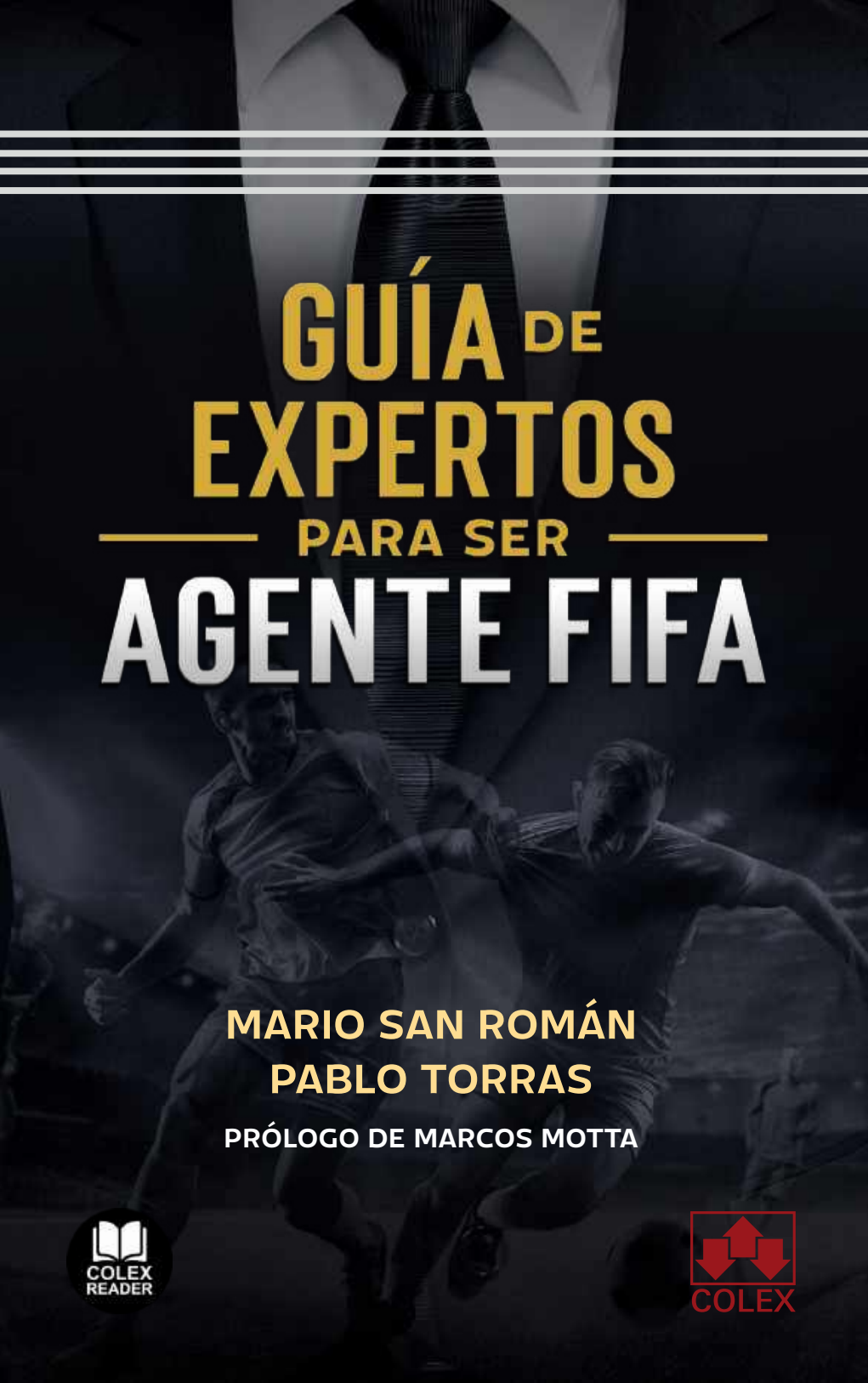




GUÍA DE EXPERTOS

— PARA SER —

AGENTE FIFA

MARIO SAN ROMÁN
PABLO TORRAS

PRÓLOGO DE MARCOS MOTTA



GUÍA DE EXPERTOS — PARA SER — AGENTE FIFA

Dirección

Mario Ocaña San Román

Pablo Torras Martínez

Prólogo

Marcos Motta

COLEX 2023

Copyright © 2023

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados. No obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L. habilitará a través de la web www.colex.es un servicio online para acceder a las eventuales correcciones de erratas de cualquier libro perteneciente a nuestra editorial, así como a las actualizaciones de los textos legislativos mientras que la edición adquirida esté a la venta y no exista una posterior.

© Mario Ocaña San Román

© Pablo Torras Martínez

© Editorial Colex, S.L.

Calle Costa Rica, número 5, 3.º B (local comercial)

A Coruña, C.P. 15004

info@colex.es

www.colex.es

I.S.B.N.: 978-84-1194-008-5

Depósito legal: C 1117-2023

“ Para los Agentes FIFA de todo el mundo: los guías y mentores más importantes de los jugadores; y para todos aquellos que educan, influyen y predicán con la profesión ”

AGRADECIMIENTOS

¿Cómo agradecer cuando hay tantas personas a las que se le debe algo?
Por su confianza en el proyecto, especial agradecimiento a Marcos Motta.

Y, en especial, agradecer a todos los profesionales
que hicieron posible este proyecto:

Alfonso Rodríguez Viñolo <i>(Nodo Football Agency)</i>	Jon Murguiondo Oriñuela <i>(PKF Attest)</i>
André Gribel de Castro Minervino <i>(Abogado Deportivo)</i>	Leticia Saldanha Ribeiro <i>(L&SP Advogados)</i>
Álvaro Martínez San Segundo <i>(Senn, Ferrero, Asociados)</i>	Mariano Bambaci <i>(IDA Sports)</i>
Arkaitz Coca Acedo <i>(Agente de futbolistas)</i>	Manuel Illanes Boguszewski <i>(Parmars Sports)</i>
María Belén Fernández Valiente <i>(González Mullin Kasprzyk & Asociados)</i>	Miguel Perea García <i>(Balms Abogados)</i>
Carlos Vega Núñez <i>(Real Betis Balompié)</i>	Mateo Liguori Rodríguez <i>(Abogado deportivo)</i>
Fernando Simó Camarero <i>(Nodo Football Agency)</i>	Pablo Sanzol García <i>(SD Eibar)</i>
Fernando Manuel Soria <i>(Ruiz Huerta & Crespo Abogados)</i>	Ricardo José Camilo Alípaz Loetz <i>(Alípaz Abogados)</i>
Fernanda Chamusca Paes <i>(Federación Paulista de Fútbol)</i>	Rodrigo Martín Quirós Calderón <i>(Alípaz Abogados)</i>
Jacobo Trigo Pérez <i>(Aurea Sports & Consulting)</i>	Santiago Barroso Torres <i>(Senn, Ferrero, Asociados)</i>
Jesús Manuel Ortega Calderón <i>(You First)</i>	Samuel Pizarro Cano <i>(Rayo Vallecano de Madrid)</i>
Joan Milà Cailà <i>(Statim)</i>	Sergio Barrasa Antón <i>(Zurbarán Abogados)</i>
José María Zayas Prado <i>(Senn, Ferrero, Asociados)</i>	Víctor Eleuterio <i>(Bichara e Motta Advogados)</i>
	Lucas Sebastián Galluzzo Rey <i>(Hughes & Hughes)</i>

Sumario

ABREVIATURAS.....	13
PRÓLOGO. La visión del Abogado.....	15
INTRODUCCIÓN.....	19

SECCIÓN 1. VISIÓN 360° DE LA INDUSTRIA

1. ¿Cómo comenzar en el sector?.....	23
2. La importancia de la red de contactos.....	29
3. La relación con el menor y su entorno.....	33
4. <i>Scout y big data</i> en el fútbol.....	37
5. La representación en el fútbol femenino.....	41
6. Gestión patrimonial.....	45

SECCIÓN 2. REGLAMENTO DE AGENTES

7. Definiciones del reglamento.....	51
8. Ámbito de aplicación y licencia.....	61
9. El contrato de representación.....	67
10. Límite a las comisiones.....	75
11. Menor de edad.....	83
12. Conflictos de interés: doble representación.....	89
13. Jurisdicción competente.....	97
14. Derechos y obligaciones de los agentes.....	109
15. Normativa aplicable a los agentes de fútbol.....	115

SECCIÓN 3. TRANSFERENCIAS

16. Aspectos relevantes de las transferencias.....	127
17. Contrato de trabajo.....	135
18. Derechos de imagen.....	143
19. TMS y registro de jugadores.....	149
20. TPO & TPI.....	157
21. Cámara de compensación de la FIFA.....	165

SECCIÓN 4. PREGUNTAS FRECUENTES Y RESPUESTAS

PREGUNTA 1 ¿Quién está obligado a realizar el examen para obtener la licencia?.....	173
PREGUNTA 2 ¿Qué diferencia existe entre agente e intermediario?.....	175
PREGUNTA 3 ¿Cómo, cuándo y quién retribuye la comisión del agente?.....	181
PREGUNTA 4 ¿Cuáles son las consecuencias de operar sin licencia?.....	193
PREGUNTA 5 ¿Qué ocurre si un jugador y/o club vulnera el reglamento de agentes?.....	197
PREGUNTA 6 ¿El contrato de representación va a nombre del agente o a nombre de la agencia?.....	201
PREGUNTA 7 ¿Están permitidas las cláusulas de exclusividad? ¿Y la renovación tácita?.....	207
PREGUNTA 8 ¿Qué servicios suelen contratar los clubes a los agentes?.....	215
PREGUNTA 9 ¿Cuál es la edad legal por países para que un menor pueda firmar su primer contrato profesional?.....	221
PREGUNTA 10 ¿Qué ocurre en caso de incumplir las formalidades previas a la firma de un contrato de representación?.....	233

SECCIÓN 5. CONCLUSIONES FINALES

Conclusiones finales.....	241
Para cualquier duda.....	243

ABREVIATURAS

BRL:	Real Brasileño
CBF:	Confederación Brasileña de Fútbol
CRD:	Cámara de Resolución de Disputas
CEJ:	Comisión de Estatuto del Jugador
CTI:	Certificado de Transferencia Internacional
ECA:	Asociación de Clubes Europeos
FIFA:	Federación Internacional de Fútbol Asociación
FPF:	Federación Portuguesa de Fútbol
FFF:	Federación Francesa de Fútbol
RAF o «Reglamento»:	Reglamento de Agentes de Fútbol 2022
RETJ:	Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores
Reglamento de Procedimiento:	Reglamento de Procedimiento del Tribunal del Fútbol
RRI:	Reglamento sobre las Relaciones con Intermediarios
RFEF:	Real Federación Española de Fútbol
TAS:	Tribunal Arbitral del Deporte (Suiza)
TJUE:	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TMS:	<i>Transfer Matching System</i> (Sistema de correspondencia de transferencia)

PRÓLOGO.

LA VISIÓN DEL ABOGADO

Por Marcos Motta

Socio Fundador de Bichara e Motta Advogados

Como abogado deportivo, interactuar con agentes ha sido vital en el crecimiento de mi carrera profesional. Cuando empecé, hace veintitrés años, eran los agentes de jugadores como Denilson, Gamarra, Roberto Carlos, Ronaldo y Robiño, quienes me contactaban en búsqueda de asesoría legal con relación a contratos y transferencias. Con el tiempo, he desarrollado la mayor parte de mis habilidades y práctica en el campo de la negociación trabajando con agentes de todo nivel, desde aquellos que representan jugadores jóvenes a «*superagentes*». Ellos han sido una excelente fuente no solo de experiencia, sino también de nuevos clientes.

Además, pocas personas tienen conciencia sobre cuán esenciales son los agentes en la pirámide del fútbol moderno. Elias Zaccour, un abogado brasileño libanés, tuvo un rol sumamente importante en la exitosa elección de João Havelange como presidente de FIFA en 1974, que le llevó a la victoria sobre el presidente en ejercicio, Sir Stanley Rous. Fue director y estratega de la campaña de Havelange y consiguió el apoyo de las asociaciones nacionales de fútbol de todo el mundo. Las conexiones de Zaccour provenían directamente de su papel como agente de partidos y jugadores, facilitando que clubes brasileños puedan jugar partidos amistosos en África y en el Medio Oriente.

Los agentes de fútbol han estado presentes desde inicios del Siglo XX, cuando el deporte se profesionalizó y se volvió lucrativo. Los jugadores inicialmente negociaban sus contratos personalmente, pero a medida que el deporte creció en popularidad, buscaron representación especializada.

El papel de los agentes de fútbol se solidificó en la década de los 60's y 70's, con agentes como Eric Hall y Jon Smith representando jugadores reconocidos y mediando en lucrativos acuerdos. Han desempeñado un papel crucial a la hora de conseguir traspasos y maximizar el potencial de ingresos de sus clientes.

Los órganos de gobierno del fútbol reconocieron la creciente influencia y el poder de los agentes de fútbol, motivo por el cual empezaron a introducir normativas para controlar su actividad. En 1981, FIFA fue pionera en regular la representación de los jugadores, con miras para aportar transparencia, responsabilidad y normas éticas a la profesión de agente.

El emblemático caso Bosman de 1995, llamado así por el jugador belga Jean-Marc Bosman, revolucionó las transferencias en el fútbol y el rol de los agentes. Los «*jugadores libres*» fueron introducidos al mercado, quienes ahora tenían permitido 'moverse' libremente al término de sus contratos, sin que los clubes reciban un pago a cambio.

Este suceso cambió la relación contractual entre jugadores y clubes, concediendo a los agentes mayor poder de negociación para procurar mejores acuerdos para sus clientes.

El fútbol se ha convertido en un fenómeno global del Siglo XXI, con el auge de los super agentes que representan a los mejores jugadores del mundo.

Figuras tan influyentes como Jorge Mendes, Mino Raiola, Pini Zahavi y Jonathan Barnett lograron mega acuerdos y administraron la carrera de futbolistas de élite. Sin embargo, no han sido ajenos a la críticas por sus elevados honorarios, conflictos de intereses y supuesto comportamiento no ético.

Con el aumento de las recompensas económicas en el fútbol y las alternativas formas de monetización, los jugadores han ganado mayor poder e influencia en las negociaciones, los agentes se volvieron cruciales para conseguir salarios más altos, acuerdos de derechos de imagen y contratos de patrocinio para sus clientes. Para asegurar el profesionalismo y conducta ética de los agentes de fútbol, los órganos de gobierno

han introducido varios esquemas de licenciamiento y regulación. Hoy en día, los agentes deben aprobar exámenes, obtener licencias y adherirse a específicos códigos de conducta.

La realidad, ahora, es que los jugadores tienen la posibilidad de crear microeconomías y monetizar sus redes más allá la tradicional relación entre club y jugador. El concepto de «*Los Jugadores son los Nuevos Jugadores*» nace de la creación de medios de cuasi comunicación. Sin embargo, esto requiere más que saber negociar una transferencia, requiere tener propuesta valorable y la habilidad de llevar la carrera del jugador más allá de sus noventa minutos en el campo de juego.

Los agentes ahora asumen el rol del CEO de una start-up y deben tener suficiente conocimiento de la tecnología y manejo datos, para poder concretar nuevas oportunidades tanto en el mundo presencial como el virtual. Esta nueva realidad va a dar lugar al nacimiento de grupos de *multi-agencias* y a la consolidación de lo que hoy en día recibe el nombre de la industria del *sportainment*, en el escenario de la gestión del talento. Los modelos tradicionales de representación de atletas se volverán obsoletos, en la medida que los derechos de naturaleza comercial y de propiedad intelectual asumen mayor importancia. Esto brindará oportunidades significativas a las agencias de representación de atletas, lo que también acrecentará la competencia.

Los agentes y las agencias ahora guiarán y brindarán soporte en el desarrollo de los jugadores en este nuevo escenario. Adaptarán sus competencias y conocimientos para responder a las exigencias de la evolución de las oportunidades, como también lo harán los abogados del deporte y el espectáculo. Esto puede dar lugar a la aparición de nuevos modelos de agencia.

Este libro es de lectura obligatoria para todo abogado deportivo, en la medida que aborda los desafíos legales y demás aspectos de la actividad de los agentes. Ofrece una perspectiva fresca para profesionales que desean trabajar de cerca con sus clientes, buscando soluciones innovativas para cuestiones cotidianas.

Quiero expresar mi más sincero aprecio a las destacables personas y organizadores que compartieron sus conocimientos y experiencias. Invito a todos los lectores a explorar los complejos aspectos tanto legales como prácticos de los agentes de fútbol, así como a los retos a los que se enfrentan el día

de hoy. Prepárense para capítulos cautivantes, perspectivas estimulantes y una mayor comprensión de quienes moldearon las carreras de nuestras amadas estrellas del fútbol y su influencia en este hermoso juego, el cual todos adoramos.

INTRODUCCIÓN

El agente de fútbol o intermediario siempre ha estado en el punto de mira al tratarse de una figura muy controvertida pero necesaria y recurrida dentro de la industria.

De ahí los numerosos esfuerzos realizados por parte de la FIFA por intentar regular adecuadamente la actividad profesional de esta figura a través de la Lex Sportiva.

Hasta la última reforma, el organismo rector del fútbol mundial ha promulgado hasta cuatro reglamentos con el objetivo de implementar una normativa que dé respuesta a las necesidades que se generan dentro del sector.

El nuevo reglamento promulgado por FIFA implica una nueva transformación en la forma de actuar de los agentes en relación con el RRI de 2015 y se encuentra mucho más próximo a anteriores normativas que aplicaban estos *stakeholder*.

Principalmente, a los agentes se les acusa de percibir unos emolumentos muy considerables, incentivar la inestabilidad contractual o incurrir en conflictos de interés. Estas actuaciones chocan frontalmente con algunos de los objetivos fundamentales del sistema de traspasos en el fútbol que cualquier parte interesada sujeto al fútbol organizado debe respetar.

FIFA ha reconocido su error y ha optado por volver a incorporar a los agentes a la familia del fútbol al entender que son parte fundamental de la industria por su influencia con clubes, asociaciones nacionales, jugadores y, en definitiva, en el mercado a nivel global.

La última reforma publicada por la FIFA el 9 de enero de 2023, y que comenzará a aplicarse a partir del próximo 1 de octubre de 2023, es objeto de análisis en la presente obra y responde a un paquete de reformas promovido por la FIFA destinado a aumentar la transparencia y proteger la integridad del sistema de transferencias.

SECCIÓN 1.

VISIÓN 360° DE LA INDUSTRIA

1.

¿CÓMO COMENZAR EN EL SECTOR?

Alfonso Rodríguez Viñolo
Nodo Football Agency

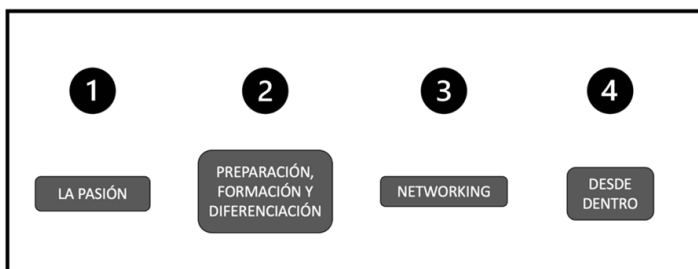
Fernando Simó Camarero
Nodo Football Agency

1.1. Introducción

La vida, dicen, es para los valientes. Puede ser más o menos cierto, pero, en términos de emprendimiento, no hay otra opción. Hay que aceptar el riesgo.

En nuestro caso, el riesgo de invertir tiempo —sobre todo— y dinero en un mundo donde se tarda en monetizar y la competencia es feroz.

Por ello, desde nuestra propia experiencia vital, traemos una serie de *tips* que entendemos imprescindibles para que los primeros pasos del agente sean firmes, sabiendo desde dónde se parte, qué se va a encontrar y hacia dónde ir.



Fuente: Elaboración propia

1.2. La pasión

Como en todos los ámbitos de la vida, la pasión por lo que hagas va a tener un reflejo importante en el resultado final. Sin pasión por el juego los inicios serán frustrantes.

¿Me apasiona el fútbol o sólo el negocio? El agente, en sus primeras labores de *scouting*, no presenciara partidos televisados en horario *prime time*. Las primeras captaciones que realice, las hará en campos regionales en partidos que presencian la familia de los futbolistas junto a un número más o menos nutrido de aficionados locales. Muy alejado del glamour profesional.

Lo habitual es iniciarse bajando al barro, viendo partidos sobre los que nadie comprende por qué te organizas el fin de semana para verlos *in situ* —siendo cuestionado incluso por nuestras propias familias—.

Olvídense de regates imposibles, controles exquisitos, goles o acciones defensivas de belleza indiscutible. Sin embargo, cuando estas acciones se producen, aseguramos que el sentimiento de detectar talento es incomparable. Estaremos viendo un potencial cliente y en nuestra mente suena la campana como en la bolsa de Wall Street.

Preguntaremos por ese futbolista que nos ha encandilado, buscaremos su perfil por redes sociales o lo esperaremos a la salida y, finalmente, le contactaremos. Te he visto, estoy interesado en trabajar contigo.

1.3. Preparación, formación y diferenciación

Aunque parezca una obviedad, debemos estar preparados para cualquier circunstancia que afecte a nuestro representado. Una resolución de contrato inesperada, una posible renovación, un posible traspaso, una situación desagradable con el entrenador, una posible lesión... ante todas estas circunstancias —y muchas otras— debemos estar preparados.

Por eso, la formación y el estudio son realmente importantes para ayudarte a estar preparado y afrontar cualquier problema con garantías. Por supuesto, la experiencia es un plus, pero también lo será conocer la normativa aplicable a

las distintas situaciones, conocer las distintas categorías, los distintos mercados... Y todo eso se consigue con estudio y dedicación. No hay otra.

Por último, diferénciate. Diferénciate para bien. Sé amable en el trato, educado, atento y honrado. No sólo con tu jugador, sino con todas aquellas personas con las que te vas a topar. Al final, casi todos los que forman parte de esto, se conocen o pueden coger referencias fácilmente. Un día estarás en una posición más ventajosa en una negociación y otro día tendrás más complicaciones. Lo que no debes hacer es cerrarte puertas y hacer enemigos, porque nunca sabes dónde te los vas a poder encontrar de nuevo y seguramente, te sean de utilidad.

1.4. El *Networking*. Muéstrate

Posiblemente, ganarte la credibilidad en este mundillo, es de las cosas más complicadas de conseguir. Por contra, perderla, es de las más sencillas. De ahí la importancia de la honradez de la que hablábamos antes.

Generar contactos y conseguir la confianza de estos, se convierte en imprescindible. Y para eso, hay que picar mucha piedra. Debes recorrer estadios, concertar reuniones con directores deportivos, entrenadores, jugadores... Si no te ponen cara, es complicado que confíen en ti.

Habla de fútbol con ellos. De esta manera, conoceremos de primera mano los proyectos deportivos de los equipos, los rangos salariales y todos los detalles necesarios para controlar el mercado. Igualmente, vas a saber los gustos futbolísticos de los entrenadores, así como las pretensiones e ilusiones del jugador.

Y si no puedes o no llegas a todos los sitios, colabora. Conocer tus limitaciones, puede ayudarte a conseguir el éxito para cerrar una operación. Si sabes hasta dónde puedes llegar —y hasta dónde no—, puedes poner todo tu empeño en rodearte y en colaborar con gente —normalmente otros agentes— para poder conseguir tu objetivo, que normalmente será colocar a un jugador.

Esto no significa ponerse límites, sino ser sincero contigo mismo y conseguir lo mejor para tu jugador. Como se suele decir: *«es mejor el 50 % de algo que el 100 % de nada»*

GUÍA DE EXPERTOS PARA SER AGENTE FIFA

La figura de los agentes de fútbol tiene su origen en la década de los sesenta. A través de Eric Hall, Jon Smith o Elias Zaccour se consolidó la importancia del papel de los agentes dentro de la industria del fútbol.

La incidencia del caso Bosman tuvo una importancia significativa dentro del mundo del fútbol afectando de forma directa a los agentes. Este caso cambió la relación contractual entre jugadores y clubes e implicó un aumento significativo de transferencia de futbolistas lo que generó mayores comisiones y participación de agentes en transacciones.

Ante el aumento del protagonismo de esta figura, FIFA ha tratado de encajar esta figura dentro del sector a través de diferentes normativas.

La Guía de Expertos para ser Agente FIFA es un libro que nos sumerge en el fascinante mundo de los agentes y analiza de forma exhaustiva la última reforma promulgada por FIFA en relación con esta figura. A través de sus páginas, los autores, comparten sus conocimientos y nos desvelan los entresijos de la polémica normativa de agentes que ha sido publicada el pasado 9 de enero de 2023.

El libro se divide en cinco secciones que tiene como objetivo recopilar toda la información relevante que los agentes deben conocer y muestran un recorrido progresivo desde los primeros pasos en la carrera de un agente hasta el entendimiento y comprensión de la nueva normativa.

A medida que avances en la lectura, descubrirás cómo se establecen las relaciones entre agentes, clubes y jugadores y aprenderás todos los conocimientos necesarios para ejercer con éxito como agente.

Tanto si eres un apasionado del fútbol como si sueñas con convertirte en agente FIFA, este libro te brindará una visión en profundidad del sector y te inspirará a planificar tu carrera profesional en esta emocionante industria.

PVP 15,00 €

ISBN: 978-84-1194-008-5



9 788411 940085