

FISCALIDAD INTERNACIONAL EN LAS TRANSFERENCIAS DE FUTBOLISTAS: EXTRATERRITORIALIDAD ESPAÑOLA Y EL IMPACTO EN LOS CLUBES ARGENTINOS



¿Es útil? (0) (0)

Diego N. Fraga  08/07/2025

SUMARIO:

El impuesto a la renta en la fuente para la adquisición de derechos federativos de jugadores de fútbol que se transfieren a clubes españoles está debilitando la sustentabilidad económica de los clubes latinoamericanos, que, sin saberlo, financian el Fisco español.

La colaboración de Diego Fraga advierte el problema y sugiere que los clubes adopten estrategias preventivas para mitigar sus efectos.

Esta doctrina fue publicada en:

- Doctrina Tributaria ERREPAR (DTE)

I - INTRODUCCIÓN

Las transferencias internacionales de futbolistas profesionales suelen involucrar cifras millonarias y complejos desafíos jurídicos y fiscales. En los últimos años ha cobrado especial relevancia el criterio fiscal extraterritorial aplicado por España para gravar las ganancias obtenidas por clubes extranjeros (no residentes en España) cuando transfieren jugadores a clubes españoles. Esta práctica -inédita por su alcance y por su validación jurisprudencial- ha generado controversias doctrinarias y disputas legales, afectando particularmente a clubes de Argentina y Brasil.

En el presente trabajo se analizan, con un enfoque crítico, dos ejes principales:

1. Los fundamentos jurídicos y doctrinarios de la sujeción impositiva en España ("extraterritorialidad") sobre rentas obtenidas por clubes extranjeros en transferencias de derechos federativos, incluyendo el criterio de la Agencia Tributaria española (AEAT), las consultas vinculantes de la Dirección General de Tributos (DGT) y la jurisprudencia reciente del Tribunal Supremo de España.
2. El impacto de esta política en los clubes argentinos, considerando problemas como la exención del impuesto a las ganancias (que les impide computar créditos fiscales por el tributo pagado en España), la asimetría de recursos para litigar en el exterior y la alteración del precio de transferencia (dado que los clubes deben asumir un costo tributario no previsto al momento de negociar).

Además, a lo largo del artículo se mencionarán antecedentes de normativa fiscal deportiva argentina y la fallida gestión de solución amistosa impulsada por la ex AFIP (actual ARCA) ante las autoridades españolas, a fin de contextualizar el problema y evaluar posibles vías de solución.

Antes de abordar los aspectos tributarios, es necesario repasar brevemente algunas particularidades del régimen jurídico aplicable a los futbolistas profesionales y las transferencias internacionales que los involucran.

II - EL RÉGIMEN JURÍDICO DEL FÚTBOL PROFESIONAL: DERECHOS FEDERATIVOS, ECONÓMICOS Y LIMITACIONES INTERNACIONALES

Los futbolistas profesionales están sujetos a un régimen especial que combina elementos laborales, civiles y reglamentarios. En las transferencias internacionales, el objeto del negocio no es el contrato de trabajo -que se extingue y se celebra uno nuevo con el club de destino-, sino la cesión de los derechos federativos que habilitan al nuevo club a inscribir al jugador en la federación correspondiente y a contar con sus servicios profesionales.

Desde el punto de vista económico, estos derechos adquieren un valor significativo en función de la proyección y rendimiento del jugador.

Durante años fue común que estos derechos estuvieran acompañados de derechos económicos compartidos entre clubes, agentes, intermediarios o inversores. A diferencia de los derechos federativos (que son indivisibles y corresponden exclusivamente a un solo club a la vez), los derechos económicos representaban un porcentaje del valor de una eventual transferencia futura. Es decir, quien poseía un 20% de los derechos económicos de un jugador tenía derecho a percibir el 20% del precio si el jugador era transferido.

Este tipo de estructuras -conocidas como *third-party ownership* (TPO)- fueron ampliamente utilizadas como forma de financiamiento, sobre todo en Sudamérica. Sin embargo, generaban múltiples problemas: conflictos de interés, falta de transparencia, riesgo de manipulación deportiva y dificultades tributarias. Por ello, en 2015 la FIFA prohibió expresamente los TPO, mediante su Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores, limitando la participación de terceros no deportivos en derechos económicos. Desde entonces, estos solo pueden pertenecer al jugador o a un club.

A pesar de esa prohibición, las transferencias continúan presentando complejidades jurídicas y económicas que afectan tanto a los clubes como a las administraciones tributarias. El análisis tributario no puede prescindir de este marco normativo y funcional del fútbol profesional.

III - LA EXTRATERRITORIALIDAD FISCAL ESPAÑOLA EN LOS TRASPASOS INTERNACIONALES DE FUTBOLISTAS

España ha sostenido jurídicamente que las ganancias obtenidas por un club extranjero al transferir a un jugador a un club español están sujetas al impuesto sobre la renta de no residentes (IRNR) en España, al considerarlas rentas de fuente española. Esta afirmación descansa en la legislación interna y ha sido respaldada tanto por criterios administrativos previos (consultas vinculantes de la DGT) como por recientes fallos judiciales de la más alta jerarquía.

III - 1. Base legal invocada: rentas obtenidas en territorio español por derechos ejercitables en España

El punto de partida es el texto refundido de la ley del IRNR (real decreto legislativo 5/2004 y modificatorias). Dicha ley define cuáles rentas de no residentes se consideran obtenidas en territorio español (y por ende gravables allí). En particular, se establece que se consideran obtenidas en España, entre otras, *“las ganancias patrimoniales derivadas de bienes muebles, distintos de valores, situados en territorio español, o de derechos que deban cumplirse o se ejerciten en territorio español”*.

En una transferencia internacional de un futbolista hacia un club español, ¿qué bien o derecho se transfiere? No se trata de bienes tangibles en España, sino de los derechos federativos del jugador, entendidos como la facultad de inscribirlo en la Real Federación Española de Fútbol (RFEF) y habilitar su participación en las competiciones. Esos derechos, hasta la transferencia, pertenecían al club de origen extranjero; al ser cedidos al club español adquirente, pasan a ejercitarse en España (vía inscripción del jugador en la RFEF). Para la Hacienda española, este hecho activa la fuente local: la ganancia obtenida por el club vendedor proviene de un derecho que se va a ejercitar en territorio español, encuadrando en la hipótesis de renta de fuente española según la ley del IRNR.

Este enfoque constituye el fundamento de la “extraterritorialidad” fiscal española en estos casos: aunque el sujeto perceptor (club vendedor) sea no residente y la operación tenga lugar entre partes extranjeras y españolas, la renta se grava en España por considerarse generada dentro de su territorio, dado que el derecho transmitido solo adquiere plenitud económica al ejercitarse en España (inscribir al jugador en competiciones locales). En palabras del Tribunal Supremo español -como luego desarrollaremos-, *“no existe la mínima duda de que los derechos federativos cedidos [por el club extranjero] han de ser ejercitados en España, por lo que nada impide al Estado [español] liquidar y recaudar las rentas”*.

Cabe mencionar que este criterio difiere de una visión estrictamente territorial basada en la situación previa del activo: el club extranjero podría alegar que hasta el momento de la venta el jugador prestaba servicios y estaba registrado en el extranjero (por ej., en Argentina o Brasil), por lo que el derecho federativo se “ejerció” en origen. Sin embargo, las autoridades españolas adoptan una posición “dinámica” o “de destino”: importan los efectos futuros de la transacción. El Tribunal Supremo rechazó expresamente la postura “estática” del contribuyente (que atendía solo al lugar donde el derecho se ejerció hasta la transmisión) señalando que *“...debe tenerse en consideración el destino de la operación en que se obtiene la ganancia, sin que se albergue duda alguna de que el destino de los derechos federativos transmitidos era para ejercerse en España”*.

En suma, para la AEAT, el ordenamiento español configura estas ganancias como rentas de fuente española, lo cual habilita la potestad tributaria de España aun sobre entidades no residentes sin establecimiento permanente en el país. Esta base legal es la que luego se verá refrendada tanto por la doctrina administrativa como por los tribunales en casos concretos.

III - 2. Criterio de la Administración Tributaria: consulta vinculante DGT V2164-14 (caso de James Rodríguez)

El primer antecedente clave fue una consulta tributaria vinculante resuelta por la DGT en 2014. La consulta V2164-14^[1], originada tras el fichaje del colombiano James Rodríguez desde AS Mónaco al Real Madrid (este último fue quien inició la consulta o “fue a golpear la puerta”), planteó dos preguntas

medulares: (i) si, conforme a la normativa del IRNR, la entidad extranjera vendedora (AS Mónaco) obtenía una ganancia patrimonial en territorio español sujeta a imposición; y (ii) en su caso, si el club español comprador debía practicar retención como pagador de esa renta.

La respuesta de la DGT sentó la posición oficial de la Hacienda española: la operación genera, para el club no residente vendedor, una ganancia patrimonial gravable en España. Según la DGT, la transmisión de la propiedad de un derecho intangible que integraba el activo de la sociedad extranjera (los derechos económicos federativos del futbolista) se califica efectivamente como ganancia de capital para el transmitente. Y, con base en el artículo 13.1 de la ley del IRNR^[2], concluyó que esa ganancia está sujeta en España por derivar de *"derechos que deban cumplirse o ejercitarse en territorio español"*. En la transferencia de un futbolista a un club español, el derecho adquirido (federativo) será ejercido en España por el adquirente, pasando a formar parte de su patrimonio local, por lo que *"esta es una renta sujeta al IRNR"*, afirmó la DGT.

Un punto aclarado por la misma consulta fue el de la retención en la fuente: la DGT consideró que el club español comprador no está obligado a practicar retención sobre el pago al exterior. Esto significa que la obligación de ingresar el impuesto corresponde al propio club no residente que obtuvo la ganancia (mediante autoliquidación o a través de eventuales actuaciones de inspección), pero el adquirente local no actúa como agente de retención. Esta ausencia de retención pudo deberse a que la calificación es de ganancia patrimonial (no sujeta a retención automática bajo las reglas generales, a diferencia de ciertos rendimientos). No obstante, en la práctica, la falta de retención hizo que muchas de estas operaciones se concretaran inicialmente sin detraer importe alguno por impuestos, generándose luego, *a posteriori*, ajustes fiscales reclamados a los clubes extranjeros vendedores. Es decir, esa interpretación - aparentemente benévola- ha creado un caos de inseguridad jurídica para muchos sujetos no residentes.

Tras esta consulta vinculante de 2014, la AEAT inició inspecciones dirigidas a clubes extranjeros que habían transferido futbolistas a España, aplicando el criterio expuesto^[3]. Se trató sobre todo de clubes sudamericanos, cuyos jugadores habían sido adquiridos por equipos de La Liga en traspasos relevantes. Al notificarles la Hacienda española las liquidaciones del IRNR por las ganancias de dichos fichajes, muchos clubes se mostraron sorprendidos, al no haber considerado este costo impositivo al momento de la negociación.

El criterio de la DGT, en esencia, amplió la potestad tributaria española a operaciones antes no gravadas, apoyándose en una particular, tardía y expansiva interpretación de la normativa interna. Sin embargo, quedaba por verse si los tribunales avalarían esa posición ante las impugnaciones de los clubes afectados, varios de los cuales llevaron la disputa a la vía contencioso-administrativa.

III - 3. Jurisprudencia del Tribunal Supremo: confirmación en el caso "Santos" (Neymar) y otros precedentes

Estas cuestiones llegaron finalmente al Poder Judicial y, tras un camino de recursos, el Tribunal Supremo de España se pronunció directamente sobre la materia en el año 2024, zanjando la discusión a nivel jurisprudencial.

El caso paradigmático fue el del traspaso de Neymar del Santos FC (Brasil) al FC Barcelona en 2013, operación por la cual la Hacienda española giró al Santos una liquidación del IRNR de aproximadamente 2,7 millones de euros^[4]. El Santos impugnó la liquidación, pero sus argumentos fueron rechazados primero por la Audiencia Nacional (sentencia del 8/6/2022) y finalmente por el Tribunal Supremo, que en sentencia de fecha 4 de marzo de 2024 confirmó la sujeción de la ganancia a impuesto en España.

El Tribunal Supremo, al resolver el recurso de casación interpuesto por el club brasileño, formuló expresamente la doctrina legal: *"Los derechos económicos derivados de la transmisión de los derechos federativos de un jugador que percibe un club o entidad deportiva no residente en España por la transferencia de ese jugador a un club o entidad deportiva residente en España constituyen una ganancia patrimonial sujeta al impuesto sobre la renta de no residentes"*. Esta respuesta afirmativa cierra cualquier resquicio de duda: la plusvalía obtenida por el club extranjero vendedor se configura como ganancia patrimonial gravable en España.

En su fundamentación, el Tribunal Supremo reitera los conceptos ya esbozados por la administración: reconoce la existencia de un derecho transmisible -los llamados derechos federativos del jugador- con contenido económico, cuya transmisión *"determina una ganancia patrimonial en el transmitente"*. Enfatiza que para que el club de destino (español) inscriba al jugador en la RFEF se requiere, entre otros requisitos, el Certificado de Transferencia Internacional expedido cuando un jugador pasa de un club de otro país, *"lo que refuerza la consideración de que se están traspasando derechos entre clubes y que el pago que efectúa el club español responde al pago de un derecho ejercitable en España que hasta entonces era propiedad del club extranjero"*. Es decir, el precio pagado no sería -a criterio del juzgador- una indemnización por rescisión de contrato (como alegaban algunos clubes para tratar de encuadrarlo fuera del concepto de ganancia), sino la contraprestación por la transmisión de un derecho que formaba parte del patrimonio del club vendedor y ahora pasa al patrimonio del club adquirente. De hecho, el Tribunal Supremo expresa que *"resulta concluyente que el objeto de estos contratos ... es la transmisión"*

de unos derechos federativos de un jugador, ejercitables en España mediante la inscripción del jugador en [la federación local] por el nuevo club".

Un aspecto interesante del caso Neymar es la interacción con el convenio para evitar la doble imposición (CDI) entre España y Brasil. El Santos argumentó que la ganancia solo debía tributar en Brasil (país de residencia), invocando la aplicación del convenio bilateral. Sin embargo, el Tribunal Supremo señaló que el propio artículo 13 del CDI España-Brasil (régimen de ganancias de capital) permitía a España gravar la ganancia conforme a su derecho interno. En particular, el artículo 13.3 del convenio disponía que las ganancias de capital no contempladas en apartados anteriores pueden someterse a imposición en ambos Estados contratantes. Esta cláusula -común en convenios antiguos- habilita la doble imposición jurídica (sujeta luego a alivio por crédito fiscal), a diferencia de convenios más modernos donde generalmente las ganancias por ventas de bienes muebles (no inmuebles) son impositivas solo en el Estado de residencia. El Tribunal Supremo destacó entonces que, conforme al CDI con Brasil, España podía someter a gravamen la plusvalía obtenida, y Brasil también (aunque Brasil en la práctica exoneró o no gravó tal ganancia). Así, el convenio no era obstáculo para la pretensión fiscal española sino más bien la respaldaba en términos de reparto de potestades tributarias.

Por otro lado, la Audiencia Nacional de España ha replicado esta doctrina en casos relativos a clubes argentinos. En una sentencia de fines de 2024 (confirmada a inicios de 2025) -cuyo contenido trascendió públicamente- la Audiencia Nacional rechazó el recurso de Racing Club (Argentina) y confirmó la liquidación de 2,8 millones de euros que le reclamaba la AEAT por los traspasos de Rodrigo de Paul (al Valencia CF) y Luciano Vietto (al Villarreal CF) realizados en 2014^[5]. La Audiencia invocó explícitamente la frase antes citada: *"No existe la mínima duda de que los derechos federativos cedidos han de ser ejercitados en España"*, concluyendo que nada impedía a España gravar y recaudar esa renta. En dicho caso se discutió adicionalmente la naturaleza contable de los derechos transferidos: Racing argumentaba que, en su contabilidad, los pases de jugadores se registraban como "existencias" (stock comercial, insinuando que su actividad habitual es la compraventa de jugadores), lo que podría apuntar a considerar el resultado como beneficio empresarial ordinario. Sin embargo, el tribunal español sostuvo que, aun si las ventas de jugadores se vuelven habituales, conforme al Plan General de Contabilidad de las Sociedades Anónimas Deportivas, los derechos federativos se tratan como inmovilizado intangible y las ganancias derivadas como resultados extraordinarios o atípicos. Por tanto, confirmó que se trataba de ganancias de capital y no meros resultados de inventario, alineándose con la tesis de la DGT y el Tribunal Supremo.

En resumen, más allá de muchos otros casos similares que se encuentran tramitando, la jurisprudencia española -con el aval del Tribunal Supremo- ha consolidado la potestad tributaria de España sobre las ganancias obtenidas por clubes extranjeros en traspasos de futbolistas hacia ese país. Ello, apoyándose en: a) la calificación de la operación como transmisión onerosa de intangibles (derechos federativos) que genera una ganancia patrimonial; b) la consideración de que dichos derechos se ejercen en España (fuente española); y c) la interpretación favorable de los CDI que permiten esa tributación. Esta extraterritorialidad impositiva -inusual en el contexto del fútbol internacional- ha encendido las alarmas especialmente en Sudamérica, como se analiza a continuación, dado el impacto que produce sobre los clubes vendedores.

IV - LA POSICIÓN ARGENTINA Y LA FALLIDA GESTIÓN BILATERAL

Frente al avance del criterio fiscal español, las autoridades argentinas impulsaron en reiteradas oportunidades mecanismos diplomáticos y fiscales para limitar su aplicación a los clubes locales. En particular, se activaron los Procedimientos de Acuerdo Mutuo (MAP) previstos en el artículo 25 del CDI entre Argentina y España. Esta vía fue formalmente utilizada por diversos clubes inspeccionados por la AEAT, a partir de la intervención del Ministerio de Economía argentino a través de su Dirección Nacional de Impuestos y la Dirección de Relaciones Tributarias Internacionales, tomando especial intervención la Subsecretaría de Ingresos Públicos, que tuvo mucha interacción con los clubes locales.

En el dictamen conjunto IF-2023-77966328-APN-DNI#MEC (6/7/2023) se reconoce que las autoridades argentinas mantuvieron una posición firme: la renta generada por el club argentino no podía ser gravada por España, ya que no derivaba de una *"cesión de derechos ejercidos en territorio español"*, sino de una compensación por la extinción anticipada de un vínculo contractual laboral que producía efectos exclusivamente en Argentina. Se argumentó que lo que ocurre no es una cesión en sentido técnico, sino una doble operación jurídica: *"...existe una operación -en la que las partes son únicamente los clubes de fútbol- que consiste en la compensación pagada por uno de ellos por la enajenación del derecho de contar con los servicios del jugador ... Por otro lado, se encuentra la relación contractual del futbolista, que involucra a este con cada uno de los clubes en momentos temporales distintos y con condiciones contractuales diferentes"* (IF-2023-77966328-APN-DNI#MEC).

Desde esa perspectiva, no habría base imponible en España, ya que la operación se consumaba íntegramente en Argentina, con un sujeto no residente, sin establecimiento permanente en territorio español. Incluso si se admite que el artículo 13(7) del CDI habilita la tributación por ambos Estados, ello no podría autorizar que un Estado grave rentas generadas por un no residente en el exterior, contraviniendo la finalidad misma de los convenios de doble imposición.

Ante esta situación, las autoridades argentinas propusieron dos alternativas formales:

- Modificar el artículo 13(7) del CDI para que su redacción se asemeje a la del Modelo OCDE (limitando la imposición al país de residencia del beneficiario).
- Celebrar un memorando de entendimiento que aclare que los derechos federativos “*se encuentran situados en el Estado en que el jugador estaba inscripto para representar a la entidad deportiva que experimenta la ganancia de capital*” (ídem).

Ambas propuestas fueron ignoradas por España, que finalmente dio por concluido el procedimiento sin acuerdo alguno (minuta del 11/5/2023, suscripta por la autoridad competente española).

Este rechazo implicó un duro golpe institucional, dejando a los clubes argentinos en una situación de indefensión, obligados a litigar en el extranjero o a resignar parte del precio en negociaciones con clubes españoles. La frustración de este proceso revela una asimetría sistémica en el acceso a soluciones amistosas, en perjuicio de entidades exentas, de base territorial, y con limitadas capacidades operativas para afrontar estos litigios extraterritoriales.

V - EL IMPACTO EN LOS CLUBES ARGENTINOS: DISTORSIONES FISCALES Y DESIGUALDAD ESTRUCTURAL

La aplicación del criterio fiscal extraterritorial por parte de España ha generado una serie de consecuencias negativas para los clubes argentinos, que no solo ven reducidos sus ingresos por transferencias internacionales, sino que además enfrentan una situación de desventaja sistémica frente a entidades europeas. A continuación se analizan los principales efectos de esta política tributaria llevada adelante entre la AEAT y la justicia española, con referencias comparadas que permiten dimensionar el alcance del problema.

V - 1. Imposición extranjera no compensable y transferencia fiscal distorsiva

Los clubes de fútbol en Argentina se encuentran exentos del impuesto a las ganancias conforme al artículo 26, inciso m), de la ley del impuesto a las ganancias (t.o. 2019 y mod.). Esta exención, si bien coherente con la naturaleza sin fines de lucro de estas entidades, les impide computar créditos fiscales por impuestos análogos pagados en el exterior. En consecuencia, cuando un club argentino percibe una suma por la transferencia de un jugador a un club español y dicho monto se ve reducido por la aplicación del IRNR en España, ese importe representa un costo no recuperable.

Desde una perspectiva fiscal internacional, no se configura una doble imposición jurídica ni económica tradicional, sino una situación de imposición única en destino, que implica una transferencia tributaria no neutral: el club argentino, exento en su país, termina aportando recursos fiscales a un Estado extranjero, en desmedro de su capacidad financiera y sin posibilidad de defensa efectiva. Esta situación también perjudica al propio Fisco argentino, que -al otorgar una exención con fines de fomento deportivo y social- termina viendo cómo esos fondos son capturados por otra jurisdicción sin vínculo sustancial con la generación de la renta.

V - 2. Reducción efectiva del precio neto de transferencia

Como consecuencia de la imposición española, los clubes argentinos ven reducido el ingreso neto que obtienen por la venta de sus jugadores. En los hechos, los clubes compradores pueden plantear una oferta que ya descuenta el costo del impuesto aplicable en su jurisdicción, o bien condicionen el cierre de la operación a que el vendedor asuma el pago. Esta práctica puede impactar negativamente en los clubes latinoamericanos, que deben resignar parte del precio de transferencia o incurrir en nuevos costos no previstos al momento de la negociación.

Pero peor es lo que sucedió al aparecer, de manera intempestiva, este nuevo criterio, pues los clubes argentinos han visto reducidos sus ingresos efectivos por ventas de jugadores a España debido a la aplicación sorpresiva de un impuesto extranjero no contemplado al negociar. Por ejemplo, en los casos de Racing Club mencionados, de los montos pactados por Vietto y De Paul (USD 6,5 millones y EUR 3,5 millones respectivamente), una porción terminó reclamada por Hacienda de España bastante tiempo después de cerradas las operaciones. Este coste fiscal no previsto *ex ante* altera la ecuación económica de la transferencia y las economías de los clubes. En caso de no haberse incluido en los contratos cláusulas de ajuste por impuestos foráneos, será el club vendedor quien deberá asumir el tributo con sus propios recursos, reduciendo el neto obtenido. Paradójicamente, si los clubes argentinos no gozaran de exención y tributaran ganancias, podrían al menos compensar el impuesto extranjero vía crédito, neutralizando el impacto. Pero la normativa interna argentina no contempla mecanismos de alivio o compensación en caso de rentas exentas. Esto coloca a los clubes en la peor de las situaciones: pierden parte del ingreso de la venta en el Fisco español y ese costo es definitivo.

Luego de conocido este ridículo criterio de la AEAT y de la justicia española, en la práctica, los clubes argentinos procuran encarecer el precio en negociaciones con instituciones españolas para cubrir este riesgo impositivo. De hecho, se ha advertido que, si el coste fiscal añadido no es deducible o recuperable en el país de origen, esto inevitablemente repercute en las operaciones con clubes españoles, encareciendo fuertemente el mercado de fichajes con España. Esto coloca a los clubes españoles en desventaja relativa frente a competidores de ligas donde no exista tal imposición, pudiendo influir en las

decisiones de venta de los clubes sudamericanos afectados (quienes podrían preferir vender a ligas donde el pago neto sea mayor). En definitiva, se genera una distorsión en el precio de transferencia, imputable a una excéntrica y agresiva política fiscal.

Esta distorsión, como vemos, impacta negativamente en el fútbol español. Los clubes compradores deben destinar más recursos para adquirir a los jugadores, ya sea porque deben compensar al club vendedor por el impuesto descontado o porque deben asumir ellos mismos la carga tributaria. Esta situación encarece las transferencias, reduce la competitividad financiera de los clubes españoles frente a otros mercados, y termina afectando la calidad y diversidad del talento que llega a sus plantillas. En última instancia, también se perjudica el espectáculo deportivo y el interés del público, que ve limitado el acceso a figuras internacionales emergentes por barreras fiscales que podrían evitarse mediante una interpretación razonable del CDI o acuerdos bilaterales más justos.

V - 3. Asimetrías estructurales en el litigio y el cumplimiento

Hacer valer sus derechos en tribunales extranjeros supone para los clubes argentinos afrontar costos considerables (honorarios de abogados especializados en España, gasto en viajes, garantías, etc.) y asumir riesgos jurídicos en un entorno ajeno. Muchos clubes carecen de la estructura o recursos para entablar largos litigios en la Audiencia Nacional o el Tribunal Supremo de España. Racing Club, uno de los grandes de Argentina, llevó adelante su defensa durante años, pero otros casos menores quizás ni siquiera se judicializaron por costos/beneficio. Debe recordarse que las cantidades en disputa, si bien altas para la economía argentina, a veces podían ser relativamente bajas en términos absolutos (algunos cientos de miles de euros), haciendo antieconómico litigar fuera del país. Esta asimetría de recursos y escala juega a favor de la posición fiscal española: varios clubes terminan por allanarse y buscar arreglos (o directamente incumplen el pago, arriesgándose a sanciones), ante la imposibilidad práctica de dar pelea legal en Europa.

Existe, además, una desventaja de conocimiento: la doctrina y normativa española en materia de impuestos deportivos requiere la contratación de especialistas españoles. Esto agrega incertidumbre y aumenta la dependencia de asesoramiento externo costoso.

La dificultad para litigar en el exterior ha sido señalada como una forma de desigualdad material en el acceso a la justicia tributaria. El principio de buena fe convencional (art. 26, Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados) impone a los Estados la obligación de no frustrar por vías indirectas los fines de los tratados. La falta de un mecanismo efectivo para que entidades exentas puedan ejercer su defensa ante ajustes tributarios contrarios al objeto del CDI vulnera este principio.

V - 4. Afectación al principio de neutralidad fiscal y no discriminación

La sujeción de entidades no residentes a imposición en España por rentas que no se generan en su territorio, ni derivan de explotación permanente o fuente española, implica una ruptura con los principios tradicionales de tributación internacional. El artículo 13 del Modelo de Convenio de la OCDE establece la regla general de imposición en el Estado de residencia, salvo para bienes inmuebles o establecimientos permanentes. La interpretación extensiva del artículo 13(7) realizada por España, para incluir rentas obtenidas por clubes argentinos por la transferencia de un jugador que pasará a prestar servicios en territorio español, vulnera este principio.

Desde la perspectiva argentina, se ha argumentado que las sumas recibidas por la transferencia de jugadores podrían calificarse como beneficios empresariales en el marco del convenio bilateral (art. 7, CDI Argentina-España), en lugar de ganancias de capital del artículo 13. Si fueran beneficios empresariales, al no mediar establecimiento permanente del club argentino en España, la renta estaría gravada solo en Argentina (Estado de residencia). Esta interpretación beneficiaría a los clubes argentinos (excluyendo la potestad española); sin embargo, la postura española -avalada por sus tribunales- es que se trata de transmisión de derechos del inmovilizado, encuadrable en ganancias de capital.

La discusión técnica gira en torno a si la venta de un jugador forma parte del objeto social y actividad habitual del club (lo que la asemejaría a utilidades comerciales corrientes) o si es un acto de disposición de un activo. España, como vimos, sostiene lo segundo. En la sentencia del caso Racing, la Audiencia Nacional dejó claro que, aun cuando en algunos clubes la venta de futbolistas se vuelva recurrente, no deja de ser la realización onerosa de un elemento del patrimonio (el jugador como activo intangible) más que la explotación de un stock comercial. Por ende, niega la aplicación del artículo 7 del convenio y se aferra al artículo 13 (que -importante- en el CDI Argentina-España posee la salvedad de que permite la doble imposición).

Un dato revelador es que otros convenios firmados por España con países latinoamericanos más recientes no incluyen tal salvedad: por ejemplo, con Colombia el convenio estipula que las ganancias de capital obtenidas por un residente colombiano por venta de bienes muebles solo son imposables en Colombia, dejando fuera del alcance de Hacienda las ventas de jugadores colombianos a España. Lamentablemente para Argentina (y Brasil), sus convenios fueron negociados con una cláusula más antigua que abre la puerta a la tributación en ambos Estados.

La OCDE ha advertido que las medidas unilaterales de este tipo pueden erosionar la confianza en los sistemas de convenios y producir resultados incompatibles con la finalidad de los tratados, aun cuando no configuren técnicamente una doble imposición.^[6]

VI - ESTRATEGIAS DE RESPUESTA ADOPTADAS POR LOS CLUBES SUDAMERICANOS

Ante la imposición imprevista del IRNR español sobre transferencias internacionales, algunos clubes sudamericanos han comenzado a adoptar estrategias defensivas y preventivas para mitigar sus efectos. Entre ellas, se destacan:

1. **Renegociación de precios brutos en transferencias hacia España**, trasladando el posible impacto fiscal al club comprador. En algunos casos, los clubes españoles acceden a asumir el impuesto, especialmente cuando son ellos quienes manifiestan interés en un jugador y formalizan la iniciativa de compra.
2. **Incorporación de cláusulas contractuales específicas** que estipulan el tratamiento del eventual impuesto extranjero y asignan el riesgo del mismo.
3. **Preferencia por ligas de destino sin imposición agresiva** o con convenios más favorables (como es el caso de Colombia), lo cual incide en la estrategia comercial y deportiva.
4. **Constitución de estructuras intermedias** (como sociedades vehiculares en países con convenios más protectores), que buscan neutralizar el efecto fiscal mediante planificación internacional lícita.
5. **Optimización de costos y deducciones fiscales** en España, intentando maximizar los gastos deducibles a fin de reducir la base imponible del IRNR aplicable.
6. **Coordinación gremial o institucional** para elevar reclamos diplomáticos o buscar reformas al CDI aplicable, aunque con escaso éxito hasta el momento.

Estas medidas reflejan la creciente necesidad de los clubes de adoptar una visión fiscal internacional en su operatoria, y el costo de no contar con reglas claras y equitativas en el escenario global del fútbol profesional.

VII - CONSIDERACIONES FINALES Y PROPUESTAS HACIA UNA SOLUCIÓN EQUITATIVA

El análisis precedente muestra cómo una interpretación expansiva del derecho fiscal por parte de España ha generado efectos económicos y jurídicos indeseados para los clubes de fútbol argentinos y brasileños. Si bien no se configura una doble imposición jurídica en sentido estricto, el régimen vigente produce una clara **afectación al principio de neutralidad fiscal**, al trasladar cargas tributarias a entidades exentas que no pueden recuperar ni compensar lo abonado en el exterior.

Esta situación erosiona los fines de la exención local, distorsiona el precio de mercado de las transferencias internacionales, limita la competitividad de los clubes sudamericanos y beneficia fiscalmente a un tercer Estado que no tuvo participación sustancial en la generación de la renta.

En este escenario, resulta indispensable **revisar el CDI entre Argentina y España**, eliminando cláusulas obsoletas que habilitan la superposición impositiva, e introduciendo salvaguardas que protejan a entidades sin fines de lucro ante imposiciones extranjeras no recuperables.

Asimismo, sería deseable que se promueva desde organismos internacionales -como la FIFA, la OCDE o incluso la CONMEBOL- una mayor armonización de criterios tributarios aplicables a transferencias deportivas, bajo principios de equidad y simetría fiscal.

La reciente transferencia de Franco Mastantuono al Real Madrid constituye un ejemplo concreto y actual de estos problemas. El riesgo de aplicación del IRNR español, incluso tratándose de una entidad exenta como River Plate, llevó al club argentino a **encarecer el precio de venta** para cubrir ese eventual costo fiscal, generando un efecto distorsivo sobre el valor de mercado del jugador.^[7]

Si no se revisa el marco legal vigente, los clubes latinoamericanos continuarán financiando, sin saberlo, a Fiscos extranjeros, debilitando su sustentabilidad económica y profundizando las asimetrías globales en el fútbol.

[1] Consulta vinculante V2164-14, Secretaría de Estado de Hacienda, DGT, realizada el 27/5/2021.

Disponible en https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2164-14

[2] Real decreto legislativo 5/2004, del 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la ley del impuesto sobre la renta de no residentes.

Consultado en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2004-4527>

[3] Iglesias Torturelli, Rodrigo: "Transferencia de futbolistas y tributación internacional en España", 1/6/2021.

Consultado en <https://wdassocies.com/es/transferencia-de-futbolistas-y-tributacion-internacional-en-espana#:~:text=Tras%20la%20publicaci%C3%B3n%20de%20la,devengado%20a%20concepto%20de%20IRNR>

[4] CEF Fiscal Impuestos: “El Tribunal Supremo confirma la liquidación de la Hacienda española por el IRNR girada al Club de Fútbol Santos de 2,7 millones de euros por el traspaso de Neymar al Barcelona”, Editorial el Mar, 19/3/2024.

Consultado en <https://www.fiscal-impuestos.com/ts-irnr-traspaso-neymar-club-futbol-santos-barcelona-neymar#:~:text=El%20Tribunal%20Supremo%20desestima%20el,la%20Renta%20de%20no%20Residentes>

[5] Gabilondo, Pablo: “Hacienda golea a un club argentino: 2,8 millones por los fichajes de Vietto y Rodrigo de Paul”, El Confidencial, 2/2/2025.

Consultado en https://www.elconfidencial.com/espana/2025-02-02/hacienda-fichajes-paul-vietto-racing-argentina_4055133/#:~:text=Hacienda%20ha%20ajustado%20cuentas%20con,liquidar%20y%20recaudar%20las%20rentas

[6] “OECD Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2017, Commentary on Article 13”, párrs. 34-38

[7] Así lo señaló un artículo reciente de El Cronista: “El impacto fiscal detrás de la millonaria venta de Mastantuono al Real Madrid”, 5/6/2024, donde se advierte que parte del precio final pactado tuvo como fundamento el eventual pago del 19% de retención por parte de Hacienda España.

Disponible en <https://www.cronista.com/economia-politica/mastantuono-al-real-madrid-los-millones-tributos-y-ganadores-de-una-venta-historica-para-river/>