Esta modalidad busca asegurar que los agentes perciban un porcentaje acorde con el valor de la transacción, sin exagerar el monto en casos de salarios más altos.

Interesantemente, surge la posibilidad de que los agentes B y C sean la misma persona. Si se cumple esta circunstancia, esta persona tiene la oportunidad de recibir hasta un 10 % de la remuneración del jugador por su labor en el traspaso —si la remuneración anual del jugador no excede los 200 000 USD—, abarcando tanto la representación del jugador como la negociación con el club contratante. Este escenario reconoce que, en ciertos casos, un solo agente puede cumplir funciones diversas, y establece un límite razonable para asegurar equidad.

Más allá de los porcentajes, es fundamental tener en cuenta los límites y condiciones específicas que rigen el sistema de topes de remuneraciones. Por

ejemplo, si el agente C actúa en nombre del club contratante, este puede percibir un 5 % de la remuneración anual del jugador, si esta no supera los 200 000 USD, y un 3 % sobre la remuneración que excede los 200 000 USD. Esto refleja una consideración cuidadosa por los detalles y un enfoque en premiar las transacciones más significativas.

En definitiva, el principio de limitación en la representación y remuneración en el fútbol ilustra la complejidad y particularidades que rodean a las transacciones de jugadores. Los agentes juegan un papel crucial en estas negociaciones, y su compensación debe estar equilibrada y ajustada al valor de las transacciones. Los mecanismos de limitación y los tope impuestos por la nueva reglamentación promueven la transparencia y equidad, elementos esenciales para mantener la integridad en este entorno altamente competitivo.

Figura 1. Límite sobre las comisiones



Fuente: elaboración propia

A raíz de la figura 1, y teniendo en cuenta lo expresamente previsto en el artículo 15, inciso 3, del Reglamento de Agentes, es posible reflexionar que en la eventualidad de que el agente efectúe otros servicios dentro del periodo de 24 meses que preceden o siguen a una transacción, se estipula que tales servicios se considerarán inherentemente vinculados a la prestación de servicios de representación en el contexto de la mencionada transacción, a menos que se logre probar lo contrario.

En el escenario en que ni el agente ni el cliente logren refutar esta presunción, se establece que los honorarios desembolsados por los servicios adicionales serán automáticamente considerados como un componente integral de la comisión abonada por los servicios de representación prestados en relación con la transacción en cuestión.

Información práctica. ¿Cómo calcular la comisión?

A continuación, expondremos diferentes ejemplos con el objetivo de aclarar cómo se aplican estos topes y cuáles son los aspectos referentes al procedimiento de cálculo de las comisiones. En este sentido, se mostrará cómo se aplican los topes de las comisiones en relación con quién representa el agente.

Agente del club vendedor (*releasing club*)

En el contexto de la trascendente operación de traspaso que involucra al jugador D, cuyo origen reside en el club A, y cuyo destino es el club B, se despliega un escenario de significativa relevancia financiera que exige un análisis pormenorizado. El club B, en esta transacción, efectúa un desembolso de 1 000 000 de dólares en concepto de indemnización por la transferencia, incluyendo, además, una prima de reventa equivalente al 20 % que favorece al club A. En este tenor, el agente de fútbol que ejerce como representante del club A, se encuentra en posición de percibir emolumentos máximos que ascienden a la suma de 100 000 USD. Resulta esencial subrayar que estos honorarios no abarcan la prima de reventa (artículo 15, inciso 2.c.ii, del Reglamento de Agentes), estableciendo así una delimitación precisa que impacta directamente en la retribución del agente.

Agente del jugador o del club adquiriente

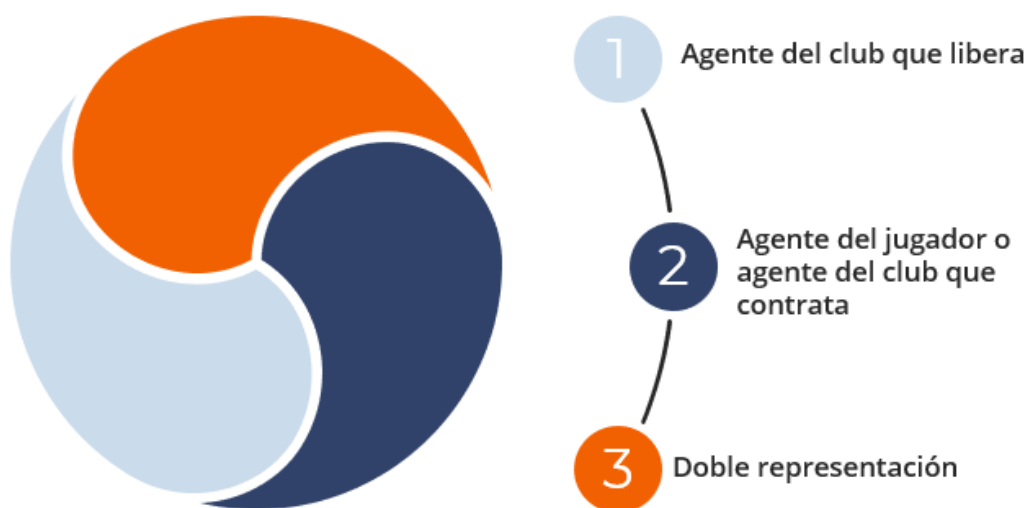
Dentro de esta misma operación de traspaso, el jugador D se beneficia de una remuneración establecida en 1 000 000 de dólares, bajo el amparo de un contrato laboral de duración anual, que se complementa con pagos variables cifrados en 500 000 USD. Cabe señalar que el jugador D contó con el respaldo de un agente de fútbol que ejerció como su representante en el proceso de transferencia. En este contexto, se materializa un paso preliminar trascendental: el cálculo de la tasa de comisión efectiva anual. Con esta finalidad, se obtiene una comisión efectiva del 3,4 % anual, derivado aplicar el 5 % sobre 200 000 USD, y el 3 % sobre el saldo de 800 000 USD (equivalentes a 1 000 000 de USD). A la luz de este cálculo, el agente de fútbol podrá cobrar de esta operación una remuneración

máxima de 34 000 USD anuales. Adicionalmente, es imperativo recalcar que cualquier pago variable que surja en el futuro, y esté vinculado al mismo año, se encuentra sujeto a la misma comisión efectiva (3,4 %), lo que se traduce en una cifra de 17 000 USD.

Doble representación

En un escenario dual de representación, donde el jugador D es beneficiario de una remuneración establecida en 1 000 000 de USD bajo un contrato anual, complementado con pagos variables cifrados en 500 000 USD, se añaden matices relevantes. En esta ocasión, tanto el jugador D como el club pactan ser representados por un único agente de fútbol en el proceso de transferencia. En esta vertiente, se inicia el cálculo de una tasa de comisión efectiva anual que asciende al 6,8 %. Este resultado emana de la suma del 10 % de 200 000 USD y el 6 % de 800 000 USD, equivalentes a USD 1 000 000. En consecuencia, el agente de fútbol se encuentra habilitado para percibir una remuneración máxima de 68 000 USD al año. Importa subrayar que cualquier pago variable futuro que se vincule con el mismo año, se ajustará a la mencionada comisión efectiva, lo que se traduce en una cifra de 34 000 USD.

Figura 2. ¿Cómo calcular la comisión?



Fuente: elaboración propia.

Principios generales de la comisión

En consonancia con el constante carácter de los principios, se plasma de manera patente la existencia de situaciones excepcionales que no deben pasarse por alto.

El primer principio, bajo la premisa de que el cliente es quien tiene que pagar directamente la comisión, se erige como una directriz innegable. En esta concepción, el cliente queda compelido a cubrir invariablemente la comisión estipulada en el contrato con el agente. Sin embargo, surgen excepciones que transmiten matices al concepto. En este sentido, se suscita un escenario singular cuando la retribución anual del jugador o entrenador se puntualiza en cifras iguales o inferiores a 200 000 dólares o su equivalente. En tal coyuntura, el club que asume la contratación puede asumir el rol de solventar la comisión en nombre del jugador. Este matiz introduce una dinámica específica que sintoniza con la naturaleza financiera de la transacción.

Un segundo principio emerge como el referente ineludible de la correspondencia entre la comisión y los servicios estipulados en el acuerdo de representación. La fuerza vinculante de este principio se agiganta cuando el mencionado acuerdo subsiste en plena vigencia al momento de la ejecución de los servicios de representación correlativos. Aunque, como es inherente a la naturaleza de los principios, también este precepto cobra matices en su aplicación. En los casos donde un contrato laboral se extienda más allá de la duración del contrato de representación, el agente podrá seguir percibiendo sus honorarios sobre ese contrato laboral (si este sigue vigente), una vez vencido el contrato de representación, siempre y cuando las partes en el precitado contrato hayan pactado en forma expresa ese derecho (artículo 13, punto 5, inciso b). Este elemento introduce una variabilidad que nutre la comprensión de la dinámica contractual en este contexto.

El tercer principio, vislumbrando el futuro, establece un canal definido para el desembolso de la comisión: la Cámara de Compensaciones de la FIFA. Esta declaración apunta a un proceso futuro de mayor formalidad y estructura, guiado por los parámetros establecidos por una entidad reconocida a nivel internacional.

En conclusión, la rigurosidad de los principios no evita la existencia de circunstancias excepcionales que dotan de profundidad y versatilidad a la dinámica de las transacciones en el ámbito deportivo. Estas excepciones, en su diversidad, regulan y enriquecen la implementación de los preceptos, arrojando

mayor claridad sobre los aspectos específicos de la operativa y la flexibilidad inherente a las relaciones contractuales en este dominio.

Figura 3. FIFA – Principios generales



Fuente: elaboración propia.

Otros principios generales

Las comisiones, como pieza fundamental de las transacciones en el fútbol, se encuentran regidas por un conjunto de principios generales que delimitan su operatividad. Estas directrices pueden quedar sujetas a cierta adaptabilidad para responder a situaciones particulares.

El desembolso de las comisiones se efectúa siguiendo diversas premisas, todas ellas imbuidas de relevancia contextual.

- a) En primera instancia, el primer pago por parte del cliente debe efectuarse una vez cerrado el periodo de inscripción correspondiente, etapa que marca una transición clave en la dinámica transaccional.
- b) Además, se establece la modalidad de pagos en cuotas trimestrales a lo largo de la duración del contrato laboral que ha sido negociado, contribuyendo así a la sostenibilidad y continuidad de la retribución.
- c) Asimismo, el desencadenante para la percepción de las comisiones es el efectivo cobro de la remuneración correspondiente por parte del cliente, una disposición que vincula directamente los flujos financieros de las partes involucradas.

- d) Si se concede la posibilidad de una doble representación, el agente debe considerar que la entidad de destino asume hasta un 50 % de la comisión total adeudada, una característica que refleja la complejidad de las interacciones contractuales.
- e) Finalmente, el efectivo cobro de cuota de la indemnización por transferencia por parte de la entidad de origen, determina el momento del desembolso de la comisión por parte del club vendedor a su agente, subrayando la coherencia financiera en todo el proceso.

El agente, no obstante, se encuentra sujeto a restricciones con respecto a la percepción de comisiones pendientes de cobro. Estas restricciones se manifiestan en dos escenarios particulares. En primer lugar, el agente no tendrá derecho al cobro de comisiones derivadas de un contrato laboral negociado si la persona objeto del contrato es transferida a otra entidad de destino antes de que el contrato cumpla su vencimiento. En segundo lugar, si dicha persona rescinde prematuramente y sin justificación el contrato laboral negociado, y el agente continúa representándolo en ese momento, no se generará el derecho a percibir comisiones pendientes. Esta dinámica enfatiza la necesidad de una relación continuada entre la representación y la conclusión de los contratos, salvaguardando así los intereses de todas las partes involucradas.

En resumen, el complejo engranaje de las comisiones en el ámbito del fútbol se encuentra íntimamente ligado a principios generales que combinan firmeza, robustez y flexibilidad. Estos preceptos, delineadores de la secuencia de pagos y reguladores de la percepción de comisiones en situaciones específicas, conforman una estructura que aborda con profundidad las complejidades propias de las transacciones deportivas desde una perspectiva financiera y contractual.

Ideas prácticas de la temporalidad de los pagos de comisiones

Explorando la dinámica de pago de comisiones en el ámbito deportivo

En el entorno de las transacciones en el fútbol, surgen preguntas fundamentales que arrojan mayor claridad sobre la complejidad financiera y contractual que caracteriza este campo. A continuación, abordaremos tres interrogantes centrales que se presentan en el proceso de pago de comisiones, cada uno de ellos abre ventanas hacia distintos aspectos y situaciones que dan forma a diversas situaciones y contextos.

¿Quién paga la comisión?

El primer cuestionamiento gravita en torno a la identificación del pagador de las comisiones en una transacción deportiva. Dos escenarios se destacan en esta dimensión y ejemplifican los roles de los involucrados.

- a) En el primero, se observa cómo el cliente, el actor central de la transacción, asume la responsabilidad de pagar la comisión. Tomemos el caso de Ricardo, agente de fútbol que representa a Sana, una jugadora profesional, en la negociación con el Strikers FC. Aquí, Sana, como cliente, recibe las facturas de Ricardo y ejecuta el pago de la comisión según los términos del acuerdo de representación.
- b) En el segundo escenario, aunque el cliente sigue siendo el pagador, la entidad contratante se puede llegar a convertir en intermediaria, gestionando y efectuando el pago de la comisión al agente, siguiendo instrucciones del cliente (jugador y deudor de esas comisiones). A modo de ejemplo, pensemos en Niko, agente de fútbol que representa a Salah. Aquí, Salah acordó con Orange FC un salario anual de USD 200 000. Al momento de firmar el contrato, Salah le solicitó al Orange FC, su nuevo empleador, que deduzca la comisión que le corresponde a Niko de su salario mensual, y realice el pago correspondiente de esa comisión en forma directa. Este matiz en la dinámica de pagos subraya la flexibilidad y adaptabilidad de los procesos para asegurar una transacción eficiente, conforme lo establecido en la cláusula 14, puntos 3 y 10 del Reglamento de Agentes.

¿Cómo se pagan las comisiones?

En el segundo interrogante, profundizamos en el proceso de pago de las comisiones, identificando los métodos y plazos empleados en su desembolso. Tomamos como ejemplo el caso de un jugador con una remuneración anual fija de 2.4 millones de USD desde julio de 2024 hasta junio de 2025. En este caso, el agente de fútbol tendría derecho a una comisión de 76 000 USD. Ante esta transacción corresponder destacar dos puntos:

- El primer desembolso sería una vez finalizado el periodo de inscripción (artículo 14, punto 6 del Reglamento de Agentes). Este ejemplo resalta la

correlación entre la finalización de ciertos procesos administrativos y la ejecución de los pagos.

- La comisión deberá ser abonada en forma trimestral, a razón de 19 000 USD por cada trimestre, quedando supeditados estos pagos a la efectiva percepción de la remuneración por parte del jugador. Esta sincronización financiera asegura un flujo constante y predecible para los agentes, sin dejar de considerar los ingresos del jugador.

¿Cuándo se pagan las comisiones?

Finalmente, la tercera inquietud gira en torno al momento temporal de los pagos de comisiones. El primer escenario destaca el cierre del periodo de inscripción como punto de referencia. En el ejemplo de un jugador que recibe remuneración anual fija, los pagos se realizarán después de este periodo. En el segundo escenario, las cuotas trimestrales se convierten en el cronograma de pagos, asegurando una distribución regular a lo largo del tiempo.

En conclusión, estas tres preguntas claves nos brindan una visión holística sobre cómo se estructuran y desarrollan los pagos de comisiones en el mundo deportivo. La interacción entre agentes, jugadores y clubes cobra vida a través de principios y prácticas que buscan equidad, transparencia y eficiencia en un contexto que se caracteriza por su dinamismo y complejidad.

Unidad 2.2 Visión agentes - Comisiones por servicios

Introducción

En el complejo universo de la industria futbolística, los agentes de jugadores desempeñan un papel esencial en la facilitación de transferencias, la representación de jugadores y la gestión de acuerdos contractuales. La FIFA, como organismo rector del fútbol a nivel mundial, ha implementado una serie de cambios regulatorios que impactan profundamente en el funcionamiento y las prácticas de los agentes en este ámbito. Bajo estas líneas, se examinará en detalle algunas de las modificaciones propuestas por la entidad FIFA, profundizando en los aspectos clave y evaluando sus implicaciones tanto desde un punto de vista legal como ético. La consideración de las comisiones por servicios dentro del contexto de los jugadores y las transferencias en el ámbito deportivo es un asunto de significativa importancia en el panorama regulatorio contemporáneo. La reciente implementación del reglamento de agentes introduce una serie de directrices que influyen en la dinámica de las relaciones contractuales entre los actores involucrados en estas transacciones. Este

análisis propone adentrarse en los principios generales que sustentan esta regulación y explorar los aspectos más controvertidos que podrían reconfigurar fundamentalmente la relación entre los clubes y los agentes.

Comisiones por servicio

Es innegable que la nueva normativa incide directamente en la manera en que se conciben y ejecutan las transacciones en el fútbol profesional. En este sentido, es imperativo examinar las bases fundamentales sobre las que se cimienta este reglamento. La premisa cardinal establece que el sujeto que contrata los servicios del agente es el responsable de solventar los costos asociados. Si bien este principio puede parecer axiomático, su implementación supone un cambio paradigmático en la relación económica entre las partes involucradas. Si bien en la práctica es común que los clubes asuman el costo de las comisiones en transferencias de considerables magnitudes, esta regulación busca reconfigurar este paradigma, impulsando un equilibrio más justo en la distribución de responsabilidades financieras.

Es relevante destacar el papel que desempeña la Cámara de Compensación de la FIFA en este proceso. Su establecimiento como intermediaria para el proceso de pago tiene como objetivo primordial la transparencia y la trazabilidad de las transacciones financieras en este contexto. Esta medida, por ende, busca aportar claridad y control en un ámbito en el que las operaciones financieras a menudo han sido objeto de opacidad y falta de escrutinio.

Dentro de este marco, se introduce una excepción significativa que permite a un club contratante asumir el pago de la comisión en nombre del jugador. No obstante, esta concesión solo es válida si la remuneración anual del jugador no excede un umbral predefinido (es igual o inferior a 200 000 USD, sin contar pagos variables). Esta disposición intenta prevenir situaciones de abuso y desequilibrio de poder al garantizar que los jugadores más jóvenes y menos experimentados no sean sometidos a condiciones onerosas.

La continuidad de los servicios de un agente, incluso después de la terminación del contrato laboral, es un aspecto destacado del nuevo reglamento. En situaciones en las que el contrato entre el agente y el jugador o el club ha expirado, se permite al agente seguir recibiendo la remuneración acordada siempre que el contrato laboral subyacente siga vigente y se acuerde explícitamente esta disposición con el cliente. Esta disposición subraya la

importancia de los acuerdos preexistentes y reconoce la continua contribución de los agentes, más allá de la expiración formal de los contratos.

En lo que respecta a los momentos de pago, se establece una temporalidad más precisa. Las comisiones no pueden ser abonadas de manera indiscriminada; en su lugar, deben ser liquidadas después del cierre del período de inscripción pertinente. Esta correlación entre el proceso de transferencia y el desembolso financiero garantiza una relación más armónica entre las partes.

En situaciones en las que los pagos están vinculados a la duración del contrato laboral y la remuneración del jugador, se instituye un régimen de pagos en cuotas trimestrales durante el transcurso del contrato. Sin embargo, esta modalidad está condicionada a que el jugador reciba su remuneración de manera adecuada y puntual. Esta disposición salvaguarda los intereses de los jugadores, asegurando que no se vean afectados por incumplimientos de pago por parte de los clubes.

La cuestión de la doble representación, que permite que un agente represente tanto al jugador como al club de destino, también se aborda en este reglamento. Se establece un límite en los pagos de comisiones en tales circunstancias, con un porcentaje específico de la comisión total permitida para ser pagada por el club. Esta salvaguarda busca mitigar potenciales conflictos de interés y garantizar la transparencia en las operaciones.

En el contexto del incumplimiento, se delinean escenarios en los cuales el agente no tiene derecho a recibir comisiones pendientes. Si un jugador es transferido antes de que expire su contrato laboral o rescinde prematuramente y sin causa justificada, el agente no tiene derecho a comisiones proporcionales que no hayan vencido. Esta disposición, en sintonía con la defensa de la estabilidad contractual, ofrece una protección adicional a todas las partes involucradas y fortalece la integridad del sistema en su conjunto.

En síntesis, el nuevo reglamento de agentes emerge como un componente disruptivo en la industria del fútbol, que recalibra las comisiones por servicios como una pieza central en el rompecabezas financiero. Los principios generales establecidos redefinen las dinámicas económicas y contractuales en el mundo del deporte, impulsando una mayor equidad y transparencia. Esta regulación no solo incide en la relación entre los agentes y los jugadores, sino que también permea la esencia de la relación entre los clubes y sus componentes humanos. De esta manera, el reglamento de agentes no es simplemente un conjunto de

directrices; es una hoja de ruta que redefine la forma en que el fútbol profesional opera en el panorama contemporáneo.

Tabla 1. Síntesis de comisiones

| COMISIONES |
|---|
| ¿Cuándo y cómo se abonarán las comisiones? |
| ➤ tras el cierre del periodo de inscripción correspondiente; |
| ➤ en cuotas trimestrales a lo largo de la duración del contrato laboral negociado; |
| ➤ cuando una persona reciba la remuneración correspondiente; |
| ➤ en caso de que se permita una doble representación por parte de la entidad de destino, hasta en un 50 % de la comisión total adeudada; |
| ➤ tras la recepción de cada cuota de la indemnización por transferencia que se adeude a la entidad de origen. |
| El agente no tendrá derecho a percibir comisiones pendientes de cobro que se deriven de un contrato laboral negociado en cualquiera de los dos casos siguientes. |
| ➤ La persona es traspasada a otra entidad de destino antes de que venza el contrato laboral negociado. |
| ➤ La persona rescinde el contrato laboral negociado prematuramente y sin causa justificada, y el agente la sigue representando en el momento de producirse dicha rescisión. |

Fuente: elaboración propia

Aspectos relevantes de la representación múltiple

La regulación más polémica dentro del marco del reglamento de la FIFA se relaciona con la limitación de la representación múltiple en las transacciones de jugadores. La representación múltiple es la facultad concedida a un agente para representar tanto al jugador como a uno o ambos clubes involucrados en su transferencia. Este modelo, en principio, es más permisivo, ya que cada parte en la negociación está representada por un agente independiente. En este contexto, se pueden discernir dos situaciones paradigmáticas que ejemplifican la representación múltiple en el actual entorno del fútbol.

La primera circunstancia ejemplar involucra a un agente representando al club vendedor, otro agente representando al jugador y un tercer agente representando

al club comprador, en una transferencia internacional. Un ejemplo elocuente sería el caso de Alisson Becker, quien, actualmente bajo contrato con el Liverpool, experimentó un traspaso desde la Roma. En este escenario, la presencia de agentes distintos para cada parte asegura una relativa ausencia de conflictos de intereses y la preservación de los roles y objetivos de cada entidad involucrada.

En contraposición, se presenta una excepción dentro del sistema de representación múltiple, permitiendo que un mismo agente represente tanto al jugador como al club comprador en una transferencia. No obstante, esta modalidad es la única aceptada por la FIFA, y representa un cambio significativo en la dinámica actual de negocios en el fútbol. Un ejemplo ilustrativo en esta línea sería un agente que representa al club vendedor Inter y otro agente representa al jugador y al club comprador. Este modelo, aunque aceptado por la FIFA, introduce una transformación en la práctica habitual de los negocios, ya que restringe la posibilidad de compartir futuros beneficios entre agentes y clubes.

El ejemplo de Alisson Becker cobra aún más relevancia en este contexto. Si consideramos el marco actual, donde los agentes, especialmente en Brasil, históricamente han recibido pagos porcentuales de los clubes para asegurar la firma de jóvenes talentos, se revela un sistema caracterizado por la participación futura en las ganancias derivadas de una eventual transferencia a un club europeo de mayor envergadura. Esta práctica, aunque arraigada, es ahora prohibida por la FIFA. El reglamento permite que el agente del jugador represente al club comprador, pero el mismo agente no puede representar simultáneamente a todas las partes involucradas en una transferencia. Esto marca un punto de quiebre en la realidad de las negociaciones actuales.

La restricción impuesta por la FIFA introduce una dinámica distinta en las negociaciones. Anteriormente, la relación entre agentes y clubes se sustentaba en la posibilidad de compartir derechos económicos en futuras transferencias, asegurando así la continuidad de la relación entre las partes. Con esta nueva regulación, la figura del agente pierde esa influencia en la gestión futura del jugador, ya que no puede representar simultáneamente a todas las partes involucradas en una transferencia ponderosa. Los clubes, antes propensos a otorgar mandatos exclusivos a los agentes para asegurar la gestión futura de las salidas de los jugadores, se ven obligados a replantear sus estrategias en consonancia con las normas vigentes.

Sin embargo, el aspecto más sobresaliente de este cambio es la diversidad de porcentajes y bases de cálculo en función del agente y de quiénes representa en cada negociación. Esto implica una mayor complejidad en la determinación de los honorarios y comisiones de los agentes, que deben adaptarse a las diferentes configuraciones de partes involucradas en cada traspaso.

En resumen, la regulación de la representación múltiple en el reglamento de la FIFA genera un cambio disruptivo en la dinámica de las negociaciones y en la interacción entre agentes y clubes en el fútbol profesional. El ejemplo paradigmático de Alisson Becker ilustra cómo la restricción de la representación múltiple impacta en la estructura financiera de las transacciones y en las relaciones entre todas las partes involucradas. Los efectos de esta regulación se extienden más allá de los agentes y los clubes, permeando toda la industria futbolística y desafiando la creatividad del mercado en la búsqueda de nuevas formas de colaboración y negocio, en concordancia con las normativas establecidas.

Figura 4. Limitación de la representación múltiple



Fuente: elaboración propia.

Principio de limitación de la representación y la remuneración

El análisis de la remuneración de los agentes en el contexto de las transacciones futbolísticas revela un marco de complejidades y variaciones que inciden directamente en la reconfiguración de las relaciones contractuales. En este

sentido, se procederá a examinar detalladamente las estructuras de compensación establecidas por el reglamento de la FIFA, subrayando las distintas bases de cálculo y porcentajes asignados a cada actor en el proceso.

Para contextualizar el análisis, se aborda, en primer lugar, la remuneración del agente vinculado al club vendedor, es decir, aquel club que acepta liberar al jugador a cambio de una compensación financiera. En esta instancia, el agente del club vendedor puede percibir hasta un 10 % del importe de la transferencia, correspondiente a los acuerdos de traspaso suscritos con el club adquirente. Por lo tanto, el agente vendedor recibe una remuneración proporcional a la suma total de la transferencia, destacándose el límite del 10 % como un mecanismo para salvaguardar los intereses financieros del jugador y su club original.

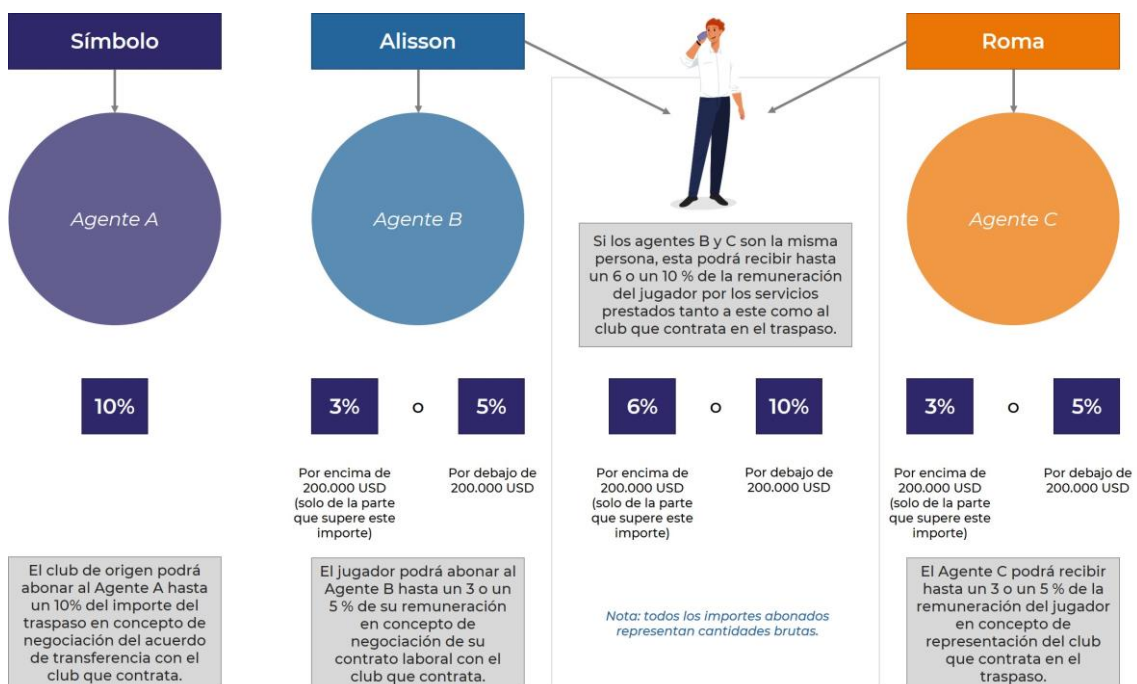
En contraste, el agente del jugador enfrenta una estructura remunerativa distinta, centrada en la remuneración del propio jugador. La remuneración del agente del jugador se divide en dos categorías: si el sueldo anual del jugador no excede los 200 000 USD, el agente puede cobrar hasta un 5 %; si el sueldo supera este umbral, se aplica un 3 %. Esta característica peculiar de la remuneración del agente del jugador se basa en el concepto de equidad y proporcionalidad, buscando establecer un régimen de compensación que evite desproporciones significativas.

Es de carácter fundamental notar que la base de cálculo de la remuneración difiere entre el agente del club vendedor y el agente del jugador. Mientras que para el agente del club vendedor la base de cálculo es el monto total de la transferencia, para el agente del jugador es la remuneración anual de este. Esta diferencia en las bases de cálculo refleja una consideración intrínseca a los roles y funciones de cada agente en el proceso de transferencia.

El escenario es diferente al analizar al agente del club comprador. En términos de remuneración, se aplican las mismas estructuras y porcentajes que para el agente del jugador. Sin embargo, un elemento singular distingue a este agente: la FIFA permite que el agente del jugador también pueda representar al club comprador en la transferencia del jugador hacia ese mismo club. En esta coyuntura, el agente del jugador y del club comprador podría acumular remuneraciones que oscilan entre un 6 % y un 10 %, al sumar los montos obtenidos de ambas partes. Esta excepción, aunque restringida a una única circunstancia, ofrece un enfoque novedoso que permite a los agentes tener un rol dual en la negociación, generando nuevas dinámicas de compensación y relación.

En conclusión, el régimen de remuneración de los agentes en el contexto de las transferencias futbolísticas presenta un entramado de bases de cálculo y porcentajes que refleja las diferentes responsabilidades y posiciones de cada agente en el proceso. Las variaciones en los porcentajes y en las bases de cálculo responden a la necesidad de equilibrar los intereses de los agentes, los jugadores y los clubes, a la vez que se busca salvaguardar la transparencia y la integridad en el proceso de transferencia. La peculiaridad de la representación múltiple, en la que un mismo agente puede actuar en nombre del jugador y del club comprador, añade un componente adicional a la ecuación, generando una interacción más compleja entre los actores involucrados. En este contexto, el caso paradigmático de Alisson Becker adquiere mayor relevancia al encarnar las dinámicas financieras y contractuales que se ven afectadas por las disposiciones del reglamento FIFA.

Figura 5. Principio de limitación de la representación y la remuneración



Fuente: elaboración propia.

Modificaciones en la cámara de agentes

El nuevo paradigma normativo introducido por la FIFA en relación con la regulación de los agentes conlleva cambios sustanciales que no solo influyen en

las relaciones contractuales, sino que también redefinen el panorama jurisdiccional que rige estas transacciones en el ámbito internacional. Entre las variadas repercusiones de esta transformación, destaca la reintroducción de la jurisdicción de la FIFA, marcando un hito en la capacidad de esta entidad para abordar cuestiones de incumplimiento y disputas contractuales que involucran a agentes y sus representados. Particularmente significativa es la reintegración de la jurisdicción internacional de la FIFA, especialmente relevante para los agentes que operan a nivel global o que participan en transacciones internacionales. Históricamente, agentes extranjeros se han enfrentado a obstáculos para cobrar comisiones y participar en negocios, debido a requisitos de presencia local impuestos por varias jurisdicciones. La reinstauración de la jurisdicción de la FIFA para tratar estos temas proporciona una solución efectiva para abordar situaciones de incumplimiento contractual y disputas que involucran a actores de distintos países.

Figura 6. FIFA y la cámara de agentes



Fuente: elaboración propia

En este contexto, la FIFA otorga un papel crucial a la Cámara de Agentes, que ahora se une a otras instituciones ya existentes, como la Comisión del Estatuto del Jugador y la Cámara de Resolución de Disputas en la estructura del Tribunal del Fútbol de FIFA. Un aspecto destacado de esta transformación es la facultad de la Cámara de Agentes para adjudicar cuestiones derivadas de acuerdos de representación de alcance internacional o vinculados a estos. Sin embargo, es imperativo presentar las peticiones en conformidad con el Reglamento de Procedimiento del Tribunal del Fútbol y dentro del plazo de dos años posteriores al incidente que dio origen a la disputa. Este plazo prescriptivo reafirma la importancia de un proceso diligente y oportuno en la resolución de conflictos.

La composición de la Cámara de Agentes refleja la intención de la FIFA de garantizar una representación diversa y equilibrada. Conformada por un presidente, un vicepresidente y miembros seleccionados a propuesta de federaciones miembro, confederaciones, jugadores, clubes, ligas y agentes, la

estructura se posiciona como un foro inclusivo que atiende a las múltiples perspectivas y actores involucrados en el ecosistema futbolístico.

Es relevante destacar que la Cámara de Agentes no solo se ocupará de cuestiones contractuales, sino también de asuntos disciplinarios derivados de incumplimientos de las normativas de la FIFA. Estas transgresiones, ya sea en el marco del Reglamento de Agentes, el Código de Ética o el Código Disciplinario, que tengan un componente internacional en relación con la representación o las transferencias, serán examinadas por la FIFA a través de sus instancias pertinentes. Por otro lado, las disputas de naturaleza ética y disciplinaria de alcance nacional se remitirán a los tribunales nacionales correspondientes, respetando así la competencia interna de cada asociación.

Figura 7. Código Disciplinario y Código de Ética de la FIFA



Fuente: elaboración propia.

En definitiva, la reintroducción de la jurisdicción FIFA en el ámbito de los agentes representa un paso significativo hacia la regulación global de esta actividad. La creación de la Cámara de Agentes como un componente integral del sistema de resolución de disputas de la FIFA subraya la intención de la organización de fortalecer la transparencia, la equidad y la legalidad en las relaciones entre agentes, jugadores, clubes y demás actores del fútbol. A medida que la industria se adapta a estas nuevas regulaciones, se espera que la Cámara de Agentes juegue un papel fundamental en la resolución y arbitraje de conflictos que emergen en un entorno internacionalmente diverso y complejo.

Reflexiones sobre el cambio en la regulación de los agentes en el ámbito del fútbol por parte de la FIFA

Al llegar a la culminación de los temas abordados, resulta imperativo realizar una exploración aún más profunda sobre las consideraciones que emergen de la reciente modificación regulatoria en el ámbito de los agentes de fútbol. Ante todo, debemos destacar con notoria relevancia el aspecto positivo que subyace en la restauración de la jurisdicción internacional, cuya adopción por parte de la FIFA presenta un acontecimiento de gran alcance. Esta medida, sin duda alguna, se erige como una herramienta de profunda utilidad y efectividad para aquellos agentes involucrados en transacciones de índole internacional. Como bien es conocido, a raíz de la resolución adoptada por la FIFA, se ha revitalizado la opción de recurrir al Tribunal de Arbitraje Deportivo (TAS), proporcionando así un marco jurídico sólido, en el cual las sanciones deportivas pueden ser ejecutadas con un alto grado de certeza. La firmeza y determinación con la que la FIFA afronta el cumplimiento de sus decisiones se erige como un pilar fundamental que impulsa la integridad del sistema.

Otra faceta de significativa envergadura radica en el requisito impuesto para la obtención de la licencia de agente. En contraposición al esquema previo que regía a los intermediarios, en el cual la evaluación de competencia no constituía un prerrequisito, la nueva normativa introduce un nivel de aprobación que se estima en el 75 %. Este examen, en el cual aproximadamente el 40 % de las cuestiones examinadas se concentran en el Reglamento de Agentes, mientras que el resto aborda el reglamento sobre la situación y transferencia de jugadores, el Estatuto FIFA, el código disciplinario y el código de ética, establece un estándar de conocimiento uniforme y riguroso entre los agentes en ejercicio.

Un ilustrativo ejemplo fortalece la pertinencia de esta evaluación. En ocasiones, la complejidad de asuntos intrincados, como la indemnización por formación, genera una incertidumbre que demanda un enfoque informado. Para los agentes, especialmente aquellos que desempeñan un rol activo en la formación de jóvenes futbolistas, esta área conlleva retos sustanciales. La nueva normativa, al establecer criterios y requisitos más rigurosos en relación con este asunto, asegura una interpretación uniforme y precisa de las disposiciones regulatorias.

No obstante, surge una inquietud de gran calado en torno a los cambios referentes a la participación en los derechos económicos de los jugadores. Aunque no se puede determinar si la decisión de la FIFA de prohibir tal práctica es oportuna o no, resulta innegable que ello impactará profundamente en las prácticas comerciales tradicionales. La prohibición de compartir futuros beneficios entre agentes y clubes en las transferencias podría alterar sustancialmente la dinámica financiera en el mercado del fútbol.

A continuación, describimos un ejemplo con la intención de tomar dimensión respecto a esta preocupación. Imaginemos un joven jugador de 16 años, cuyo salario es de 4000 dólares mensuales en un contexto sudamericano; la acumulación anual ascendería a 52 000 dólares. No obstante, conforme al artículo 18, párrafo segundo del Reglamento FIFA, el contrato de un jugador de entre 16 y 18 años se limita a tres años, en contraposición a los cinco años previamente admitidos. Esta delimitación temporal también repercute directamente en la escala de comisiones, que se sitúa en un rango de entre el 5 % y el 10 %, supeditado a la habilidad del agente para obtener del jugador y del club un total del 10 % de la transferencia, que, en el mejor de los casos, alcanzaría los 15 000 dólares en concepto de comisión. Por consiguiente, los agentes enfrentarán restricciones en cuanto a la comisión que puedan recibir, lo cual podría derivar en un obstáculo para la formación de jóvenes talentos en el caso de la región sudamericana.

En última instancia, es vital que los clubes internalicen y aborden de forma exhaustiva las implicancias del nuevo Reglamento de Agentes. La FIFA establece una serie de obligaciones y medidas disciplinarias contundentes con el fin de promover la transparencia y la integridad en el mercado de transferencias. La obligación de reportar pagos, plazos y agentes emerge como un componente esencial en este sentido, y los clubes deben ser diligentes en su observancia.

En definitiva, el cambio en la regulación de los agentes por parte de la FIFA representa un avance significativo hacia la profesionalización y transparencia en la industria del fútbol. Aunque conlleva desafíos y controversias, su objetivo de salvaguardar el bienestar de los jugadores y garantizar un entorno de transacciones equitativo y ético es digno de aplauso. No obstante, únicamente con el transcurso del tiempo podremos evaluar plenamente los efectos de estas reformas en la dinámica del fútbol global y en la interrelación entre clubes, agentes y jugadores.

Referencias

FIFA, (2022). *Reglamento sobre Agentes de Fútbol*.
<https://digitalhub.fifa.com/m/ed96414f159f91e/original/FIFA-Reglamento-sobre-Agentes-de-Futbol.pdf>