

Análisis de la situación de los agentes de futbolistas a nivel nacional e internacional y panorama futuro

Lluís Fillat

Legal & Strategy. AC Talent Sports & Entertainment

El fútbol es uno de los motores de la economía del país pese a que, en muchas ocasiones, no se le ha tratado como tal en el apartado legislativo. Según un estudio independiente realizado por la consultora PricewaterhouseCoopers (PwC) publicado a finales del año 2018, la industria del fútbol profesional genera 185.000 empleos, 4.100 millones de euros en impuestos y factura, en un año, el valor equivalente al 1,37% del PIB español¹. Estos datos parecen ser suficientes como para que el deporte y, más concretamente, el fútbol, sean incentivados para que la industria siga avanzando y mejorando para no quedarse atrás frente a sus competidores del resto de Europa. Pese a ello, el fútbol ha sufrido en los últimos años varias regulaciones restrictivas que están dificultando, en gran medida, su evolución y crecimiento en detrimento de las políticas elaboradas en países vecinos competidores que han optado por fomentar este sector. Entre ellas, encontramos varios ejemplos en política fiscal, como serían la tributación de los derechos de traspaso en situaciones en las que un equipo español ficha a un jugador de un equipo extranjero, la tributación de los derechos de imagen en los deportistas españoles o la abolición del régimen tributario aplicable a impatriados, la conocida como “*Ley Beckham*”.

Uno de los actores que ha contribuido, en gran medida, a que estos números fueran posibles, tanto a nivel nacional como internacional, y que, en numerosas ocasiones ha quedado en un inmerecido segundo plano, es la figura del agente. De acuerdo con el *TMS Global Transfers & Compliance* de la FIFA², un sistema en línea creado para registrar todos los traspasos de futbolistas internacionales en período de fichajes, el 19,5% de la totalidad de los traspasos de jugadores entre clubes desde enero de 2013 han tenido involucrado a un agente en sus operaciones. Además, solamente durante el año 2018, las comisiones de los agentes en traspasos internacionales han llegado hasta los 548 millones de dólares, cifra que debe el 96% a las comisiones que se pagan a agentes por fichajes realizados en territorio UEFA, la asociación donde se encuentran los equipos de mejor nivel y con más capacidad para fichar estrellas del mundo del fútbol. Además, por primera vez en este 2018, el TMS ha ofrecido datos referentes a las transferencias en el fútbol femenino, en las que han intervenido intermediarios en 167 operaciones a favor de jugadoras.

¹ Vid. PWC. Informe “Impacto económico, fiscal y social del fútbol profesional en España” publicado en diciembre de 2018.

² Vid. FIFA TMS: <https://www.fifatms.com/es/>

A nivel nacional, en el año 2018 España se encuentra en el quinto lugar en cuanto a pago de comisiones efectuadas directamente por clubes, con un total de 38,3 millones de dólares en comisiones por traspasos internacionales. De este modo, solo es superado por Portugal (\$43,5M), Alemania (\$56M), Italia (\$132,6M) y, por último y como líder destacado, Inglaterra (\$155,8M). Estos datos reflejan el poderío económico que posee la Premier League inglesa actualmente.

Pese a los relevantes datos plasmados en los párrafos anteriores en torno a la figura del agente de futbolistas, éste no se encuentra protegido ni regulado de la manera adecuada ni a nivel nacional ni internacional. Desde las instituciones del fútbol mundial, no se le ha dado el protagonismo que se merece dado su impacto final en las operaciones que se llevan a cabo.

La institución internacional encargada de regular la figura del agente es la FIFA, mediante su Reglamento sobre las Relaciones con Intermediarios³. El año 2015 supuso un punto de inflexión ya que se eliminó la necesidad de estar titulado por la FIFA para ejercer como agente y, como consecuencia, se delegó en las federaciones la potestad de que cada una decidiese qué criterios era necesario cumplir para poder actuar como intermediario en cada federación, siempre teniendo en cuenta un mínimo común establecido por la FIFA. Este cambio ha devengado en una actual deriva hacia la desprofesionalización del sector, puesto que, en la gran mayoría de asociaciones, las credenciales que se exigen para registrarse como agente son realmente insuficientes y no actúan como barrera de entrada para asegurar que las personas que se registran sean verdaderas profesionales del fútbol. De este modo, se han dado situaciones donde empresas que no se dedican al sector futbolístico han actuado como intermediarios en operaciones, hecho que ha provocado la desconfianza en esta figura dentro de la industria. Como ejemplo ilustrativo de esta situación, encontramos lo sucedido en la liga inglesa, donde antes del cambio regulatorio de 2015 habían registrados menos de 500 agentes y, en tan solo cuatro años, el número ha aumentado hasta el punto de que actualmente existen entre 6.000 y 7.000 intermediarios registrados, por lo que queda reflejada la necesidad de regular esta situación a nivel institucional.

Desde la FIFA, se han dado cuenta de que la regulación de los agentes debe modificarse y, por ello, el pasado 22 de enero de 2019 se reunió, en la sede de la FIFA en Zúrich, el “*Task Force Transfer System*”, un grupo de personas encargado de, entre otras cosas, establecer el futuro cambio de regulación que afectará a los agentes de futbolistas en un futuro muy cercano. Es importante destacar que este “*Task Force*” tiene en cuenta, a la hora de decidir los cambios en cuanto a regulación, tanto al *World League Forum*, como a las diferentes Confederaciones y Asociaciones futbolísticas, así como a la *European Club Association* y al sindicato de jugadores mundial, la *FIFPro*. Además, por primera vez, y según palabras del *Head of the Players Status and Governance Department of FIFA*, Omar Ongaro, la FIFA ha tenido en cuenta la opinión y consejo de los agentes a la hora de tomar estas nuevas iniciativas regulatorias que tanto les afectarán.

³ Vid. <https://resources.fifa.com/image/upload/reglamento-sobre-las-relaciones-con-intermediarios-2367764.pdf?cloudid=j1uulj0atk3vs7dow2kc>

A través de la Circular nº 31 de LaLiga, de 21 de febrero de 2019, se ha informado a los afiliados de estos posibles cambios referentes a los intermediarios, entre los que destacan los siguientes:

1. En primer lugar, la FIFA tiene la intención de que, a partir del año 2020, para poder actuar como agente sea obligatorio pasar una serie de exámenes que calificarían para obtener la antiguamente conocida como licencia de Agente FIFA. Pese a que no hay nada confirmado al respecto, todo parece indicar que los agentes que ya poseían este título antes de la reforma de 2015 no van a necesitar volver a examinarse y, automáticamente, deberían recibir esta credencial para ser reconocidos como agentes de pleno derecho y, de ese modo, poder operar sin ningún tipo de problema en todas y cada una de las asociaciones de los diversos países que forman parte de la FIFA. En cuanto a los agentes que han estado actuando como tal sin licencia durante estos últimos años, tendrían dos oportunidades en un período de 12 meses para poder pasar las nuevas pruebas. Si ambas oportunidades fueran realizadas sin éxito, los contratos entre estas personas y sus representados quedarían nulos y los jugadores serían libres para negociar un nuevo contrato de representación con un agente que hubiera obtenido las requeridas calificaciones. En cuanto a los familiares que han actuado como representantes, el sistema prerreforma de 2015 recogía la posibilidad para ellos de actuar como representante del familiar-jugador, siempre y cuando solo realizaran operaciones para el familiar representado futbolista. No existen noticias tampoco de si este sistema se va a recuperar y los familiares de los futbolistas gozarán de este privilegio en la nueva regulación. Tal y como se ha señalado con anterioridad, de este punto solamente está confirmado por parte de la FIFA la necesidad de obtener la licencia FIFA para actuar como agente, por lo que el resto de apuntes son suposiciones teniendo en cuenta lo expresado por la FIFA y el funcionamiento de la norma antes de la reforma de 2015.
2. La FIFA tiene previsto poner en marcha la bautizada como "*Clearing House*", un órgano de distribución que, en un primer momento, se utilizará para llevar un registro y control de los pagos correspondientes a los derechos de formación y las indemnizaciones por solidaridad. Esta medida es urgente para estos determinados pagos ya que, según datos aportados por el TMS de la FIFA, se calcula que de los 350 millones de euros que se deberían haber distribuido entre los clubes formadores en este sentido, solamente se han repartido unos 40 millones de euros, lo que supone una gran pérdida para estos clubes que, en su gran mayoría, son equipos humildes para los que esas cantidades de dinero serían fundamentales para poder seguir existiendo. Más adelante, la FIFA pretende utilizar también este órgano para que todos los pagos dirigidos a los agentes sean registrados y, con ello, tener un mejor y más transparente control de su actividad.
3. En cuanto a la actividad pura de los agentes, desde la "*Task Force*" se quiere establecer una serie de restricciones para los agentes que se describen a continuación, con el objetivo de evitar conflictos de interés y comisiones abusivas. Vale la pena señalar que las cifras y porcentajes son las que se ha adelantado que se están discutiendo por parte de la "*Task Force*" pero que, en ningún momento, se trata de porcentajes definitivos:

- a. Un tope del 5% del salario del jugador como comisión para los agentes que actúen en representación del jugador.
- b. Fijación de la comisión por menos del 5% del salario del jugador si el agente actúa en representación del club contratante.
- c. Un tope del 10% de comisión del pago por el traspaso si el agente actúa en representación del club contratante.
- d. Prohibición de la doble representación por parte de un agente a favor de un jugador y el club vendedor. En este sentido, quedaría permitida la doble representación tanto a jugador como a club comprador. Este modo de actuar es el conocido como “*Duality*”, una forma de representación muy utilizada para operaciones en la Premier League inglesa. Pese a ello, de darse esta situación, el pago de comisión por parte del club comprador debería de ser sustancialmente inferior a la comisión a pagar por el jugador, puesto que el “*Task Force*” de la FIFA pretende fomentar que sea el jugador quien pague al agente y no el club.
- e. Prohibición de la doble representación a favor del club vendedor y club comprador.

El “*Task Force*” de la FIFA tiene previsto volver a reunirse este mes de mayo de 2019 para retomar el debate y seguir elaborando esta reforma integral del Sistema de Transferencias que va a afectar, tal y como se ha señalado, en gran medida a los agentes de futbolistas.

A nivel estatal, en España las políticas elaboradas en los últimos años tampoco han ido a favor de la figura del agente.

Uno de los puntos conflictivos a nivel legislativo que incumbe directamente a los agentes, es el tratamiento fiscal que le da la legislación española a los pagos de sus comisiones. Como hemos señalado anteriormente, la FIFA expresamente contempla (y así se lleva a cabo en la gran mayoría de casos en los que un intermediario participa en una operación de la liga inglesa a través del conocido como Régimen de Dualidad) la posibilidad de que el agente actúe tanto en representación del club comprador como del jugador. Pese a la normalización de esta situación por parte de las principales asociaciones del mundo del fútbol, en España, la inspección de los tributos ha llegado a incoar actas a clubes de fútbol españoles tras considerar que este pago de la comisión al intermediario lleva consigo un aumento de remuneración como salario al jugador puesto que, si el jugador paga directamente a su agente, el gasto que supone su agente no será deducible, dado que no está contemplado en la lista cerrada de gastos deducibles por los rendimientos del trabajo personal señalado por la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas⁴. El jugador, además, al no estar considerado como empresario o profesional a efectos de IVA,

⁴ Vid. Artículo 19 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

no se podrá deducir la cuota soportada de IVA⁵. Por el contrario, cuando el club es el que paga al intermediario, la cuota del IVA soportado es deducible para éste. Los países que compiten con España por la hegemonía del fútbol mundial (como Reino Unido, Alemania o Francia) regulan este tema de manera totalmente contraria, facilitando el pago de la comisión considerando, por ejemplo, el gasto deducible para el jugador.

Otro de los temas problemáticos que recientemente ha sido parcialmente aclarado es el del devengo del IVA en los servicios prestados por los intermediarios. Aquí, existía la duda de cuándo eran exigibles el devengo y pago del IVA de la comisión del intermediario en las operaciones en que la comisión se paga de forma escalonada.

El TJUE⁶ resolvió que es en el momento en el que se efectúa la prestación de servicios por parte del agente cuando se entiende que acrece el devengo y el IVA es exigible. Del mismo modo, aclaró en la sentencia que, en caso de producirse pagos escalonados, el impuesto no sería exigible en el momento del fichaje, puesto que lo sería al expirarse los períodos de pago realizados por el club.

Como conclusiones, en primer lugar, es importante resaltar la importancia actual del agente como figura clave en las operaciones de traspasos de fichajes, puesto que el hecho de desbloquear situaciones, buscar soluciones en momentos de crisis y conseguir los mejores contratos posibles para los jugadores son puntos que en las negociaciones con clubes marcan la diferencia.

Seguidamente, la cada vez más destacada profesionalización del fútbol, y de todos los actores que participan en la evolución de la industria, ha de ir necesariamente de la mano de una profesionalización de la figura del agente. Por lo tanto, la única manera de que este actor pase a tener mejor imagen dentro de la industria es a base de seguridad jurídica y transparencia, solo así perdurarán los agentes íntegros y se incentivará que se actúe de manera correcta en todo caso. Parece de carácter obligado no dejar tantas cuestiones abiertas a la interpretación para, con ello, incentivar esta competitividad entre profesionales de nivel alto, tan necesaria en un sector como es el de los agentes de futbolistas.

En tercer lugar, en cuanto a las reformas anunciadas por la “*Task Force*”, volver al sistema de licencia única emitida por la FIFA puede mejorar la situación actual. Parece que la FIFA ha adoptado una política en la que, sabiamente, ha sabido escuchar a todos los *stakeholders* de la industria, por lo que ahora solamente queda esperar a las próximas noticias que confirmen todas estas nuevas regulaciones en la reforma integral del Reglamento sobre las Relaciones con Intermediarios.

Por último, a nivel español, parece claro el hecho de que los países vecinos competidores del fútbol europeo están acelerando las medidas regulatorias favorables, en aras de

⁵ Vid. Artículo 92 en relación con el artículo 5 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

⁶ Vid. Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 29 de noviembre de 2018 (Asunto C-548/17): Devengo del IVA en los servicios prestados por agentes intermediarios.



incentivar la industria y poder seguir creciendo. Por el contrario, en España, los años de incentivación fiscal que habían promovido la llegada de talento futbolístico durante los últimos tiempos y que han provocado en los últimos años una época de éxitos internacionales sin igual, han terminado y estos éxitos solo se podrán mantener si, desde todas las instituciones del país, se apoya a la industria del deporte y, sobre todo, a la del fútbol.