

Módulo 1. Evolución histórica de la figura del agente

Introducción

La figura del agente de futbolista ha experimentado una transformación notable a lo largo de las últimas décadas, evolucionando de ser una figura casi inexistente y poco reconocida a convertirse en un profesional importante en el mundo del fútbol profesional actual.

Su denominación, además, genera cierta confusión, ya que ha ido variando con los años. «Representante», «agente» o «intermediario» son algunas de las formas más comunes de referirse a esta figura que, aunque con matices, cumplen la misma función: asesorar a jugadores y clubes e intermediar en las negociaciones y la conclusión de los contratos entre ellos.

Orígenes

Parece claro que la representación de deportistas, tal como la conocemos actualmente, se originó en Estados Unidos en la década de 1960. Según diversas fuentes, fue el abogado Mark Hume McCormack, fundador de la empresa International Management Group (IMG) —multinacional con más de 3000 empleados que, actualmente, sigue asesorando y representando a deportistas de élite en múltiples disciplinas—, quien se inició como representante de un renombrado golfista estadounidense, Arnold Palmer, «The King».

Este asesoramiento, aparentemente destinado a crear un logotipo y aumentar los ingresos de su cliente, marcó el inicio de un nuevo modelo de relación entre los deportistas más destacados y las entidades para las que prestaban sus servicios, así como con las marcas que buscaban mayor visibilidad a través de ellos.

Su intervención e importancia se han incrementado exponencialmente a lo largo de los años, en paralelo con la indiscutible relevancia que ha adquirido el mundo del deporte dentro de la sociedad.

Por lo que se refiere, en particular, al mundo del fútbol y a España, ya en los años 50 existían representantes que intermediaban, sobre todo, en la compraventa de futbolistas entre clubes. Eran personas con conocimiento del

fútbol europeo que ponían en contacto a dos clubes diferentes para trasladar a un determinado jugador de uno a otro.

El más conocido y, podemos decir, precursor de lo que hoy son los agentes fue Luis Guijarro, madrileño inquieto que regentaba un negocio de venta de automóviles junto a su hermano en Madrid y que, después de pasar cierto tiempo en Francia conociendo los pormenores de determinados deportes, como el ciclismo y el fútbol, se dedicó a importar futbolistas del país vecino. Él fue responsable de que grandes leyendas de los años 50, como Ben Barek o Marcel Domingo, dejaran el Stade Français y ficharan por el Atlético de Madrid; de llevar a Kopa o Gento al Real Madrid; o del defensa Gallego al FC Barcelona.

Aunque lo realmente relevante de Guijarro fue que tuvo una visión diferente de la actividad: no la entendió como un simple trabajo, sino como un negocio. Así, también se dedicó a organizar torneos estivales, como el Teresa Herrera o el Carranza, contratando a grandes equipos europeos y sudamericanos —como el Bayern de Múnich, Ajax, Palmeiras, Botafogo o Fluminense—, que acudían con sus estrellas para el disfrute de espectadores ansiosos por ver a los astros del balón más destacados del momento.

Como decíamos, en los inicios, la función de estos intermediarios se limitaba a intentar poner de acuerdo a dos clubes en relación con el precio del traspaso de un jugador; poco más. En esa etapa, el jugador era lo de menos: nadie actuaba en su nombre ni velaba por sus intereses.

Al jugador se le ofrecía ir a un determinado equipo y, si estaba interesado, era él quien, una vez que los dos clubes se ponían de acuerdo sobre el precio del traspaso, tenía que negociar con el club de destino su salario y otras condiciones. Normalmente, estas negociaciones eran sencillas, ya que los jugadores solían aceptar la primera propuesta de su nuevo club y, en los casos de desacuerdo, era el propio club quien aumentaba ligeramente la oferta para lograr la plena satisfacción del jugador.

Así pues, los futbolistas eran principalmente empleados de los clubes, que gestionaban todas las negociaciones, estando ellos al margen de las transferencias y sin mucha capacidad de decidir sobre su futuro. No existían, todavía, agentes como los conocemos hoy.

De hecho, los futbolistas ni siquiera eran considerados trabajadores de manera oficial y prestaban sus servicios en condiciones más que discutibles. En aquel entonces, el futbolista, a pesar de ser un trabajador asalariado y retribuido —magníficamente, en algunos casos—; de disponer de un contrato válido; de recibir sanciones; acumular premios o ser atendido por el médico del club, ni era considerado trabajador ni desempeñaba labores por cuenta ajena.

Existía, además, un derecho de retención que los clubes podían ejercer unilateralmente y que resultaba un abuso, llegando incluso a compararse con una forma de «esclavitud».

Este «derecho de retención» era una práctica casi feudal, arbitraria e injusta, que todos los clubes profesionales podían aplicar a sus futbolistas de manera discrecional y sin apenas freno una vez expirado el vínculo contractual entre ambas partes. Se trataba de un abuso en toda regla, reñido con la jurisprudencia laboral, con los principios más elementales de libertad de contratación y de mercado, e incluso con la Carta de Derechos Humanos.

Era una norma que afectaba únicamente a los jugadores españoles y que los clubes utilizaban para retener a sus futbolistas durante el año en que concluía su contrato.

Así, al finalizar la duración prevista entre las partes, si el club no tenía intención de seguir contando con los servicios del jugador, este quedaba libre. Si ambas partes estaban de acuerdo en prorrogar la relación, tampoco había problema: se firmaba un nuevo contrato y el asunto quedaba resuelto.

El problema surgía cuando el club deseaba mantener al jugador, pero este quería cambiar de aires. En esos casos, independientemente de la voluntad del futbolista, los clubes podían ejercer este llamado derecho de retención, aplicando un incremento del 10 % en el salario del jugador y, automáticamente, extendiendo la relación entre ambas partes de manera indefinida.

Esta injusta práctica constituyó uno de los cimientos del profesionalismo futbolístico, y su abolición se convirtió en uno de los principales objetivos reclamados durante años por los jugadores más activistas. Solo a finales de los años 70, con la aparición de la AFE (Asociación de Futbolistas Españoles) —el sindicato del sector— y la convocatoria de la primera huelga del fútbol español, se logró acabar con esta deleznable práctica e incluir a los futbolistas y entrenadores en el régimen general de la Seguridad Social.

En estos años, algunos futbolistas comenzaron a percatarse de la importancia de contar con un representante que velara por sus intereses, lo que generó un nuevo panorama en el mercado futbolístico y permitió que la figura de los agentes adquiriera mayor relevancia.

A nivel estatal, podemos señalar que la primera vez que se habló de un representante que actuara en defensa de los intereses de un jugador fue con la llegada a Barcelona del mito Diego Armando Maradona. Diego llegó acompañado por su inseparable Jorge Cyterszpiller, primer representante y amigo de la infancia, que, con un look capilar muy similar al del jugador, revolucionó la ciudad condal y el mundo del fútbol.



Figura 1. Diego Maradona y su representante Jorge Cyterszpiller en la presentación con el FC Barcelona



Fuente: Infobae, 2021, <https://goo.su/ppWm>

Cyterszpiller, agente de Maradona entre 1977 y 1985, representó y negoció los traspasos del astro a Boca Juniors (1981), al FC Barcelona (1982) y al Napoli (1984). Posteriormente, su lugar fue ocupado por Guillermo Coppola.

Durante esos años, junto a Maradona creó la empresa «Maradona Producciones» para gestionar el fenómeno futbolístico, comercial y periodístico que rodeaba al jugador, con la que firmó contratos millonarios con marcas reconocidas en todo el mundo.

A partir de ese momento, los clubes ya no negociarían únicamente con los jugadores los contratos laborales; de hecho, dejaron de hablar con ellos directamente para tratar únicamente con sus representantes en muchos otros temas.

No obstante, durante los años 80, en España, la mayoría de los jugadores nacionales carecía de un representante o agente que defendiera sus intereses.

Por aquel entonces, José Ramón Alexanco, defensa central destacado de esa década, fue portada de los diarios deportivos por haber sido el fichaje más caro del fútbol español hasta esa fecha (100 millones de pesetas). Tallin, como lo conocen sus amigos, llegó al FC Barcelona en 1980 con 24 años, traspasado desde el Athletic Club, siendo considerado el mejor defensa central del momento. Con el FC Barcelona disputó 400 partidos, consiguiendo 17 títulos, entre los que destacan cuatro Ligas (1984/85, 1990/91, 1991/92 y 1992/93); una Copa de

Europa (1991/92), en la que, como capitán, tuvo el honor de levantar por primera vez para el club catalán el trofeo; una Supercopa de Europa (1991/92) y dos Recopas de Europa (1981/82 y 1988/89).

Figura 2. José Ramón Alexanco levantando la Copa de Europa con el FC Barcelona



Fuente: Lesportiu de Catalunya, 2017, <https://goo.su/vqVNxJv>

Sin duda, en su momento, Alexanco fue uno de los jugadores nacionales más reconocidos y cotizados del mercado futbolístico, deseado por múltiples clubes y que, como él mismo recuerda, jamás tuvo un representante.

Sus contratos, tanto con el Athletic Club como con el FC Barcelona (como jugador) o con otros equipos con los que ha trabajado como técnico, siempre fueron negociados por él mismo. De joven, comentaba las condiciones con sus compañeros veteranos en el equipo de turno, quienes le aconsejaban cómo «regatear» con el club. Ya de veterano, con la experiencia acumulada, no se veía en la necesidad de pedir consejo a nadie.

Esto, además, era lo habitual en todos los equipos españoles profesionales en los años 80. Los jugadores gestionaban su carrera sin la intervención de agentes, confiando en los clubes o, ocasionalmente, en asesores personales para manejar sus contratos y negociaciones.

Sin embargo, a medida que el deporte se profesionalizaba y crecía en términos de dinero y visibilidad, la necesidad de expertos en la gestión de la carrera del deportista se hizo cada vez más evidente.

De hecho, la necesidad no fue solo de los jugadores: los clubes también se vieron aliviados con la aparición de los agentes, al no tener que «pelear» directamente con los jugadores por los contratos cada vez más complejos. En opinión de Alexanco, «los agentes fueron inventados por los clubes para no tener que discutir con los jugadores».

Dicha afirmación tiene sentido, ya que, cuando se alcanza un alto nivel de complejidad en la regulación de las relaciones entre el jugador y el club, siempre es mejor dejar las negociaciones y discrepancias a terceros —más profesionales y preparados que los jugadores— que entrar a discutir con el propio jugador los detalles de su relación laboral, evitando así las posibles distorsiones que dicho proceso podría generar en su rendimiento deportivo.

También cabe resaltar que, en aquellos primeros años, los honorarios de los agentes, como era natural, solían ser abonados por los propios jugadores, quienes suscribían el correspondiente acuerdo o contrato con su representante, en el que se establecían las condiciones de su asociación, básicamente la retribución que el jugador pagaba al agente por su intervención en la negociación de sus contratos, normalmente un porcentaje de lo que percibía.

Profesionalización y crecimiento: años 90

El verdadero cambio en la industria del fútbol y el auge de los agentes se produjo en la década de los años 90, cuando se dio el boom de las retransmisiones deportivas, la liberalización de los canales de televisión y la televisión de pago.

Esto provocó la globalización del deporte en general, y del fútbol en particular, haciendo que empezara a circular una enorme cantidad de dinero en el mercado futbolístico, tanto por los fichajes de los jugadores y el incremento de sus salarios, como por los elevados ingresos que recibían los clubes por contratos televisivos y el desmesurado interés por los patrocinios deportivos.

Además, la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el denominado caso Bosman, del 15 de diciembre de 1995, liberalizó de manera impensable hasta entonces el mercado de jugadores dentro de la Unión Europea (UE).

Dicha sentencia declaró ilegales las indemnizaciones por traspaso y los cupos de extranjeros que podían alinearse en un equipo cuando se trataba de

ciudadanos de la UE, ya que tales medidas suponían, de facto, una limitación a la libre contratación de jugadores y contradecían las normas laborales y comerciales de la UE.

La abolición de estas limitaciones generó efectos notables en el fútbol europeo, pues a partir de entonces los jugadores empezaron a poder negociar nuevos contratos directamente con sus clubes, así como finalizar los vínculos laborales libremente, y todos los equipos pudieron nutrirse con jugadores de cualquier país miembro de la UE sin que estos ocuparan plaza de extranjero.

Con ello, el mercado futbolístico se volvió mucho más atractivo y activo, se incrementó la competencia de talentos y las cadenas de televisión hicieron del fútbol su principal objetivo de emisión.

Esta circunstancia provocó la llegada masiva de dinero al fútbol europeo y acrecentó enormemente las dificultades en la negociación de las condiciones laborales de los jugadores con los clubes, haciéndose palpable la necesidad de contar, tanto desde el punto de vista del club como del jugador, con profesionales especializados en este tipo de contratos.

Por ello, a partir de 1995, los agentes de futbolistas comenzaron a especializarse, no solo en la negociación de los contratos de traspaso y laborales de los jugadores, que resultaban mucho más lucrativos que anteriormente, sino que también empezaron a extender su asesoramiento a otras facetas de la «vida deportiva» del jugador.

El patrocinio deportivo

El cambio del mercado con la entrada de nuevos operadores, como las marcas de ropa deportiva o las cadenas de televisión, y la globalización del sector del fútbol, hizo que los jugadores demandaran un asesoramiento más integral, ya que sus ingresos no tenían su origen únicamente en su actividad como futbolistas, sino que también eran sujetos codiciados por las grandes marcas de ropa deportiva para que usaran sus botas y/o equipación o actuaran como embajadores de las mismas.

Por ello, los contratos de patrocinio y de derechos de imagen de los futbolistas se empezaron a hacer muy comunes, y los jugadores comenzaron a percibir otras fuentes de ingresos nada despreciables como consecuencia de dichas relaciones. De hecho, los contratos de imagen y patrocinio personal del jugador se convirtieron en una parte fundamental de sus ingresos, lo que incrementó la demanda de agentes especializados en *marketing* y derechos comerciales que atendieran debidamente las necesidades de los jugadores.

A modo de antecedente, conviene indicar que la relación entre jugadores top y marcas de ropa deportiva existía desde antaño, pero el patrocinio deportivo personal de los futbolistas comenzó a extenderse en los años 70. Sin duda, hubo un antes y un después en el sector con la disputa del Mundial de Fútbol de Alemania 1974.

En aquel momento, el futbolista más renombrado era Johan Cruyff. Este disponía de un contrato personal con la marca alemana Puma; sin embargo, la selección holandesa acababa de firmar un contrato con su competidor directo, Adidas, para lucir la equipación de dicha marca durante su participación en el evento.

Cruyff se negó a vestir ropa de Adidas y llegó a amenazar con no jugar el Mundial si se le obligaba a usar la marca del competidor de Puma. Finalmente, se llegó a una solución curiosa: Cruyff lució una camiseta diferente a la de sus compañeros durante todo el Mundial. Mientras todos los jugadores de la selección de Países Bajos vestían la camiseta con las tres rayas emblemáticas de Adidas, Johan lucía la misma, pero con solo dos rayas, sin que se hiciera visible su relación personal con la marca Adidas.

Figura 3. Johan Cruyff y la selección de Países Bajos durante el Mundial de Alemania 1974, luciendo la camiseta con dos rayas de Adidas



Fuente: Infobae, 2012, <https://goo.su/FzB2RSO>

Este conflicto supuso un hito histórico del patrocinio deportivo en el mundo del fútbol y estimuló a las marcas a definir estrategias comerciales más agresivas y ambiciosas para consolidarse como referentes en el sector.

Así, las marcas existentes en ese momento, y las que luego se sumaron a la tendencia, se lanzaron sobre los mejores futbolistas en una competencia abierta con un único objetivo: vender más botas y camisetas que su competidor, obtener un mejor posicionamiento en el mercado y, por ende, lograr mayor visibilidad en todo el mundo.

Gran parte del auge del patrocinio deportivo en Europa durante los años 90 se debe, sin duda, a la marca Nike.

La marca estadounidense llevaba tiempo fabricando calzado deportivo, pero no fue hasta 1978 que lanzó su primera línea de ropa deportiva. A principios de los años 90, se fijaron como objetivo conquistar el fútbol, primero convirtiéndose en patrocinador oficial del Mundial de Fútbol de 1994 en EE. UU. y luego enviando a la sede de Frankfurt a un grupo de diseñadores que revolucionaron la imagen de las camisetas de clubes como el Paris Saint-Germain, el Olympique Lyonnais o el Borussia Dortmund.

Esta guerra entre marcas se llevaba, y se sigue llevando, a cabo en varios escenarios. Por un lado, para hacerse proveedor de la equipación y vestir en el terreno de juego a los mejores clubes y selecciones; por otro, para atraer a los mejores futbolistas de cada momento, no solo para que calzaran sus botas, sino también para que fueran imagen de la compañía.

Comenzó entonces una carrera entre las marcas más poderosas, ricas e influyentes para obtener el mayor número de equipos y estrellas. Actualmente, esta competencia se traduce en los siguientes ejemplos:

- **Nike** viste a clubes como el FC Barcelona, el Paris Saint-Germain, el Liverpool FC, el Chelsea FC o el Inter de Milán, y dispone de contratos de patrocinio personal con jugadores como Gavi (FC Barcelona), Erling Haaland, Phil Foden o Rodri (Manchester City), Kylian Mbappé y Vinicius (Real Madrid) o Lautaro Martínez (Inter de Milán).
- **Adidas** se encarga de equipar a clubes como el Real Madrid, el Manchester United, el Bayern de Múnich, la Juventus o el Arsenal FC, y de calzar jugadores como Lamine Yamal o Pedri (FC Barcelona), Jude Bellingham (Real Madrid) o Julián Álvarez (Atlético de Madrid).
- **Puma**, que no se queda atrás, viste a equipos como el Manchester City, el Milan, el Borussia Dortmund o el Valencia CF.



Este entorno generó un crecimiento exponencial de las relaciones entre jugadores, clubes y marcas, en el que cada una buscaba lo mejor para sus intereses, lo que hizo imprescindible un mejor asesoramiento y una especialización en los interlocutores.

Llegados a este punto, los agentes, para ofrecer un buen servicio a sus clientes o jugadores, no podían limitarse únicamente a gestionar los contratos laborales o los traspasos, sino que se vieron obligados a ampliar su prestación de servicios a materias como los derechos de imagen, los patrocinios y otros aspectos relacionados.

Consolidación: años 2000

En coincidencia con la necesidad de contar con un asesoramiento más profesional y especializado, se produjo otro fenómeno relevante relacionado con la figura de los agentes.

Si al principio solo los jugadores más renombrados, como Maradona o Cruyff, disponían de este tipo de representantes, a medida que las relaciones entre clubes, jugadores y marcas se complejizaban —no solo en términos jurídicos, sino también económicos—, la necesidad de contar con un profesional que velara por los intereses de los futbolistas se extendió a jugadores de edad cada vez más temprana.

Así, mientras que en los años 80 prácticamente ningún jugador español contaba con agente, en la década de 2000 la mayoría de los futbolistas a partir de los 18 años tenía un representante.

Un ejemplo de ello es Anderson Luis de Souza (Deco), jugador brasileño nacionalizado portugués, cuya extraordinaria trayectoria profesional incluye dos ligas (2004/05 y 2005/06) y una UEFA Champions League (2005/06) conseguidas con el FC Barcelona, además de otros títulos nacionales y europeos obtenidos con el FC Porto.

Figura 4. Anderson Luis de Souza (Deco) levantando la UEFA Champions League con el FC Barcelona



Fuente: Mundo Deportivo, 2023, <https://goo.su/CrqEa>

Deco, actual director de fútbol del FC Barcelona, relata que no tuvo agente ni representante hasta cumplir los 18 años. A partir de ese momento, su carrera siempre estuvo respaldada por un profesional encargado de negociar por él. Esta fue la tónica habitual durante los primeros años del siglo XXI: los jugadores menores de edad quedaban mayoritariamente al margen de las «garras» de los agentes, pero una vez cumplidos los 18, todos contaban con uno.

A principios de los años 2000, no solo en España, sino en el mundo entero, los jugadores de los primeros equipos de los clubes de las categorías superiores de fútbol disponían de un agente, normalmente un profesional con años de experiencia en el sector. Este profesional podía trabajar individualmente o a través de una empresa de representación, pero ya no actuaba solo.

Al no limitarse la prestación de los servicios al momento puntual de firmar un contrato laboral o realizar un traspaso, el jugador necesitaba la figura del agente de manera mucho más continuada y para múltiples cuestiones.

Se hizo necesario el asesoramiento fiscal a nivel internacional debido a los cambios de equipo y de país de residencia que, con mayor o menor frecuencia, llevaba a cabo el jugador; así como el asesoramiento en materia de derechos de imagen y publicidad derivado de los contratos publicitarios o de marketing que el futbolista generaba en virtud de su condición profesional.

También se requería asesoramiento mercantil si el futbolista estaba interesado en constituir una sociedad que gestionase sus derechos de imagen u otros activos propios, así como orientación sobre cuestiones de residencia y nacionalidad en el país al que se trasladaba, temporal o definitivamente, para prestar sus servicios.

Todas estas necesidades propias de un futbolista debían ser cubiertas y satisfechas por su agente, de manera que el jugador pudiera dedicarse y centrarse exclusivamente en su profesión y en ofrecer su máximo rendimiento. Resulta evidente que, en este contexto, una única figura difícilmente podía abarcar todas las disciplinas requeridas para atender las necesidades del jugador y de su familia.

Por ello, el término «agente» se refiere, a partir de entonces, a una persona o sociedad que trabaja conjuntamente o en colaboración —ya sea de manera permanente o puntual— con otros profesionales expertos, cada uno en materias concretas; principalmente, colaboradores de confianza y abogados especializados en determinados ámbitos, como laboral, fiscal internacional, derechos de imagen, extranjería, entre otros.

La figura del «representante» amigo del jugador, con contadas excepciones, pasa a la historia para dar paso a las «agencias de representación», que amplían exponencialmente la cantidad y la calidad de personas que prestan asesoramiento a un único jugador.

Todo ello ocurre siempre con la presencia de un agente «titular» u oficial, al que todos los clubes y marcas saben que deben dirigirse si desean mantener relación con un determinado futbolista y con quien el jugador tiene firmado su contrato de representación. Una de las excepciones más relevantes a esta estructura es Leo Messi.

Messi, considerado por la mayor parte de los aficionados como el mejor jugador de la historia del fútbol, es el futbolista más laureado del planeta. Durante sus más de 20 años como jugador del FC Barcelona, consiguió 35 títulos, entre ellos 10 Ligas, 4 UEFA Champions League, 7 Copas del Rey, 8 Supercopas de España, 3 Supercopas de Europa y 3 Mundiales de Club. Además, ha ganado 8 Balones de Oro, 8 Premios FIFA al mejor jugador del mundo y 6 Botas de Oro, entre numerosos trofeos individuales.

Figura 5. Leo Messi junto a la colección de sus trofeos y títulos durante su etapa en el FC Barcelona



Fuente: Mundo Deportivo, 2021, <https://goo.su/UAI0s>

Messi ha sido asesorado a lo largo de toda su carrera futbolística, desde los 14 años, por su padre, Jorge Messi, como agente o representante. Los asuntos profesionales del jugador siempre se han gestionado como una empresa familiar, con Jorge como pilar a cargo de la empresa; su hermano Rodrigo maneja su agenda y publicidad, y su madre y su otro hermano, Matías, gestionan la Fundación Leo Messi, así como sus asuntos personales. Todo ello, claro está, complementado con un buen número de profesionales —principalmente abogados— y algún amigo que, de manera especializada, cubren las necesidades de la familia en todo momento.

Sin embargo, al margen de alguna excepción como la de Messi, la gran mayoría de los jugadores de élite, ya desde principios de este siglo, están siendo representados por agentes o agencias sin relación familiar o personal con ellos.

Los agentes o agencias más relevantes y pioneros en este mercado, que ofrecieron un servicio integral a los jugadores, fueron las siguientes:

- Mondial Sport Management & Consulting (Alemania)
- Gestifute (Portugal)
- Mino Raiola (Italia)
- Bahía Internacional (España)
- International Sport Management (Brasil)

Estas empresas y agentes, con multitud de trabajadores y colaboradores en todo el mundo, facturaban anualmente cientos de millones de euros y tenían entre sus representados a cientos de futbolistas de todos los países.

Figura 6. Mino Raiola, agente internacional de futbolistas (izquierda); Jorge Mendes, fundador de Gestifute y agente de jugadores de élite (derecha)



Fuente: Depor, 2021, <https://goo.su/zx63k>; Goal, 2017, <https://goo.su/KrGyo0>

Cualquier futbolista que empezaba a destacar era observado por estas agencias y se convertía en objeto de deseo recíproco: tanto por parte del jugador, que quería llamar su atención y formar parte de su elenco, como por la agencia, ávida de incrementar su «catálogo» con la nueva promesa a punto de despuntar.

Firmar con una de estas empresas era garantía para el jugador de acceder a los mejores clubes y a las mejores condiciones. A nivel estatal, Ginés Carvajal y Arturo Canales, de AC Talent, junto con otros históricos como JM Minguella o JM Orobitg, monopolizaban el mercado de futbolistas nacionales. Además, ya en aquel momento era habitual que se alterara el sujeto de pago de los honorarios de los agentes.

En tiempos pasados, el cliente —en este caso, el jugador— era el sujeto que pagaba la comisión del agente, quien prestaba sus servicios para obtenerle un mejor contrato y mayores ingresos por cualquier motivo (publicidad, marketing, etc.). Con el tiempo, de manera más o menos forzada, los clubes asumieron el pago de los honorarios del agente.

El principal motivo que llevó a este cambio fue que los jugadores, a través de sus agentes, empezaron a negociar sus contratos laborales con cantidades netas; es decir, el jugador quería percibir una cantidad determinada de dinero, «limpia» o neta, sin que luego tuviera que ver cómo gran parte de su salario se destinaba al pago de impuestos o a los honorarios del agente.

El proceso de adquisición o rescisión de un futbolista

Ya en los años 2000, al fichar a un nuevo jugador, lo habitual era que entre el club y el futbolista se firmasen hasta tres contratos diferentes:

- **Contrato laboral.** Fijaba las condiciones esenciales de la prestación de sus servicios, como la duración, la retribución, la cláusula de rescisión, entre otros aspectos.
- **Contrato de derechos de imagen:** derivado de la oportunidad que la Agencia Tributaria española concedió en su momento de declarar hasta el 15 % del total del salario del jugador como retribución por los derechos de su imagen, lo que suponía una tributación menor que la prevista para el IRPF. Este contrato podía ser firmado con el futbolista a nivel personal o a través de una empresa administrada o propiedad del mismo. Cabe mencionar que estos contratos de imagen están en desuso actualmente.
- **Contrato de representación con el agente:** mediante el cual el club se obligaba a pagar a este profesional el porcentaje pactado sobre la retribución total que iba a percibir el jugador durante la vigencia de la relación laboral.

Adicionalmente, si el jugador no llegaba como «agente libre» —es decir, tras finalizar su contrato con el club anterior— y era necesario pagar un traspaso al club de procedencia, se debía firmar un contrato de traspaso de los derechos federativos del jugador de un club a otro. En esta negociación participaba normalmente el agente del jugador —primer interesado en el cambio de equipo—, quien presionaba a un club para que dejara ir al futbolista y al otro para obtener el mejor contrato laboral posible.

Por tanto, existían hasta cuatro negocios jurídicos diferentes en una misma operación, cuya complejidad variaba según la categoría del jugador. Incluso en los casos más simples, se generaban contratos con múltiples condiciones a negociar entre las partes intervinientes; condiciones que, si bien algunas podían estar estandarizadas, la mayoría requerían meses de reuniones, discusiones y papeleo, con infinitas idas y vueltas de borradores hasta llegar al acuerdo final en todos los documentos. Este acuerdo solía alcanzarse, normalmente, en el último instante del periodo hábil para fichar o desfichar futbolistas de cada temporada.

En esta negociación a cuatro partes —club de origen, club de destino, jugador y agente— podían llegar a intervenir numerosos agentes, representantes y/o

intermediarios, junto con sus respectivos colaboradores o especialistas en materias concretas (fiscalistas, laboristas, expertos en derechos de imagen, etc.), tantos como partes hubiera en la negociación.

Así, el club de origen del jugador podía delegar en un agente o persona de confianza que se encargara de buscar equipo a un futbolista que ya no contaba con la confianza del cuerpo técnico, dentro de unos parámetros de plazo y retribución preestablecidos (un mandato para la venta de un jugador). Por su parte, el club de destino podía utilizar también un agente o intermediario de confianza para traer a un jugador en concreto. El jugador, por supuesto, se encontraba en todo momento representado por su propio agente y colaboradores.

Las negociaciones entre clubes y entre jugador y club o clubes podían extenderse durante años o cerrarse en pocas horas; en todo caso, generaban los contratos mencionados, los cuales debían firmarse en unidad de acto y siguiendo un orden cronológico muy preciso.

El primer documento a firmar sería, en caso de existir, el contrato de transferencia entre clubes. Un club no podía (ni puede) fichar a un futbolista si este tiene contrato vigente con otro club. Por tanto, el club de procedencia y el de destino debían ponerse de acuerdo en las condiciones económicas bajo las cuales un jugador dejaba el equipo A para incorporarse al equipo B.

Esto genera, además, la liquidación de la relación laboral del futbolista con el equipo A, lo que, a su vez, da lugar a una nueva negociación o discusión con el agente del jugador. Esto se debe a que la resolución por mutuo acuerdo de la relación laboral antes del plazo contractualmente establecido implica el pago de las cantidades reconocidas por el equipo A al jugador en su contrato laboral preexistente; sumas que pueden ser elevadas y de pago obligatorio a pesar de la finalización de la relación. Una vez firmada la liquidación con el jugador y el traspaso entre clubes, se puede proceder a la firma de los contratos relativos a la nueva relación entre el jugador y el equipo B.

Cuando se van a firmar estos nuevos contratos con el equipo de destino, todas las condiciones y términos ya se encuentran fijados de manera definitiva: nunca se firma un contrato de traspaso entre clubes si, previamente, el jugador y su agente no han llegado a un acuerdo definitivo con el equipo de destino. Por tanto, una vez firmado el contrato de traspaso, se procede inmediatamente a firmar el resto de contratos entre el jugador, su agente y el club de destino, de manera simultánea y en unidad de acto.

En todo este proceso, el jugador normalmente solo interviene al principio — mostrando su voluntad de incorporarse a un nuevo club, en unas condiciones

preestablecidas y acordadas con su agente— y al final, en el momento de firmar el o los contratos.

Resulta evidente que un proceso como este presenta una complejidad máxima cuando es llevado a cabo por clubes de primera categoría. Primero, porque debe realizarse únicamente durante dos cortos periodos de tiempo al año.

Así, el «mercado de fichajes» de jugadores se extiende anualmente en dos momentos: uno en verano, que dura dos meses (julio y agosto), y otro en invierno, durante el mes de enero. Fuera de estos dos periodos, salvo por motivos excepcionales, un futbolista no puede dejar o incorporarse a un club de fútbol.

Segundo, porque durante un mismo mercado el proceso puede implicar a un número más o menos elevado de jugadores de élite —unos para abandonar el club y otros para incorporarse—, todos ellos con, seguramente, distintos agentes y colaboradores, y, con total seguridad, diferentes demandas y necesidades, lo que da lugar a negociaciones que se llevan a cabo en paralelo.

De esta manera, también resulta evidente que el poder de los agentes en el proceso y su capacidad para influir en la negociación siempre ha sido preponderante y creció de manera notable durante los primeros años del siglo XXI. Y esto sucedió principalmente por dos motivos:

- Cuando un club se fija como objetivo a un jugador en concreto, hace todo cuanto está a su alcance para conseguirlo, lo que implica que esté dispuesto a ofrecer más —o mucho más— de lo que inicialmente considera razonable, y esto es bien conocido por los agentes.
- Un futbolista cotizado y en su mejor momento es objeto de deseo de todos los clubes de élite del mundo, y tanto el jugador como su agente saben que pueden «elegir» su destino: si no obtienen lo que desean en un club, siempre habrá otro dispuesto a concedérselo.

La llegada de los fondos de inversión. ***Third party ownership***

El poder de los agentes durante la década de 2000 creció exponencialmente, debido también a la competencia existente entre ellos.

Esto provocó que, al igual que los jugadores, los agentes y sus agencias se convirtieran en objeto de deseo de distintos fondos de inversión, que vieron en



su actividad la posibilidad de intervenir en un negocio muy lucrativo a corto y medio plazo, a la vez que daban cobertura económica a las necesidades de los agentes, dado el incremento del volumen de negocio generado por el fútbol a nivel europeo y mundial.

Es decir, para enrolar a los mejores jugadores, los agentes debían ofrecerles las mejores condiciones y servicios, más allá de un buen contrato económico con un club. Y no solo se trataba de cubrir las necesidades de los jugadores, sino también las de sus familias, principalmente los padres. Llegó un momento en que atender las demandas de tantos jugadores requirió la búsqueda y obtención de financiación externa por parte de los agentes o agencias.

En este contexto, a principios de la década de 2010 surgieron los ***third party ownership (TPO)***.

Resumidamente, el TPO es un acuerdo económico por el cual un tercero inversor —no un club de fútbol— adquiere y posee los derechos económicos (no los federativos) de un jugador. Este «tercero propietario» sufraga los gastos de formación y demás necesidades del jugador, generalmente en edades tempranas, a cambio de un porcentaje de su o sus futuros traspasos.

En la práctica, se trataba de una fórmula mediante la cual los inversores, a veces a través de agentes o agencias, compraban a los equipos de fútbol parte de los derechos de traspaso de los jugadores.

Esta práctica se inició en los años 90 como medio de financiación de equipos de fútbol en Europa del Este y Sudamérica, especialmente en Brasil, Argentina y Uruguay, y se extendió a Europa tras la crisis financiera de 2007, cuando los bancos restringieron los préstamos a los clubes con problemas de liquidez.

Resulta evidente que, si existe un fondo de inversión (TPO) que lleva años financiando la formación de un jugador determinado y ostenta el derecho a cobrar todo o parte de la cantidad que perciba el club en el que milita cuando haya un traspaso a otro equipo, ese inversor (TPO):

- estará directamente interesado en esa transacción para recuperar su inversión;
- puede llegar a influir en la competición si, ostentando diversos TPO sobre distintos jugadores, los mueve a su conveniencia de un equipo a otro.

El primer caso que se hizo famoso fue el del futbolista argentino Carlos Tévez.



Una agencia, Media Sports Investment (MSI), a través de un acuerdo TPO, tenía en propiedad el 100 % de los derechos del jugador. Cuando Tévez fue traspasado del Corinthians (Brasil) al West Ham inglés en 2006, el Corinthians no recibió ninguna cantidad de dinero por el traspaso, sino que fue MSI la que se quedó con la totalidad de la suma que hubiera correspondido al club brasileño. Así se había estipulado en su contrato de inversión (TPO), sin que el equipo pudiera oponerse a ello.

Figura 6. Carlos Tévez (West Ham) y Anderson (Manchester United), ejemplos de jugadores vinculados a acuerdos de *third party ownership* (TPO)



Fuente: Robledo, 2007, <https://goo.su/joHaX>; Umarova, 2025, <https://goo.su/LImBXo>

Otro de los casos que salió a la luz fue el del jugador brasileño Anderson Luís de Abreu Oliveira (Anderson), quien en 2007 fue traspasado del Porto FC al Manchester United. Su agencia, Gestifute, recibió aproximadamente 4 millones de libras por la operación, habiendo invertido previamente en el Porto FC 3,75 millones de libras.

Los detractores de esta práctica afirmaban que los equipos podrían verse presionados para traspasar a un jugador con el fin de que el inversor obtuviera beneficios y que, además, se trataba de una especie de «servidumbre», ya que el jugador podía ser vendido de un club a otro sin recibir nada a cambio —todo lo percibía el inversor— cuando el TPO ostentaba el 100 % de los derechos económicos del futbolista.

La situación creada por los TPO, para algunos, constituía un peligro para el deporte. La razón es que los fondos de inversión interferían en el fichaje, renovación y traspaso de los futbolistas, condicionando así no solo su vida profesional, sino también la política deportiva de los clubes. Además, existía el riesgo de que se desvirtuara la competición, pues los fondos podían tener intereses en jugadores de equipos que competían entre sí.

Por el contrario, los partidarios de esta práctica entendían que los TPO ayudaban a los jugadores de entornos socioeconómicos más bajos a acceder a las mismas oportunidades que los demás futbolistas, especialmente en Sudamérica.

En estos países, sin terceros inversores, los jugadores tendrían que pagar grandes cantidades por adelantado para tener la opción de jugar en clubes de fútbol de alta categoría, especialmente en Europa.

Además, muchos clubes brasileños veían los TPO como una herramienta financiera que les ayudaba a monetizar un activo (el jugador) sin tener que pagarlo. Al igual que para una empresa es mejor alquilar un avión que comprarlo, puede ser más conveniente para un club alinear a un jugador sin pagarle, pues quien paga su salario es el TPO. Así, los TPO ayudaban a los clubes a compartir el riesgo de los jugadores o, mejor aún, a abstenerse por completo de cualquier riesgo. Además, con los TPO, clubes más modestos podían acceder a jugadores de mayor calidad a menor precio.

La mayoría de los inversores que entraron en este mercado eran conglomerados de empresas muy conocidas, como, por ejemplo, Creative Artists Agency, que representa a grandes figuras en Estados Unidos, como George Clooney o Tom Cruise. Un detallado informe de KPMG del año 2013 destapó la situación de esta atractiva fórmula país por país. En aquel momento, países como Reino Unido, Francia y Polonia ya la habían prohibido.

En España, esta práctica no estaba prohibida; al contrario, se había extendido considerablemente en los últimos años, habiendo sido principalmente utilizada por los clubes con dificultades económicas para obtener financiación con el fin de comprar nuevos jugadores. Había un total de 519 jugadores inscritos en nuestra liga mediante esta fórmula, 25 de los cuales pertenecían a cinco clubes de la primera división, con un valor total (los 519) de casi 2500 millones de euros, lo que suponía entre un 5 % y un 8 % del valor del mercado del fútbol estatal, con una importante previsión de incremento en los años venideros.

Tras años de debate y controversia, y ante la preocupación de que la utilización de los TPO pudiese afectar a la integridad de las competiciones, la FIFA prohibió totalmente la utilización de estos mecanismos de financiación mediante su Circular 1464 del 22 de diciembre de 2014, con entrada en vigor el 1 de mayo de 2015.

Dicha Circular incluyó en el *Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores* (RETJ) un nuevo artículo 18 *ter*:

“Propiedad de los derechos económicos de jugadores por parte de terceros. Ningún club o jugador podrá firmar un contrato con un tercero que conceda a dicho tercero el derecho de participar, parcial o totalmente, del valor de un futuro traspaso de un jugador de un club a otro, o que le otorgue derechos relacionados con futuros fichajes o con el valor de futuros fichajes” (FIFA, 2024, <https://goo.su/whhiu>).

Esta prohibición fue replicada en España por la Real Federación Española de Fútbol (RFEF), en el artículo 102.3 del *Reglamento General*:

“Ningún club concertará un contrato que permita a cualquier parte de dicho contrato, o a terceros, asumir una posición por la cual pueda influir en asuntos laborales y sobre transferencias relacionados con la independencia, la política o la actuación de los equipos del club” (RFEF, 2025, <https://goo.su/oA5tE1>).

Dada la limitación de la libertad de empresa que suponía la prohibición de los TPO, algunas ligas europeas —entre ellas, la española y la portuguesa— denunciaron, a principios de 2015, esta prohibición ante la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea.

Según la postura de los denunciantes, la prohibición de los TPO por parte de la FIFA contravenía tanto la normativa europea de defensa de la competencia como las libertades fundamentales de establecimiento, prestación de servicios, trabajo y circulación de capitales.

La decisión de la Comisión Europea fue no incoar expediente sancionador contra la FIFA y respaldar tácitamente la prohibición de este tipo de contratos cuando se refieren a un único jugador. A juicio de la Comisión, existen motivos que justifican la proporcionalidad de la medida y, por tanto, la competencia no se ve afectada por la mencionada prohibición.

Situación actual

Tras la prohibición de los TPO, su desaparición se produjo de forma paulatina, y los servicios prestados por los agentes volvieron a centrarse en el ámbito tradicional del asesoramiento y el seguimiento de la carrera de los futbolistas, aunque desde una perspectiva integral o «360 grados».

Tras la prohibición de los TPO, su desaparición se produjo de forma paulatina, y los servicios prestados por los agentes volvieron a centrarse en el ámbito tradicional del asesoramiento y el seguimiento de la carrera de los futbolistas, aunque desde una perspectiva integral o «360 grados».

Actualmente, los agentes son actores clave en todas las etapas de la carrera de un futbolista. Su función ha dejado de ser exclusivamente la de negociar salarios y transferencias para abarcar un abanico mucho más amplio de responsabilidades, como la planificación financiera, la gestión de relaciones públicas, las estrategias de marca personal y la protección legal del jugador.

Además, la presión mediática y la exposición global a través de las redes sociales exigen que los agentes gestionen también la imagen pública de los futbolistas, asegurándose de que sus decisiones no solo sean adecuadas desde un punto de vista financiero, sino también desde una perspectiva mediática y personal.

Por otra parte, el surgimiento de grandes agencias internacionales ha dado lugar a una concentración del poder en un pequeño grupo de agentes, quienes gestionan a los futbolistas más importantes del mundo.

Según Transfermarkt (s.f.), actualmente, las cinco principales agencias por volumen de contratación son:

- Wasserman (EE. UU.), con 1.098 jugadores —de los cuales 381 en primera división de sus respectivos países— y un valor de mercado total de 2,17 mil millones de euros.
- CAA Stellar (Reino Unido), con 880 jugadores —323 en distintas primeras divisiones— y un valor total de 2,10 mil millones de euros.
- Gestifute (Portugal), con 147 jugadores —82 en la máxima categoría de sus países— y un valor total de 1,46 mil millones de euros.
- CAA Base Ltd (Reino Unido), con 635 futbolistas —208 en primeras divisiones— y un valor total de 1,28 mil millones de euros.
- Unique Sports Group (Reino Unido), con 576 jugadores —132 en ligas de primera categoría— y un valor total de 1,07 mil millones de euros.

Volviendo al día a día de los clubes, Alexanco, actual director del fútbol formativo del FC Barcelona, confirma que hoy en día todo jugador que pertenezca a un gran club, a partir de los 13 o 14 años, ya dispone de un contrato de representación con un agente o agencia. Esto ocurre pese a que se trata de menores de edad, ya que los acuerdos se firman con sus padres o representantes legales. De hecho, hay jugadores aún más jóvenes que ya están ligados, de una forma u otra, a un representante.

Figura 7. Futbolistas juveniles del FC Barcelona en entrenamiento



Fuente: FC Barcelona, 2012, <https://goo.su/2hVuSR>

Sin ir más lejos, en las dos últimas temporadas, jugadores con edades muy tempranas han debutado y se han establecido de forma permanente en el primer equipo del FC Barcelona. Lamine Yamal, con 15 años; Pau Cubarsí, con 16; o Gavi, con 17 años, debutaron en competición oficial y ya son imprescindibles en el primer equipo del club y en la selección española, estando en disposición de ganar las máximas competiciones del fútbol europeo a nivel de clubes. Además, dos de ellos (Lamine y Gavi) son campeones de Europa de selecciones absolutas con España, y Pau Cubarsí es medalla de oro de los Juegos Olímpicos de 2024.

Figura 8. Lamine Yamal, Pau Cubarsí y Gavi, jóvenes talentos del FC Barcelona consolidados en el primer equipo



Fuente: Olé, 2023, <https://goo.su/F4Y2BL3>; Meridiano, 2025, <https://goo.su/aUDQHd>; TyC Sport, 2024, <https://goo.su/xPAcm6>

Estos jugadores, como no podía ser de otra manera, cuentan con agente desde edades muy tempranas (alguno ha tenido incluso más de uno) y, cuando aún no han finalizado sus estudios obligatorios ni poseen carnet de conducir, ya manejan importantes sumas de dinero, siendo objeto de veneración por parte de los aficionados y blanco de interés de las principales marcas comerciales.

Es un hecho, pues, que la necesidad de contar con un buen agente se adelanta cada vez más en la trayectoria del futbolista, siendo una necesidad tanto para el jugador como para el club.

Representación dual

Además de la anticipación de la edad a la que los jugadores acceden a los servicios de los agentes, otra de las características dominantes actualmente de este tipo de servicios es que la FIFA, desde el año 2015, ha autorizado expresamente la denominada «representación dual».

Resulta evidente que si un agente está para facilitar la vida de los jugadores y, al mismo tiempo, gestionar su carrera mientras se encuentran en un club —que es quien, efectivamente, paga sus honorarios— se podría pensar que, si el club desea mantener los servicios del jugador, los intereses del jugador y del club convergen en una misma figura: el agente.

La Reglamentación sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores (RETJ) de la FIFA, junto con otras normativas que abordaremos más adelante, ha venido reconociendo y regulando la prestación de servicios de los agentes a los futbolistas. En su versión de 2008, el RETJ permitía al agente actuar únicamente en representación de una parte: del jugador o del club en una misma operación, evitando así un supuesto conflicto de intereses.

Se prohibía, por tanto, la denominada «intermediación o representación dual», es decir, la prestación de servicios de intermediación por un mismo agente a favor de ambas partes (jugador y club) de manera simultánea en una misma transacción (compra, traspaso, cesión o renovación). No obstante, lo que por primera vez se reconocía y permitía era que el jugador pudiera autorizar por escrito al club para que este abonara los honorarios al agente en su nombre, práctica que, en la realidad, ya venía ocurriendo desde tiempo atrás.

La publicación por parte de la FIFA, en el año 2015, del Reglamento sobre las Relaciones con Intermediarios abrió expresamente la posibilidad de acogerse a la representación dual, además de permitir la intermediación en favor exclusivo del jugador o del club. Sin embargo, para que esto fuera válido, se exigía que tanto el jugador como el club otorgaran su consentimiento expreso por escrito, reconociendo que no existía conflicto de intereses, antes de iniciar las negociaciones correspondientes. Asimismo, debían dejar constancia —también por escrito— de cuál de las partes (el jugador y/o el club) abonaría la remuneración al agente.

Actualmente, el *Reglamento sobre agentes de fútbol de la FIFA* (en adelante, RAFF), que entró en vigor parcialmente el 1 de octubre de 2023, admite la representación dual con una limitación: el club de destino únicamente podrá abonar, como máximo, el 50 % de los honorarios del agente. Como veremos en el módulo correspondiente, este precepto en particular —al igual que los relativos a la remuneración del agente— se encuentra suspendido en su aplicación por la circular n.º 1873 de la FIFA, de 30 de diciembre de 2023, hasta que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) se pronuncie de forma definitiva sobre los procedimientos y recursos interpuestos por los agentes contra el último reglamento de la FIFA relativo a sus servicios.

Este sistema de representación, más próximo a la realidad de la relación, genera importantes ventajas fiscales para los clubes de fútbol, lo que conlleva un ahorro significativo en la siempre millonaria contratación de un jugador.

El tratamiento fiscal que, en España, se ha venido aplicando históricamente a este tipo de servicios era uniforme: se considera una retribución en especie al jugador. Los servicios de los agentes, debido a su elevado coste y, en ocasiones, a su falta de transparencia, han sido objeto de inspección por parte de la autoridad tributaria desde hace más de diez años. Esta siempre ha considerado que, aunque la transacción monetaria y contractual se produzca entre el club y el agente, en realidad, este último está prestando un servicio al jugador. Lo que hace el club es pagar ese servicio por cuenta del jugador.

Se entiende que el pago al agente constituye una mayor retribución del jugador por los servicios prestados al club; es decir, un pago en especie. La figura de la «representación dual», ya aceptada y reconocida por la FIFA, cambia el panorama. Un mismo agente (el del jugador) interviene en una transacción concreta —principalmente, en su contratación— en beneficio de ambas partes. Tanto el jugador como el club acuerdan llevar a cabo esa transacción y, antes de iniciar las negociaciones, consienten que sea el agente quien actúe como intermediario, sin que ello suponga un conflicto de intereses, al estar ambas partes informadas y aceptarlo expresamente.

Esto implica que, en el contrato de prestación de servicios o intermediación que se firma entre el agente y el club como parte del proceso de contratación del jugador, debe hacerse constar expresamente dicha circunstancia y pactarse que la retribución del agente se abonará sobre la base de que los servicios han sido prestados en beneficio del jugador y del club por igual; es decir, al 50 %.

Este modelo contractual genera un tratamiento fiscal distinto, que conlleva un ahorro para el club en comparación con la estructura anterior, en la que se consideraba que el club pagaba el 100 % como retribución en especie del jugador.

En este caso, solo el 50 % de los servicios (los prestados al jugador) se considera como retribución en especie al jugador; el otro 50 % no. El coste soportado por el club, tanto por la parte de los servicios prestados al jugador como por los prestados a favor del club, es deducible en el impuesto de sociedades del club. El agente debe emitir dos facturas diferentes: una por cada uno de los servicios prestados a cada parte

Como era previsible, la puesta en práctica de esta estructura ha generado no solo controversia en la negociación de las operaciones con los agentes y los jugadores, sino también inspecciones generalizadas a los clubes de fútbol por parte de la AEAT, con resultados variados y contradictorios entre sí.

Existen decisiones de la Inspección que no aceptan el tratamiento fiscal dado por el club a la representación dual; otras lo aceptan, pero no en el porcentaje estipulado del 50 %, sino con una distribución diferente (por ejemplo, 70 % para

el jugador y 30 % para el club, o viceversa, u otros porcentajes). Finalmente, la mayoría de las resoluciones más recientes sí aceptan la fiscalidad de la representación dual al 50 %.

En todo caso, a la fecha, no existe una doctrina tributaria ni jurisprudencial firme sobre este asunto, ya que las distintas decisiones se encuentran recurridas, ya sea por los clubes o por la Inspección Tributaria.

Regulación histórica del agente

La revisión cronológica de la normativa emitida por la FIFA sobre esta materia demuestra lo conflictiva y confusa que resulta esta figura, tanto en lo relativo a los derechos y obligaciones que se ha pretendido imponer a la labor de los agentes como en cuanto a su denominación misma.

La propia FIFA ha ido modificando con el tiempo la forma en que se refiere a esta normativa, pasando de «agentes» en sus inicios a «intermediarios» posteriormente, para, más recientemente, volver al término «agentes».

En todo caso, mucho antes de que la FIFA, entidad rectora del fútbol a nivel mundial, decidiera empezar a regular esta figura, los agentes ya tenían un papel relevante en el negocio del fútbol, siendo uno de los motores en las transferencias y la contratación de jugadores.

Como se señaló anteriormente, los inicios de esta figura pueden datarse en las décadas de 1950 y 1960; sin embargo, no fue hasta 1994 cuando la FIFA promulgó el primer cuerpo normativo expresamente dirigido a regular esta materia: el *Players' Agents Regulations* o *Reglamento de agentes de jugadores* (RAJ94).

Reglamento de agentes de jugadores de 1994

El *RAJ94* impuso un estricto sistema de licencias para los agentes, con el objetivo de que únicamente pudieran participar en las negociaciones entre equipos y jugadores quienes poseyeran una licencia oficial concedida por la asociación nacional dependiente de la FIFA, en nuestro caso, la RFEF. Esta concesión, una vez superados los trámites burocráticos, estaba además condicionada a la presentación, por parte del agente, de un depósito de garantía de 200 000 francos suizos, lo que restringía significativamente la posibilidad de que personas sin recursos suficientes pudieran acceder a estas licencias. Así nacían los «agentes FIFA».

Asimismo, se dispuso que la vigencia de los contratos entre agentes y jugadores o clubes no podía exceder de dos años.

Este primer intento por regular a los agentes requirió una modificación en diciembre de 1995, que entró en vigor el 1 de enero de 1996, debido a distintas reclamaciones interpuestas por algunos agentes ante la Comisión Europea. Esta resolvió, entre otras cuestiones, que las condiciones impuestas por la FIFA para la obtención de la licencia:

- restringían el libre acceso de los agentes al mercado;
- promovían la discriminación entre ciudadanos.

Por tanto, el referido cuerpo normativo resultaba incompatible con las disposiciones en materia de competencia de la Unión Europea. Como consecuencia de dicha decisión, la FIFA se vio obligada a dictar un nuevo reglamento.

Reglamento de agentes de jugadores de 2001

Este nuevo reglamento (RAJ01) fue aprobado por el Comité Ejecutivo de la FIFA el 10 de diciembre de 2000, en Roma, y entró en vigor el 1 de marzo de 2001. En virtud de esta modificación, solo podían ser agentes las personas físicas (no las agencias o empresas), y se prohibía la utilización de agentes que no tuvieran la «licencia FIFA», salvo el padre, los hermanos o la esposa del jugador, quienes sí podían actuar como agentes de su familiar, siempre que fueran abogados; en caso contrario, tampoco podían actuar como tales.

Además, a partir de entonces, los agentes que quisieran obtener una licencia debían (i) demostrar una reputación intachable y (ii) aprobar un examen escrito ante la asociación nacional, con el fin de valorar sus conocimientos legales en relación con la normativa deportiva de la FIFA aplicable a sus actividades.

Estos exámenes se convocaban dos veces al año y de manera simultánea en todo el mundo. Si se aprobaba el examen, el agente debía suscribir un seguro de responsabilidad civil con las características definidas por su asociación nacional. Solo en caso de no presentar dicho seguro, se le exigía realizar un depósito como garantía de 100 000 CHF.

Se mantenía la obligación de que la relación entre el agente y el jugador o el club se formalizara por escrito mediante el correspondiente contrato, al que se añadía un anexo con un modelo de contrato de representación.

Se establecía que la remuneración del agente debía acordarse de común acuerdo con el jugador y consistía en un porcentaje sobre sus percepciones. En caso de no existir acuerdo sobre el porcentaje, este se fijaba en un 5 %. Los

menores tenían prohibido firmar contratos de representación, salvo que lo hicieran con el consentimiento de sus representantes legales.

Otras características eran que solo se podía representar a una parte en cada transacción, que estaba prohibido incitar a un jugador a resolver su contrato con el club y que se podía obtener un registro como agente a nivel nacional —únicamente con la asociación del país correspondiente al lugar de residencia del agente— pero solo para transacciones internas (nacionales, no internacionales). Tras la entrada en vigor del *RAJ01*, en 2008 se volvió a revisar la normativa.

Reglamento de agentes de jugadores de 2008

Este reglamento (*RAJ08*) fue aprobado por el Comité Ejecutivo el 29 de octubre de 2007 y entró en vigor el 1 de enero de 2008. Con él, la FIFA introdujo nuevas modificaciones al reglamento anterior, cuya novedad más significativa fue la limitación de la labor de los agentes a cuestiones estrictamente relacionadas con la negociación de (i) contratos laborales de jugadores de fútbol y sus renovaciones, y (ii) transferencias de los derechos federativos de los futbolistas de un equipo a otro.

La FIFA restringió la regulación de esta figura al ejercicio exclusivo de dichas actividades. Cualquier otra actividad o servicio que prestara el agente al jugador o al club quedaba excluido de su regulación y, por tanto, fuera de su competencia, quedando sujeta a la ley común general aplicable a la relación entre el agente y el jugador o el club, según lo establecido en el contrato de representación.

También se obligó a las asociaciones nacionales a publicar el listado de agentes licenciados y se limitó la duración de la licencia a cinco años, tras los cuales el agente debía rendir nuevamente un examen.

Del mismo modo, se prohibió la multirrepresentación (o representación dual, ya mencionada), es decir, representar tanto al club como al jugador en una misma operación. Solo se podía representar a una de las partes, y en el contrato de representación podía indicarse quién abonaría los honorarios del agente: el jugador o el club.

Además, se redujo al 3 % la remuneración del agente en caso de desacuerdo entre las partes, y se prohibió que el agente contactara con jugadores que ya tuvieran un representante con el objetivo de captar sus servicios.

Otra de las modificaciones relevantes introducidas fue la prohibición expresa de que el agente percibiera remuneración por conceptos distintos de los estrictamente previstos en el reglamento; es decir, no podía recibir cantidades

correspondientes a la compensación pagada por un club a otro como consecuencia de una transferencia, ni pagos por la formación del jugador o por el mecanismo de solidaridad, ni disponer de derechos sobre transferencias futuras del jugador (*third-party ownership* o TPO).

Mediante el *RAJ08*, la FIFA también requirió a sus federaciones asociadas la implementación de una normativa aplicable a los agentes a nivel nacional. Esta disposición daría lugar, más adelante, a reformas orientadas a desregular esta actividad, dado que, entre otras cuestiones:

- únicamente entre el 25 % y el 30 % de las transferencias internacionales eran gestionadas por intermediarios con licencia;
- existían dificultades en la implementación local del *RAJ08*;
- se producían conflictos entre las leyes nacionales y la normativa de la FIFA.

Hasta ese momento, además, todos los reglamentos (*RAJ94*, *RAJ01* y *RAJ08*) preveían un sistema de sanciones por incumplimientos por parte de los agentes, que podían ir desde una advertencia hasta la retirada de la licencia. Los órganos competentes dentro de la FIFA eran los encargados de resolver las disputas generadas por esta actividad.

Este sistema se mantuvo hasta que, durante el 59.º Congreso de la FIFA, celebrado el 3 de junio de 2009, la organización decidió emprender una reforma más profunda con el objetivo de crear un sistema más transparente. Después de años de trabajo, en 2014 se dictó una nueva regulación.

Reglamento sobre las relaciones con intermediarios de 2014

Este reglamento (*RR14*), aprobado por el Comité Ejecutivo el 21 de marzo de 2014, entró en vigor el 1 de abril de 2015 y derogó en su totalidad el *RAJ08* y la normativa anterior. Supuso un cambio radical en el enfoque de la relación.

Entre las principales disposiciones del nuevo reglamento se encuentran las siguientes:

- Cambió la denominación del sujeto de «agente» a «intermediario».
- Eliminó expresamente el sistema de licencias.
- Reconoció a las personas jurídicas como sujetos habilitados para ejercer la actividad.
- Admitió la posibilidad de representación dual.

En definitiva, liberalizó la actividad del agente, que dejó de estar restringida por exámenes o licencias otorgadas por la FIFA.

En contrapartida, se implementó un sistema de registros mediante el cual cada operación en la que participara un intermediario debía ser registrada por la federación nacional en cuyo ámbito se realizara la operación, quedando en manos de las asociaciones nacionales la responsabilidad de regular la figura del intermediario.

El *RR14* establecía únicamente disposiciones mínimas y recomendaciones para que las asociaciones nacionales adoptaran las normas necesarias con el fin de regular y sistematizar las actividades de los agentes en su territorio.

Además, incluía otros elementos que acercaban esta figura a la de un contrato de trabajo ordinario, como la remuneración o la posibilidad de que la actividad se ejerciera de manera gratuita.

Por otro lado, siendo una de las cuestiones más relevantes para el gremio de los agentes, la FIFA, con el objetivo de racionalizar las comisiones que percibían los intermediarios —las cuales no estaban sujetas a ningún criterio limitativo más allá de la voluntad de las partes—, recomendó (solo recomendó) limitar su remuneración a una cantidad equivalente al 3 % sobre el salario bruto percibido por el jugador en caso de contrataciones, o sobre el importe de la operación o traspaso, en caso de transferencias.

También se trasladó a las asociaciones nacionales el régimen sancionador en caso de incumplimientos.

Esta desregulación tuvo efectos importantes sobre el sector y no logró dejar satisfechos a ninguno de los operadores.

Por un lado, la FIFA no afrontó los problemas reales y se limitó a trasladar a las federaciones nacionales la responsabilidad sobre la regulación y gestión de la actividad. Por otro, minimizó la función de los intermediarios, considerándolos meros enlaces entre clubes y jugadores, cuando en realidad su trabajo ya se había ampliado y se desarrollaba de forma constante, ocupándose de múltiples aspectos de la vida del jugador, incluida su familia, su bienestar, etc.

El *RR14* provocó un aumento en el número de intermediarios con la entrada al sector de numerosas agencias. Esta cuestión —polémica en un inicio— acabó derivando en una mayor profesionalización de la actividad.

La recomendación del 3 % de retribución, en cambio, generó disparidad de criterios según la federación reguladora, lo que provocó una distorsión del mercado, ya que en la mayoría de los casos no se adoptó el mínimo sugerido

por la FIFA. Por ejemplo, en el caso de España no se estableció límite alguno respecto del porcentaje que podía percibir el intermediario.

Esto generó desconcierto a nivel internacional, dado que, en función del lugar de prestación del servicio, la operación podía resultar más beneficiosa o perjudicial para alguna de las partes.

Así, había países que recomendaban (solo recomendaban) el 3 % (como Inglaterra, Italia o México); otros aplicaban un límite del 3 %, salvo pacto en contrario (como los Países Bajos); algunos establecían un 5 % sobre el valor de la operación (Portugal); otros, un 8 % (Grecia); otros, un 10 % (Francia); y otros no fijaban límite alguno (España).

Reglamento de intermediarios de la RFEF

Fruto de esta regulación, la Comisión Delegada de la Asamblea General de la RFEF aprobó, el 25 de marzo de 2015, el RI15, que entró en vigor el 1 de abril del mismo año.

Su contenido consistía en una trasposición literal de la normativa del RRI14, adaptada a la realidad de la RFEF y a los órganos propios de la asociación estatal.

Esta regulación se mantuvo en vigor —a nivel estatal (*RI15*) e internacional (*RRI14*)— hasta que, como consecuencia del excesivo incremento en el importe de las operaciones en el mundo del fútbol y de la percepción generalizada sobre la sobredimensión de las comisiones pagadas a los intermediarios, junto con la pluralidad de normas en todo el mundo en relación con la regulación de su actividad —cuya diversidad dificultaba la armonización del sector y complicaba las reclamaciones en caso de incumplimientos por la ausencia de un sistema homogéneo que regulara la interacción de los intermediarios en la industria—, la Comisión de Grupos de Interés del Fútbol de la FIFA concedió su apoyo a un paquete de reformas de gran calado para el sistema de transferencias, dentro del cual se incluyó una transformación integral de la intervención de los intermediarios en la industria del fútbol.

Como resultado del trabajo de esta comisión, el 16 de diciembre de 2022, el Consejo de la FIFA aprobó un nuevo Reglamento sobre agentes de fútbol (RAJ23), que entró en vigor parcialmente el 9 de enero de 2023 en lo relativo a una parte general, y que debía haber entrado en vigor el 1 de octubre de 2023 en lo referente a las condiciones de remuneración de los agentes.

Y decimos «debía haber entrado en vigor» porque, hasta la fecha, ello no ha sucedido debido a la impugnación judicial, por parte de un gran número de

agentes, de las condiciones allí previstas, y a la estimación de esas pretensiones por un tribunal alemán, entre otros.

Esta decisión judicial provocó que la FIFA, mediante la circular n.º 1873 de 30 de diciembre de 2023, comentada anteriormente, se viera obligada a aprobar “la suspensión temporal en todo el mundo de las disposiciones del RFAF afectadas por la citada medida judicial alemana, hasta que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea se pronuncie de forma definitiva sobre los procedimientos pendientes relativos a dicho reglamento” (<https://goo.su/gyCUVMS>), situación en la que actualmente se encuentra la normativa.

10. CONCLUSIÓN

La figura de los agentes de futbolistas se originó en las décadas de 1950 y 1960, y no fue hasta principios de los años noventa que adquirió relevancia a nivel internacional.

Su auge e influencia llevaron a que la FIFA comenzara a regular su actividad en el sector del fútbol a partir de 1994.

La normativa sobre esta figura ha sido conflictiva y, debido a los constantes cambios en el sector, la FIFA la ha modificado de forma regular y frecuente.

Todas las regulaciones y sus reformas han estado orientadas a lograr una mayor transparencia en la actividad y, con ello, un equilibrio en el sistema de transferencias; todo en consonancia con la evolución del mundo del fútbol en general.

Asimismo, el objetivo de la FIFA siempre ha sido regular adecuadamente la actividad e incluir, de manera oficial, a los agentes dentro del sistema del fútbol asociación regulado. Se trata de garantizar que sus servicios se presten de forma profesional y de establecer una regulación más realista, que identifique los importes pagados en concepto de comisiones, procurando que no sean desmesurados, sino proporcionales, adecuados y justificados, respetando siempre la libertad de contratación entre las partes.

No obstante, la última reforma —que tendremos ocasión de revisar detalladamente en otro módulo de este curso— ha generado un alud de impugnaciones y recursos que han dejado, actualmente, la regulación del sector de los agentes en una provisionalidad poco conveniente.

Agradecimientos: el autor quiere agradecer a Jose Ramón Alexanco y a Luis Anderson de Souza (Deco) por compartir sus experiencias para la elaboración de este módulo.

Referencias

Depor. (2021). *FC Barcelona: Raiola metió a De Ligt en la reunión por Haaland para el mercado de fichajes de 2021.* <https://depor.com/futbol-internacional/espana/fc-barcelona-raiola-metio-a-de-ligt-en-la-reunion-por-haaland-para-el-mercado-de-fichajes-de-2021-noticia/>

FC Barcelona, (2012). *FC Barcelona.* <https://fcbarcelonanoticias.blogspot.com/2012/06/resultados-futbol-base-del-fc-barcelona.html>

FIFA, (2023). *Circular n.º 1873.* <https://www.sennferrero.com/wp-content/uploads/2024/01/Circular-1873-FIFA.pdf>

FIFA. (2024). *Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores (RETJ).* <https://digitalhub.fifa.com/m/77509169bd4d736e/original/Reglamento-sobre-el-Estatuto-y-la-Transferencia-de-Jugadores-Edicion-de-junio-de-2024.pdf>

Goal. (2017). *Mendes crece en el Barcelona y mengua en el Real Madrid.* <https://www.goal.com/es-ar/noticias/mendes-crece-en-el-barcelona-y-mengua-en-el-real-madrid/1w4l5jkc5417d1ssgra1kt9zp9>

Infobae. (2012). *Un equipo que revolucionó al fútbol, pero se quedaba sin el premio mayor.* <https://www.infobae.com/2012/07/06/657664-un-equipo-que-revoluciono-al-futbol-pero-se-queda-el-premio-mayor/>

Infobae. (2021). *La verdadera historia de Jorge Cyterszpiller, el primer representante de Maradona: los detalles de cómo nació la amistad y el final más doloroso.* <https://www.infobae.com/america/deportes/2021/11/02/la-verdadera-historia-de-jorge-cyterszpiller-el-primer-representante-de-maradona-los-detalles-de-como-nacio-la-amistad-y-el-final-mas-doloroso/>

KPMG. (2013). *Project TPO – Third-party ownership of players’ economic rights.* www.ecaeurope.com/media/1682/tpo-report.pdf

Lesportiu de Catalunya, (2017). *Wembley 92 i la fe de Montalbán.* <https://www.lesportiudecatalunya.cat/opinio/article/1157053-wembley-92-i-la-fe-de-montalban.html>



Meridiano, (2025). *Así fue el golazo de Gavi contra Betis para abrir el marcador*. <https://meridiano.net/futbol/asi-fue-el-golazo-de-gavi-contra-betis-para-abrir-el-marcador-video--202511516260>

Mundo Deportivo. (2021). *La espectacular foto de Messi y sus trofeos con el Barça*. <https://www.mundodeportivo.com/futbol/fc-barcelona/20210808/1001673419.html>

Mundo Deportivo. (2023). *Las 4 temporadas de Deco como jugador en el Barça: 1 Champions y 2 Ligas*. <https://www.mundodeportivo.com/futbol/fc-barcelona/20230913/1002068656/deco.html>

Olé, (2023). *El atacante zurdo de 16 años podría convertirse en el jugador más joven en disputar un Barcelona - Real*. https://www.ole.com.ar/futbol-internacional/espana/barcelona-lamine-yamal-romper-record-clasico-real-madrid-xavi-laliga_0_Jv76UA7Kry.html

Real Federación Española de Fútbol. (2025). *Reglamento General*. https://rfef.es/sites/default/files/2025-05/1262_Reglamento_General_Futbol_CD_24.04.2025_1_.pdf

Robledo, L. (2007). *Fox Sports emite debut de Carlos Tevez en el Manchester United*. PRODU. <https://www.produ.com/television/noticias/fox-sports-emite-debut-de-carlos-tevez-en-el-manchester-united/>

Transfer Markt, (s.f.). *Agencia de jugadores*. <https://www.transfermarkt.es/berater/beraterfirmenuebersicht/berater>

Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Union royale belge des sociétés de football association ASBL contra Jean-Marc Bosman, Royal club liégeois SA contra Jean-Marc Bosman y otros y Union des associations européennes de football (UEFA) contra Jean-Marc Bosman, Asunto C-415/93*. EUR-Lex. 15 de diciembre de 1995. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:61993CJ0415>

TyC Sport, (2024). *Barcelona blindó a Pau Cubarsí, la joya de la defensa: la multimillonaria cláusula*. <https://www.tycsports.com/espana/la-liga/barcelona-blindo-a-pau-cubarsi-la-joya-de-la-defensa-la-multimillonaria-clausula-id583257.html>

Umarova, N. (2025). *Ex-Man Utd midfielder Anderson faces jail over £143K child maintenance debt*. Kursiv. <https://uz.kursiv.media/en/2025-09-24/ex-man-utd-midfielder-anderson-faces-jail-over-143k-child-maintenance-debt/>

Referencias bibliográficas de consulta

Corcuera, I. (2022). Grilletes negreros en el mundo del balón. *Cuadernos de Fútbol*, 140. <https://www.cuadernosdefutbol.com/2022/03/grilletes-negreros-en-el-mundo-del-balon/>

Corcuera, I. (2017). Luis Guijarro: claroscuros de la intermediación futbolística. *Cuaderno de Fútbol*, 87. <https://www.cuadernosdefutbol.com/2017/05/luis-guijarro-claroscuros-de-la-intermediacion-futbolistica/>

Johan Cruyff Institute, (2023). «El nuevo Reglamento de Agentes de Fútbol de la FIFA tendrá un impacto significativo en la práctica de sus funciones». <https://johancruyffinstitute.com/es/blog-es/administracion-del-futbol/el-nuevo-reglamento-de-agentes-de-futbol-de-la-fifa/>

Relaño, A. (1980). Alexanco, el futbolista más caro de España. *El País*. https://elpais.com/diario/1980/06/10/ultima/329436006_850215.html

Vasco, M. A. (2016). Luis Guijarro: el primer representante moderno. *AS Deportes*. https://as.com/futbol/2016/04/08/portada/1460075694_234837.html