

Lo que agentes y jugadores deben aprender de la reciente sentencia del Tribunal Superior de Medellín

La industria del fútbol lleva décadas funcionando entre llamadas, mensajes de WhatsApp, promesas y relaciones de confianza. Y eso sucede de rutina con agentes FIFA o los comúnmente llamados «representantes de jugadores». Hay muchas afirmaciones al aire al momento de gestionar un contrato con un nuevo equipo: «Yo te conseguí el club», «esa comisión siempre ha sido del 10 %», «eso ya estaba hablado». El problema surge cuando la relación se rompe y el asunto llega a un juez o un árbitro. En ese escenario, lo único que importa es lo que se pueda probar.

Eso fue, en esencia, lo que ocurrió en la sentencia del Tribunal Superior de Medellín expedida el 25 de marzo de 2026 en el caso entre JMO Inversiones S.A.S. y el futbolista profesional Danilo Moreno Asprilla. La agencia alegaba que tenía un contrato de representación exclusiva con el jugador y que, por esa razón, tenía derecho a cobrar comisiones por contratos que él firmó con clubes extranjeros. La reclamación era concreta: 35.000 euros por el contrato con Hapoel Beer-Sheva F.C., 15.000 euros por el contrato con M.H. Beitar Jerusalem F.C. y 50.000 dólares como multa porque el jugador firmó con el PFC CSKA Sofía sin autorización del representante.

A primera vista, es una disputa clásica entre un jugador y un agente. Pero, jurídicamente, el asunto planteaba tres preguntas de fondo: ¿se pactó realmente una comisión del 10 %?, ¿el jugador debía pagar una comisión adicional a la que ya habían pagado los clubes?, ¿el contrato de representación seguía vigente cuando el jugador firmó con Beitar y con CSKA? El Tribunal respondió que no en los tres casos.

I. La comisión que nunca quedó clara

La primera razón fue que no se probó la comisión del 10 %. El contrato establecía que la remuneración del agente quedaba sujeta al «común acuerdo» entre las partes. Eso significa que no bastaba con afirmar que el porcentaje era ese ni traer a colación negocios anteriores con otros jugadores. Si el contrato dejó la comisión del agente de forma abierta a un acuerdo posterior, ese acuerdo era el que tenía que probarse. Y esa prueba no existió. De hecho, el propio representante legal de JMO reconoció en audiencia que no se había llegado a ningún acuerdo sobre el 10 % y que la cifra era una estimación basada en negociaciones previas.

Este punto es clave para cualquier agente. En el derecho deportivo, la comisión no puede quedar en el aire. Debe ser clara, escrita y determinada o, por lo menos, objetivamente determinable. Si el contrato no dice cuánto se cobra, cuándo, quién paga y por qué operación, el agente queda completamente expuesto.

II. ¿Doble comisión? Había que pactarla

La segunda discusión fue la llamada doble comisión. La sociedad demandante sostenía que los clubes habían pagado su parte, pero que eso no eliminaba la obligación del jugador de pagar una comisión adicional por separado. El Tribunal de Medellín tampoco aceptó esa tesis, ya que no encontró ninguna prueba de que se hubiera pactado una doble remuneración. Además, en el caso de Hapoel, el propio contrato entre el agente y el club incluía una cláusula en la que el agente garantizaba expresamente que «no tendría derecho a ningún pago adicional, incluida la comisión de agente». Este documento estaba firmado por el propio representante de JMO.

Sobre este punto en particular, existe un antecedente relevante en la jurisprudencia. El contrato de representación deportiva es lo que la Corte Suprema, en la Sentencia SC2751-2024, citada por el Tribunal, denomina un contrato multiforme. Este no encaja perfectamente en ninguna figura típica del derecho civil o comercial, pues toma rasgos del corretaje, del

mandato y del arrendamiento de servicios. Esa multiformidad no es casual, sino que refleja la informalidad que caracterizó a esta industria durante muchos años.

III. El contrato venció y nadie lo prorrogó

La tercera discusión fue la vigencia del vínculo que unió a las partes. El contrato tenía una duración de dos años, desde el 15 de enero de 2020 hasta el 15 de enero de 2022. JMO sostuvo que se había prorrogado tácitamente, pero no logró demostrarlo. Para el Tribunal, el simple hecho de que el agente hubiera participado en alguna operación posterior no demostraba que la exclusividad siguiera vigente.

Este fue uno de los puntos determinantes. El contrato con Beitar se firmó después del vencimiento. El de CSKA se firmó en 2023. En términos simples, si no hay contrato vigente, no hay exclusividad; y sin exclusividad no hay multa ni cláusula penal aplicable.

IV. La FIFA está poniendo orden

Esta sentencia del Tribunal de Medellín puede analizarse junto con lo que la FIFA ha venido construyendo en los últimos años. El Reglamento sobre Agentes de Fútbol (vigente desde diciembre de 2022) no deja espacio para la informalidad. Exige un contrato escrito y firmado antes de prestar cualquier servicio de representación, incluyendo la identificación de las partes, la duración, los honorarios, la naturaleza de los servicios y las firmas correspondientes.

El artículo 14 fija una regla clara: el derecho al pago nace del contrato, no de la costumbre ni de la expectativa. El artículo 15 va más allá y establece topes a los honorarios según quién represente a quién: 5 % o 3 % si el agente actúa por el jugador o el club de destino; 10 % o 6 % si existe doble representación (permitida bajo ciertas restricciones); y 10 % si actúa por el club de origen respecto de la indemnización de transferencia.

Por su parte, el Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores (RETJ) dispone que, cuando se formaliza un contrato laboral con intervención de un agente, este debe estar plenamente identificado

con su número de licencia FIFA. Además, el sistema TMS (Transfer Matching System) exige reportar comisiones, pagos y contratos de representación. El mensaje es claro: el mercado ya no puede funcionar de manera informal; ahora debe existir verificación, trazabilidad y transparencia.

Ahora bien, el Reglamento de 2022 no tiene efectos retroactivos. Los contratos celebrados entre 2014 y 2022, como el analizado en este caso, quedaban sometidos al marco anterior, en el que no existía una solemnidad obligatoria. El Tribunal también lo reconoce al señalar que «ante la ausencia de solemnidades estatutarias, podían ser consensuales, aunque debían recogerse en un instrumento a título de documentación o confirmación».

Lo que no se pacta bien, no se cobra

La lección final de este caso es simple: en el mercado del fútbol actual no se puede presumir nada. Ni el porcentaje, ni la prórroga, ni que una autorización determinada equivalga a un contrato vigente.

También resulta relevante que la sentencia proteja al jugador. Un futbolista no puede quedar vinculado indefinidamente a una representación informal o ambigua. La exclusividad debe estar pactada, vigente y probada. De lo contrario, el jugador conserva su libertad para negociar, cambiar de agente o contratar directamente.

De hecho, la normativa FIFA vigente permite suscribir contratos de representación por un término máximo de dos años, sin posibilidad de prórroga automática. Cualquier renovación automática se considera nula y sin efectos.

La FIFA está intentando ordenar el mercado para reducir la informalidad y limitar la actuación de agentes sin licencia. Por ello, hoy los clubes deben demostrar que las comisiones se pagan a agentes debidamente licenciados. Aunque todavía existen vacíos y aspectos por desarrollar, el

mensaje es contundente: en materia de representación deportiva, lo que no se pacta bien y no se prueba difícilmente se cobra.

La lección, entonces, es documentarlo todo. Para los jugadores, revisar cuidadosamente lo que firman. Para los agentes, formalizar adecuadamente cada acuerdo. Y para los clubes, exigir transparencia en cada operación. El derecho deportivo está entrando en una etapa en la que la informalidad deja de ser una práctica tolerada para convertirse en un riesgo jurídico.



Por: Juan José Guerrero
jguerrero@scolalegal.com