



ANDERSEN®

Newsletter DEPORTE



Suscríbete

Si desea recibir las actualizaciones sobre Deporte que elabora el equipo de Andersen, puede suscribirse a través de **este formulario**.

20
26

Index

03

Cuando el fútbol ya no se juega en un solo club: El multiclub como nueva plataforma global de inversión
Francisco Puertas | Socio

11

Derechos de imagen de los deportistas en la era del *deepfake*: Un desafío jurídico
Nerea Sanjuan | Counsel

16

¿El fin de la inmunidad del TAS en la UE? Un nuevo equilibrio entre deporte y derecho europeo
Jon Sebastián Garay | Director

20

El mundial de 2026 y la fiscalidad de los futbolistas españoles: Un partido en tres bandas
Eleonora Muñoz | Senior Associate



Suscríbete

Si desea recibir las actualizaciones sobre Deporte que elabora el equipo de Andersen, puede suscribirse a través de **este formulario**.



Cuando el fútbol ya no se juega en un solo club:

El multiclub como nueva plataforma global de inversión



Francisco Puertas

Socio Human Capital | Andersen Consulting

✉ francisco.puertas@andersenconsulting.com

El multiclub no aparece por casualidad: nace porque el fútbol ha dejado de ser un negocio local de entradas y TV y se ha convertido en una industria global que atrae capital institucional. Antes los clubes estaban en manos de empresarios y familias, con mucho componente emocional; hoy entran private equity, fondos soberanos y grandes inversores con criterios financieros.

Ese capital no solo busca ganar partidos: exige escala, buen gobierno corporativo, reporting comparable y menos volatilidad. Ahí es donde el club “solo” se queda corto, porque concentra todo su riesgo en una liga, una categoría y un balance. El multiclub funciona como una plataforma de cartera: diversifica riesgo, profesionaliza la gestión y permite gestionar el negocio con visión de portafolio.

Por eso la multipropiedad no es una moda. Es la arquitectura que mejor encaja con la entrada de capital profesional en la industria del fútbol. El modelo de multipropiedad o *Multi-Club Ownership* (MCO) se ha consolidado en la última década como uno de los vectores de transformación más relevantes del fútbol profesional. Su lógica es sencilla de formular, pero compleja de ejecutar: **gestionar inteligentemente el talento para controlar el valor y mitigar los riesgos.**

En un contexto en el que la mayoría de los clubes presentan una explotación ordinaria deficitaria o, en el mejor de los casos, en break-even, la rentabilidad real se concentra en un conjunto muy limitado de palancas:

- 🌀 **Las plusvalías por venta de jugadores** (player-trading), que condicionan de forma directa el resultado anual.
- 🌀 **La explotación del real estate y del estadio como activo 365 días**, integrando usos complementarios como hoteles, restauración, *hospitality*, *matchday* y *non-matchday events*, espacios corporativos, áreas comerciales, *wellness* o aparcamientos.
- 🌀 **El merchandising y la explotación comercial de la marca del club**, incluyendo venta de producto oficial, licencias, acuerdos comerciales, experiencias de aficionado y activación de patrocinios vinculados a la identidad del club.
- 🌀 **La venta final del club o del grupo como activo**, donde se cristaliza el valor acumulado de la marca, de sus infraestructuras y de su cartera de jugadores.



En este escenario, el modelo multiclub no es solo una manera diferente de organizar la propiedad, sino una plataforma diseñada para minimizar la gestión del riesgo deportivo, maximizar el valor de los activos (especialmente los jugadores) y, en última instancia, multiplicar el valor de los clubes que forman parte del ecosistema.

Este modelo, cada vez más sustentado en tecnología, datos e inteligencia artificial, conecta la gestión deportiva con una lógica de inversión global y sofisticada. En el fútbol, el jugador es el activo y los clubes son hoy plataformas de ocio que generan emociones y desatan pasiones increíbles a unos colores. Gestionar de forma eficiente y controlada la progresión del jugador equivale, en definitiva, a controlar el valor del club.

EL CONCEPTO MULTICLUB (MCO)

El concepto de multiclub (o multipropiedad) se refiere a una estructura en la que un mismo inversor o grupo empresarial posee y/o ejerce influencia relevante sobre varios clubes de fútbol. En el ámbito internacional se conoce como *Multi-Club Ownership* (MCO).

No se trata de una figura nueva, sus primeras manifestaciones se remontan a los años noventa, pero en la última década ha experimentado un crecimiento exponencial. La lógica de fondo es clara:

- » Compartir y optimizar recursos (scouting, datos, metodología, estructura y gestión).
- » Priorizar el desarrollo y la revalorización de los jugadores.
- » Diversificar el riesgo deportivo y financiero entre varios activos del mismo ecosistema.

Los grupos multiclub dejan de ver cada club como una unidad aislada para gestionarlos como piezas de un portafolio, donde las decisiones sobre fichajes, cesiones, desarrollo y venta de jugadores se toman con una visión de cartera, no de temporada.

LOS DIFERENTES MODELOS DE MULTIPROPIEDAD Y SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO

Bajo la etiqueta de multiclub conviven distintos modelos de multipropiedad, con lógicas y objetivos muy diferentes:

Estados y vehículos soberanos

Proyectos vinculados a países o fondos estatales que utilizan el fútbol como palanca de proyección internacional y de diversificación económica, aprovechando la visibilidad global del deporte.

Empresarios individuales o family offices

Inversores como Boehly, Friedkin u otros perfiles de alto patrimonio que combinan una visión de negocio con el interés personal por el deporte y el prestigio asociado a la propiedad de clubes.

Familias con tradición futbolística

Dinastías como los Pozzo o los De Laurentiis, que han articulado a lo largo de los años redes de clubes con una fuerte impronta personal en la gestión y en la toma de decisiones deportivas y económicas.

Fondos y grandes grupos de inversión

Plataformas como **City Football Group**, **Red Bull** o **777 Partners**, que construyen carteras de clubes distribuidas por varias ligas y continentes, con una tesis claramente financiera, global y escalable: Crear una red de talento y operaciones que genere sinergias y plusvalías recurrentes.

Modelos de plataforma sectorial

En paralelo, están surgiendo plataformas de inversión como **IDC Sports**, que construyen un portafolio de clubes de distinto perfil, *elite clubs* y *transformational clubs*, en varias geografías (Reino Unido, Latinoamérica, Europa).

Distintos modelos,
un mismo objetivo:
crear valor en el fútbol

En este caso, la lógica pasa por:

- » Combinar clubes ya consolidados con proyectos en transformación.
- » Profesionalizar estructuras deportivas, económicas y de *real estate*.
- » Crear valor para jugadores, aficionados e inversores sin necesidad de que todos los clubes formen, desde el primer día, un ecosistema deportivo totalmente integrado.

Durante años, el concepto de multiclub se asoció casi exclusivamente a gigantes de Champions League. Sin embargo, en los últimos años la lógica de multipropiedad ha llegado también a clubes de Segunda División y de Primera RFEF en España.



Esto responde a tres factores:

- » Coste de entrada más accesible, que permite a fondos e inversores construir plataformas desde abajo con activos todavía infravalorados.
- » Función de estos clubes como “semilla” dentro de cadenas mayores: captan talento a menor coste, le dan minutos y visibilidad, y lo proyectan hacia ligas superiores.
- » Mas espacio para proyectos de transformación deportiva, económica e inmobiliaria que serían complejos en clubes ya consolidados de primer nivel.

En este nuevo contexto, un club de Segunda o de Primera RFEF deja de ser un fin en sí mismo para convertirse en un activo estratégico dentro de un ecosistema más amplio, contribuyendo a la creación de valor global del grupo.



EL JUGADOR COMO ACTIVO FINANCIERO EN UN NEGOCIO ESTRUCTURALMENTE AJUSTADO

Los estados financieros de la mayoría de los clubes profesionales muestran una realidad constante:

- » Los ingresos recurrentes (taquilla, *matchday*, televisión, comercial, hospitality) se ven casi íntegramente absorbidos por gastos operativos y salariales.
- » Mejorable gestión del Revenue Growth Management.
- » El margen de explotación, una vez incorporado el coste de plantilla y estructura, es muy reducido, nulo o directamente negativo.

Esto conlleva una serie de implicaciones: El beneficio de la temporada depende en gran medida de la posición final en la clasificación y saldo neto de ventas y compras de jugadores. Y después, la creación de valor a largo plazo (multiplicar la inversión inicial por varias veces) se materializa en el momento del “exit” o venta del activo (club o grupo).

Dicho de otra forma, hay una necesidad del éxito deportivo en sus ligas, la cuenta de resultados anual vive del *player-trading*, y por último el retorno total de la inversión se cristaliza en el *exit*.



POR QUÉ EL MULTICLUB REDUCE EL RIESGO Y MEJORA EL CONTROL DEL VALOR

En un modelo de club único, el riesgo es prácticamente binario: Una mala temporada o un descenso pueden destruir en un año buena parte del valor de mercado de la plantilla y del propio club. Y la necesidad de cuadrar cuentas puede forzar ventas tácticas que deterioran la competitividad deportiva y alimentan un círculo vicioso.

En un multiclub, la lógica de riesgo cambia:

- » El riesgo deportivo se difumina entre varios clubes del grupo.
- » La progresión de un jugador no queda bloqueada por la situación puntual de un club (un entrenador, un sistema, la competencia interna).
- » El grupo puede diseñar un recorrido planificado para cada jugador: liga adecuada, minutos, exposición mediática y ventana de venta.



En un multiclub, controlar la progresión del jugador es controlar la revalorización del activo.”

Dentro de un ecosistema multiclub podemos distinguir, de forma simplificada, tres tipos de clubes con funciones diferentes y complementarias:

Club “semilla”

Suelen estar ubicados en geografías emergentes. Su misión principal es identificar y captar talento a muy bajo coste, normalmente en fases muy tempranas de la carrera del jugador.

Club “escaparaté”

Compiten en ligas con mayor visibilidad. Reciben a ese talento procedente de los clubes semilla y su objetivo es poner en valor al jugador: darle minutos, exposición mediática y un contexto competitivo que dispare su valor de mercado.

Club “élite”

Son la punta de la pirámide. Aquí el grupo decide si extrae el máximo rendimiento deportivo del jugador (reforzando al club principal) o si, en el momento óptimo, ejecuta una venta estratégica que cristaliza toda la revalorización generada en las fases anteriores.

Así funciona el ecosistema multiclub como una cadena integrada de valor: unos clubes detectan y desarrollan, otros exhiben y consolidan, y los clubes élite convierten ese talento en rendimiento deportivo y en valor económico para el conjunto del grupo.

PLAYER-TRADING CENTRALIZADO: EL MOTOR REAL DE LA RENTABILIDAD

La práctica totalidad de los clubes pierden dinero en la explotación ordinaria. La venta de jugadores es, en gran medida, la principal fuente de beneficios reales.

En un club único, vender demasiado puede comprometer el rendimiento deportivo y poner en riesgo la categoría. Y vender poco puede dejar al club sin liquidez y sin beneficio.

El multiclub introduce una ventaja decisiva:

- » Permite repartir las ventas entre varios clubes del grupo.
- » Mantiene al club “tractor” competitivo mientras otros clubes del ecosistema rotan talento y generan plusvalías.
- » Asegura que siempre haya jugadores en ventana óptima de revalorización, sin necesidad de descapitalizar al club principal.

La combinación de big data, análisis de vídeo e inteligencia artificial aplicada al *scouting* y al rendimiento permite al multiclub:

- » Detectar talento antes que el mercado.
- » Comprar mejor (a menor coste relativo).
- » Reducir el error en cada operación de entrada y de salida.

En la práctica, esto significa **mejorar el valor de compra del jugador** y capturar una franja mayor de la revalorización futura dentro del ecosistema.



SINERGIAS OPERATIVAS Y DISCIPLINA PROFESIONAL

El modelo multiclub no consiste solo en poseer varios clubes: exige operarlos como **un solo sistema coordinado**. Las sinergias clave incluyen:

Scouting global y datos

Una única red, una única base de datos, criterios homogéneos para evaluar talento.

Metodología deportiva

Alineación de modelos de juego, desarrollo por posiciones, preparación física y área médica.

Procesos y gobierno

Comités deportivos, protocolos de inversión y desinversión en talento, políticas de cesiones y retornos.

Back-office y compliance

Estructuras de soporte compartidas para finanzas, recursos humanos, legal, compliance, tecnología y operaciones.

La profesionalización de estas capas tiene un impacto directo en: el aumento de la tasa de acierto en fichajes y decisiones deportivas, en la reducción del coste del error, y por último maximizando la revalorización del jugador a lo largo de su ciclo dentro del grupo.

Todas estas sinergias se potencian aún más cuando el multiclub incorpora de forma sistemática tecnología, datos e inteligencia artificial a su modelo de decisión.

TECNOLOGÍA, DATOS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL: EL NUEVO MOTOR DEL MULTICLUB

El crecimiento exponencial de las imágenes disponibles (partidos televisados, *streaming*, ligas menores, academias, torneos juveniles, contenidos digitales) y la capacidad de procesar datos en tiempo real hacen posible algo que hace pocos años era imposible: **detectar talento en prácticamente cualquier lugar del mundo, a cualquier edad y con un coste marginal mucho menor.**

Para un grupo multiclub, la inversión en plataformas de big data (event data, tracking, biometría, carga física), en modelos de inteligencia artificial aplicados al *scouting* (patrones de rendimiento, similitud de perfiles, proyección de evolución futura), y herramientas avanzadas de análisis de vídeo, no son un lujo tecnológico, sino una palanca estratégica.

Los efectos directos sobre la creación de valor son tres:

Mejora el valor de compra del jugador

Se identifica talento antes que el mercado, en ligas menos visibles o categorías inferiores, incorporándolo al ecosistema desde el “club origen” o desde clubes semilla. Eso significa pagar menos por el mismo talento y capturar una franja mucho mayor de su revalorización futura.

Reduce el riesgo de decisión deportiva

La combinación de datos objetivos, vídeo y modelos predictivos no sustituye al ojo del scout o del director deportivo, pero reduce el margen de error y permite comparar decisiones con una base cuantitativa homogénea entre países, ligas y contextos.

Acelera la integración del jugador en el ecosistema

Un jugador detectado tempranamente puede ser asignado al club del grupo que mejor encaja con su etapa de desarrollo, con información completa sobre su perfil de rendimiento, su contexto y su potencial.

El resultado es menor tiempo de adaptación, más minutos útiles y una curva de revalorización más rápida. En definitiva, la tecnología, los datos y la inteligencia artificial son la infraestructura invisible que permite que el multiclub compre mejor, gestione mejor el riesgo y extraiga más valor de cada euro invertido en talento.

DERECHOS AUDIOVISUALES Y ESTRUCTURA DE CAPITAL

Si el jugador es el activo que se mueve y genera valor, los derechos audiovisuales son la base más estable del negocio. El fútbol moderno se apoya en contratos de TV a varios años, que dan visibilidad y cierta previsibilidad de ingresos. Eso permite ver el club no solo como deporte, sino como un negocio con flujos relativamente estables.

Aun así, históricamente muchos clubes han funcionado con estructuras de capital muy prudentes y demasiado dependientes del dinero del propietario. Ahí está la contradicción: teniendo ingresos recurrentes y contratos largos, suelen usar menos financiación que otros sectores comparables.

El modelo multiclub ayuda a corregirlo. Al agrupar varios clubes, el holding suma flujos, reduce el impacto de que un equipo tenga un mal año deportivo y mejora el reporting financiero. Con esa combinación, es más fácil acceder a financiación y bajar el coste del capital.

En la práctica, un grupo multiclub bien gobernado y gestionado suele ser más financiable que un club aislado, y eso se traduce en más capacidad para invertir y crecer sin depender siempre de ampliaciones de capital. En una industria donde el retorno viene tanto del mercado de jugadores como del “exit” final, la estructura financiera deja de ser un detalle técnico y se convierte en una palanca estratégica.

GOBERNANZA, REGULACIÓN Y LICENCIA SOCIAL

Un modelo tan potente como el multiclub también es vulnerable si no se gobierna bien.

En el plano regulatorio encontramos que la UEFA está limitando la participación simultánea de clubes bajo una misma influencia en competiciones europeas. Y las ligas nacionales aplican criterios propios para determinar la existencia de control efectivo e independencia real entre clubes.

En España, el Consejo Superior de Deportes (CSD) no permite que una misma persona o entidad tenga más del 5 % del capital de un club si ya posee un más de un 5% en otro club que compite en el mismo ámbito. El objetivo es proteger la integridad y la independencia de las competiciones. Además, los propios estatutos de cada club pueden incluir restricciones adicionales, y limitar la entrada de nuevos accionistas que ya tengan participaciones en otros clubes.

En el plano social, si la afición percibe que su club se ha convertido en un mero “activo financiero” subordinado a los intereses de otro, el proyecto pierde legitimidad. La sensación de pérdida de identidad o de subordinación puede desencadenar rechazo social, tensión institucional y erosión de la marca.

Por ello, el diseño del multiclub debe apoyarse en:

- » Arquitecturas societarias claras y defendibles ante reguladores nacionales e internacionales.
- » Gobierno corporativo sólido, con roles definidos entre holding, clubes y equipos directivos.
- » Transparencia y narrativa honesta hacia afición, instituciones y mercado.



Sin legitimidad social y regulatoria, el valor económico se vuelve frágil”.

CONCLUSIÓN: EL MULTICLUB COMO ARQUITECTURA DE INVERSIÓN

El modelo multiclub no es una moda ni un artificio financiero: es hoy la herramienta más sofisticada que tiene la industria del fútbol para:

- » Reducir el riesgo deportivo.
- » Gestionar profesionalmente el valor del talento.
- » Generar beneficios recurrentes a través del *player-trading*.
- » Preparar un exit capaz de multiplicar la inversión inicial.

Pero su potencia viene acompañada de dos exigencias innegociables: profesionalidad y rigurosidad en la gestión de la operación. El multiclub difumina el riesgo deportivo y maximiza el valor de los activos y de los clubes bajo un riguroso modelo de aprovechamiento de sinergias y profesionalidad.

El reto, no es tanto decidir si el multiclub es el camino, sino quién es capaz de diseñarlo, gestionarlo y operarlo con el nivel de rigor y máxima profesionalidad que exige el fútbol como industria de inversión.



Derechos de imagen de los deportistas en la era del *deepfake*:

Un desafío jurídico



Nerea Sanjuan

Counsel | Cultura y Entretenimiento

✉ nerea.sanjuan@es.andersen.com

Los deportistas no solo son personas con excelentes cualidades físicas que compiten en sus correspondientes disciplinas, sino que son personajes públicos que también representan valores y narrativas, y con ello pueden generar enormes ingresos económicos para los distintos actores del ecosistema deportivo, incluidos los propios deportistas, y ello a través de la explotación de sus derechos de imagen.

El avance de tecnologías como la inteligencia artificial generativa, que es capaz de crear contenidos realistas — especialmente los llamados *deepfakes* (o ultrasuplantaciones)— ha abierto un nuevo frente en la protección de los derechos de imagen de los deportistas, al igual que con respecto a cualquier otro personaje con proyección pública, incluidos actores y políticos, además de con respecto a las personas anónimas.



La imagen como activo económico

En el deporte moderno, la imagen del atleta es un activo con un enorme valor económico. Deportistas de élite como Cristiano Ronaldo, Roger Federer o Lebron James generan ingresos multimillonarios a través de su participación en campañas publicitarias y patrocinios, que requieren la licencia de sus derechos de imagen. En muchos casos, los ingresos por esta vía superan incluso los salarios deportivos.

Tradicionalmente, la protección de los derechos de imagen se ha articulado a través de dos pilares jurídicos, por una parte, el derecho fundamental a la propia imagen, que protege la identidad personal frente a usos no consentidos y que, a sensu contrario, requiere de la autorización de la persona física para su explotación (que, dependiendo de la disciplina deportiva, dicha persona física habrá cedido al club o entidad que corresponda); y, por otra parte, los derechos contractuales, derivados de acuerdos de patrocinio o explotación comercial formalizados por dichas personas físicas o quienes ostenten la autorización de las mismas para explotar su imagen comercialmente por terceros.

Este esquema ha funcionado muy bien en un entorno donde esa explotación dependía de la realización de fotografías, vídeos o retransmisiones reales, que los deportistas y su entorno podían en términos generales llegar a controlar. La irrupción de la inteligencia artificial y de los *deepfakes* ha cambiado sustancialmente esa lógica.

La problemática del *deepfake*

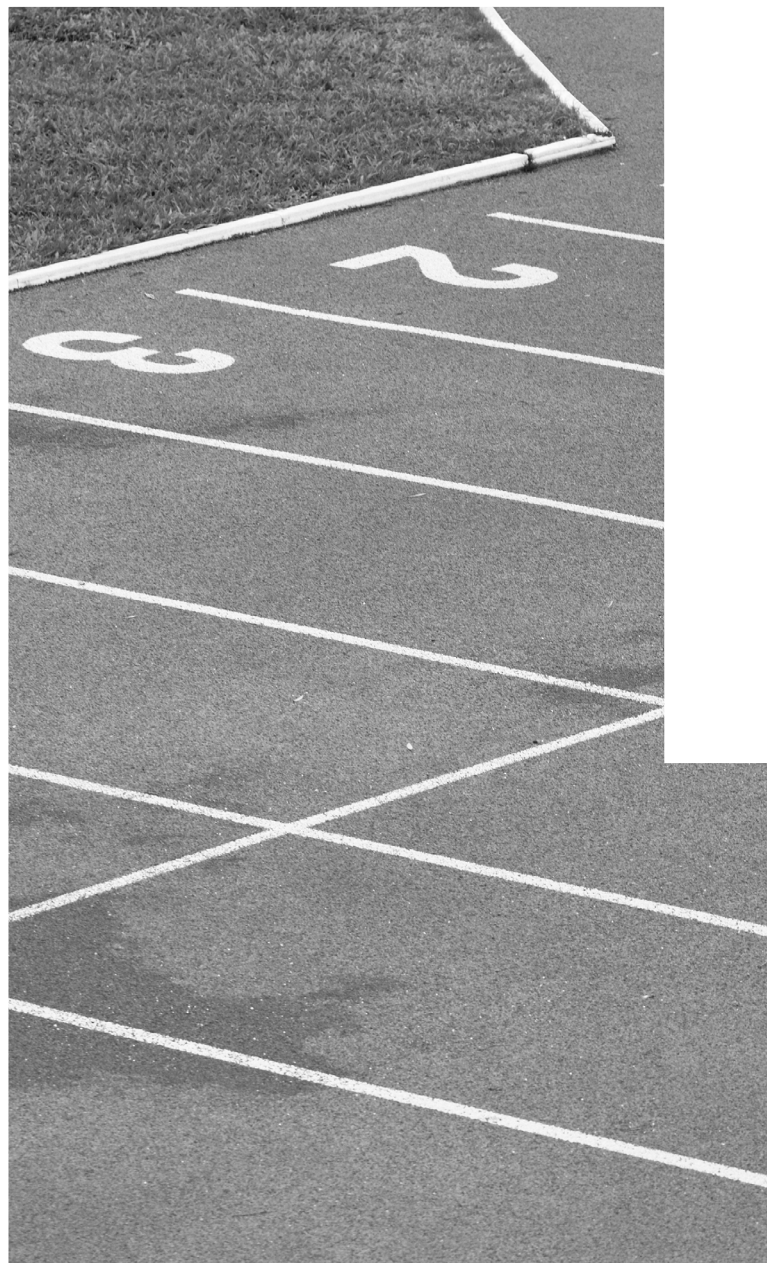
Los *deepfakes* (o ultrasuplantaciones) consisten en vídeos, imágenes o audios generados utilizando herramientas de inteligencia artificial, en los que se replica de forma idéntica a una persona física para que aparentemente diga o haga algo que nunca ocurrió.

Sus orígenes -incluida esa denominación- se encuentran en la plataforma Reddit, en la que, en 2017, un usuario anónimo llamado “*deepfake*” colgó videos manipulados compartiendo el código de programación que contenían contenido pornográfico en los que se manipulaban las imágenes de las mujeres que aparecían en los mismos para añadirles la cara de celebridades como Taylor Swift o Scarlett Johansson. Estas imágenes se difundieron a nivel mundial de forma casi inmediata, sin que el público en general pudiera discernir si eran reales o manipuladas. Desde entonces, este tipo de prácticas han proliferado con alarmante impunidad a nivel global, tanto con respecto a personas conocidas como a personas sin un perfil público.

En el ámbito deportivo, el uso de este tipo de técnicas, si parte del propio deportista y su entorno y es, por tanto, lícita, puede llegar a ser una oportunidad económica y de negocio para el mismo, puesto que le permite maximizar la explotación comercial de su imagen, sin tener que estar restringido por las limitaciones físicas que supone la necesidad de desplazarse para realizar sesiones de fotografía o grabación que capturen su imagen. Un ejemplo de este tipo de usos es la campaña publicitaria realizada por la ONG Malaria No More contra la malaria, en la que participó hace unos años David Beckham, y en la que, aunque se captó su imagen, dicha imagen y la voz del deportista se modificaron digitalmente para que pudiera hablar en 9 idiomas distintos.

No obstante, el uso no autorizado de la imagen del atleta en este contexto conlleva importantes riesgos. Entre dichos riesgos se incluyen la falsa publicidad, mediante la que una marca podría simular que un atleta promociona su producto, o bien la explotación comercial ilícita, incorporando la imagen del atleta en videojuegos u otro tipo de contenidos digitales, y sobre todo la manipulación reputacional, a través de la generación de contenidos falsos y perjudiciales para la imagen del deportista.

En otras palabras, la tecnología actual permite crear una identidad digital paralela del deportista sin necesidad de usar material original, y sin necesidad de contar con la presencia física del afectado que, si no es controlada por el deportista, puede causarle importantes daños económicos y morales.



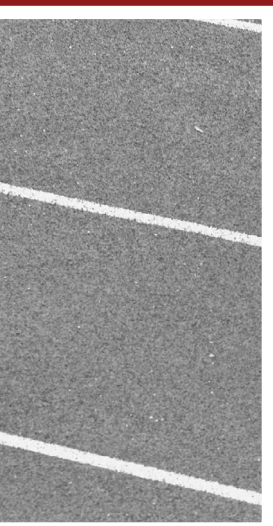
**En la era del *deepfake*,
proteger la identidad es
proteger el valor”.**

La respuesta normativa emergente

En Europa, el debate jurídico sobre los *deepfakes* se está llevando a cabo principalmente en el marco de la propia regulación de la inteligencia artificial, entre otros motivos, al no existir una normativa europea armonizada en materia de derechos de imagen, siendo un derecho fundamental que se regula a nivel nacional.

Así, el Reglamento de Inteligencia Artificial (Reglamento (UE) 2024/1689 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, por el que se establecen normas armonizadas en materia de inteligencia artificial), aunque no regula específicamente las infracciones de derechos de imagen a través del uso de imágenes creadas con inteligencia artificial, introduce en los Estados Miembros de la Unión Europea obligaciones de transparencia para identificar ese tipo de contenidos.

De este modo, en primer lugar, en su artículo 3 define lo que ha de entenderse por *deepfake* o ultrasuplantación (en su traducción al castellano), para seguidamente, en su artículo 50, exigir a quienes creen y difundan este tipo de contenidos, que identifiquen de forma clara que los mismos han sido generados artificialmente. Solo se establece una flexibilización a dicha obligación con respecto a usos para fines artísticos, satíricos o de ficción. En estos casos, la norma únicamente exige hacer público el carácter artificial del contenido “de una manera adecuada que no dificulte la exhibición o el disfrute de la obra”.



i Europa comienza a poner límites claros al uso de contenidos generados por IA.



Por otra parte, el Reglamento de Servicios Digitales (Reglamento (UE) 2022/2065), si bien tampoco regula directamente la infracción del derecho a la propia imagen por usos no autorizados, sí contiene obligaciones de retirada de contenidos considerados ilícitos en las plataformas digitales a las que les es de aplicación, en el ámbito de los Estados Miembros de la Unión Europea, en particular a través de los mecanismos de notificación y acción recogidos en los artículos 16 y siguientes de dicho Reglamento. Entre dichos contenidos ilícitos, en función de la normativa interna de cada Estado y en todo caso en España, se deben entender incluidos aquellos que puedan vulnerar el derecho de imagen de personas físicas.

En España, en lo que se refiere concretamente a la protección del derecho de imagen, además de los Reglamentos antes descritos, que son de aplicación directa en toda la Unión Europea, existen dos iniciativas legislativas en proceso de aprobación.

Por una parte, se está tramitando -aunque está en una fase aún incipiente- una reforma a la Ley Orgánica 1/1982, de 5 de mayo, de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen (LO 1/1982). Esta norma, aunque está complementada con una extensa jurisprudencia en la materia, evidentemente no se redactó para hacer frente a los retos de las nuevas tecnologías -como es la inteligencia artificial generativa- que permiten crear réplicas asombrosamente realistas de la imagen humana. Es por ello por lo que uno de los objetivos principales de esta reforma es, entre otros, afrontar esos retos, tal y como se indica en sus Considerandos.



Con esa intención, en el apartado f) de su artículo 7, el anteproyecto de ley incluye -entre los supuestos de intromisiones ilegítimas al derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen (las tres vertientes de este derecho fundamental)- la difusión o utilización de la imagen o voz de una persona cuando haya sido “creada, simulada o manipulada tecnológicamente” para dotarla de una apariencia “extremadamente realista”, evidentemente sin contar con la correspondiente autorización de la persona física o la entidad a la que esta haya cedido esta capacidad de autorización. Por otra parte, en el siguiente apartado g) de ese mismo artículo se hace especial mención a la prohibición para usos con fines comerciales de imágenes que hubieran sido simuladas o manipuladas sin autorización, en este caso, sí, sin mencionar ese criterio de extremo realismo. No queda clara la intención del legislador al utilizar el matiz de “extremo realismo”, lo cual genera cierta inquietud sobre la interpretación del término, que es de esperar se matice en el proceso de aprobación.

Asimismo, y en línea con lo previsto en el Reglamento de Inteligencia Artificial, el anteproyecto incorpora entre las excepciones a la explotación del derecho de imagen recogidas en su artículo 8, la utilización de imágenes o voces extremadamente realistas generadas o manipuladas tecnológicamente, cuando formen parte de contenidos creativos, y el responsable de su difusión informe del carácter artificial de una manera adecuada, sin indicarse -eso sí- qué ha de considerarse adecuado a estos efectos.

Por otra parte, y de forma complementaria, en el marco del Proyecto de Ley Orgánica para la protección de las personas menores de edad en los entornos digitales, que está en fase de aprobación, se incluye una reforma al Código Penal para introducir un nuevo ilícito -en concreto, en un nuevo artículo 173 bis- para quienes utilicen la imagen o

voz de una tercera persona, generada o modificada tecnológicamente, para simular situaciones de contenido sexual o gravemente vejatorias, aumentando la sanción -entre otros- en caso de que se produzca su difusión a través de medios de comunicación social, internet o mediante el uso de tecnologías.

En otras jurisdicciones, como la estadounidense, donde no existe una normativa armonizada a nivel federal sobre el derecho de imagen, existen al menos dos propuestas de leyes para hacer frente al uso no autorizado de *deepfakes*.

Una de ellas es la *NO FAKES Act* (siglas de “*Nurture Originals, Foster Art, and Keep Entertainment Safe Act*”), que es un proyecto de ley diseñado para proteger la imagen de todo tipo de personas, tanto anónimas como públicas, frente a la generación y difusión de *deepfakes* sin autorización, cuyo proceso de aprobación está bastante ralentizado. La segunda iniciativa es la *DEFIANCE Act* (“*Disrupt Explicit Forged Images and Non-Consensual Edits Act*”), que a su vez tiene como objetivo la protección a nivel de las víctimas de pornografía falsa generada por inteligencia artificial, y que también está en fase de aprobación, aunque ya ha sido aprobada por el Senado estadounidense en enero de 2026.

Existen a su vez otro tipo de iniciativas más creativas para proteger el derecho de imagen en este nuevo entorno de las réplicas digitales, en particular, de personas públicas, frente a los abusos de la inteligencia artificial. Así, según se ha publicado en distintos medios de comunicación, el actor Matthew McConaughey habría registrado como marca en Estados Unidos varios materiales de audio y video que recogen su imagen y voz. El objetivo de este registro, según las declaraciones de sus abogados en distintos medios de comunicación, sería reforzar la

protección del actor frente a los usos no autorizados de su imagen a través de contenidos de inteligencia artificial que la reproducen. No obstante, y sin perjuicio de que en nuestra jurisdicción es cuestionable que pudiera prosperar una iniciativa de este tipo, será necesario contrastar si esta protección de marca es admitida judicialmente en un potencial caso de infracción.

Conclusión

Ante el escenario de gran fragilidad de la imagen de los deportistas, y de las personas físicas, en general en un entorno tan hostil como son los abusos digitales, es importante que efectivamente se apruebe normativa -preferentemente a nivel internacional- que haga frente a este tipo de ilícitos, puesto que es un fenómeno que no entiende de fronteras.

En este sentido, aunque en Europa y particularmente en España se están dando pasos en ese sentido, es importante articular cuanto antes medidas legales para penalizar de forma contundente este tipo de prácticas, que tanto daño económico y moral pueden causar y ya están causando tanto a deportistas y otros personajes públicos, como también a las personas anónimas, y profundizar en la creación y desarrollo de mecanismos rápidos y eficaces de retirada de contenidos no autorizados que exploten la imagen de esas personas físicas (para cuya localización, irónicamente, las herramientas de inteligencia artificial son a su vez de gran utilidad).

El deporte profesional depende en gran medida de la confianza del público y del valor de la reputación de los atletas. Si las tecnologías permiten manipular esa reputación con facilidad, la protección jurídica debe evolucionar al mismo ritmo.



¿El fin de la inmunidad del TAS en la UE?

Un nuevo equilibrio entre deporte y derecho europeo



Jon Sebastián Garay

Director | Derecho Público y Regulatorio

✉ jon.sebastian@es.andersen.com

Durante décadas, el arbitraje deportivo internacional ha descansado sobre una premisa aparentemente indiscutida: el Tribunal Arbitral del Deporte (TAS), con sede en Lausana, constituye la instancia final para la resolución de controversias en el deporte organizado. Sus laudos, dictados en el marco de un arbitraje internacional sometido al Derecho suizo, han sido tradicionalmente considerados decisiones prácticamente definitivas, susceptibles únicamente de un control muy limitado por parte del Tribunal Federal suizo.

i El TAS: última instancia del arbitraje deportivo internacional.

La sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 1 de agosto de 2025 en el asunto *Royal Football Club Seraing* (C-600/23) introduce, sin embargo, una corrección profunda a ese modelo. El Tribunal declara que los laudos del TAS no pueden desplegar automáticamente efectos equivalentes a la cosa juzgada dentro de la Unión Europea cuando no haya existido un control judicial efectivo de su compatibilidad con el orden público de la Unión.

La decisión no cuestiona la existencia del arbitraje deportivo ni el papel central del TAS. Pero sí pone fin a una idea largamente asumida: que los laudos arbitrales deportivos podían operar dentro del espacio jurídico europeo como decisiones prácticamente inmunes al control jurisdiccional.

El modelo arbitral del deporte internacional

El sistema de justicia deportiva internacional se ha construido históricamente en torno a un arbitraje centralizado. Las grandes federaciones —FIFA, UEFA o el Comité Olímpico Internacional— han establecido en sus estatutos que las controversias deportivas deben resolverse en última instancia ante el TAS.

Desde el punto de vista jurídico, este modelo descansa sobre dos pilares fundamentales. El primero es la naturaleza arbitral de las decisiones del TAS, que se consideran laudos internacionales dictados en Suiza. El segundo es su vocación definitiva, reforzada por el sistema global de reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales previsto en el Convenio de Nueva York de 1958.



En la práctica, esto ha implicado que el control jurisdiccional sobre los laudos del TAS sea extremadamente limitado. Las vías de impugnación se han reducido tradicionalmente a:

- ⚽ una acción de anulación ante el Tribunal Federal suizo, basada en motivos muy restrictivos;
- ⚽ o controles excepcionales vinculados al orden público en procedimientos de reconocimiento o ejecución.

Este esquema se asemeja al que rige el procedimiento de exequátur: los tribunales nacionales no revisan el fondo de la decisión arbitral, sino únicamente su compatibilidad con principios fundamentales del ordenamiento. Sin embargo, el arbitraje deportivo presenta una característica singular que lo diferencia del arbitraje comercial clásico: su carácter en gran medida obligatorio.

Un arbitraje que no siempre es voluntario

Uno de los elementos centrales de la sentencia *Seraing* es la constatación de que el arbitraje deportivo no responde necesariamente a una negociación libre entre partes en pie de igualdad.

En la mayoría de los casos, clubes y deportistas se someten al TAS no porque hayan pactado libremente una cláusula arbitral, sino porque esa sumisión es una condición impuesta por los reglamentos de las federaciones deportivas. Para participar en competiciones organizadas por estas entidades, deben aceptar sus estatutos y, con ellos, el arbitraje obligatorio ante el TAS.

Esta circunstancia llevó al Tribunal de Justicia a distinguir entre dos realidades jurídicas distintas: el arbitraje voluntario, propio del tráfico mercantil, y el arbitraje impuesto dentro de estructuras regulatorias privadas. Mientras el primero se basa en la autonomía de la voluntad y en la renuncia libre al juez estatal, el segundo no puede producir el mismo efecto de exclusión del control jurisdiccional.

El conflicto del caso Seraing

El litigio tiene su origen en la sanción impuesta al club belga Royal Football Club Seraing por infringir la prohibición de la denominada *third-party ownership* (TPO) de los derechos económicos de los jugadores.

El club había celebrado acuerdos con el fondo de inversión Doyen Sports que implicaban la cesión parcial de los derechos económicos derivados de futuros traspasos de jugadores. La FIFA consideró que estos acuerdos vulneraban su normativa sobre transferencias y sancionó al club con una prohibición de inscribir nuevos jugadores durante varios periodos de fichajes, además de una multa económica.

Tras agotar los recursos internos ante la FIFA, el club recurrió al TAS, que confirmó sustancialmente la sanción, aunque redujo la duración de la prohibición de fichajes. Posteriormente, el Tribunal Federal suizo rechazó la acción de anulación contra el laudo.

Paralelamente, el club y Doyen habían iniciado procedimientos ante los tribunales belgas alegando que la prohibición del TPO vulneraba diversas disposiciones del Derecho de la Unión, entre ellas la libre circulación de trabajadores, la libertad de prestación de servicios, la libre circulación de capitales y las normas de competencia.

En ese contexto surgió el problema jurídico central del caso: si el laudo del TAS impedía a los tribunales belgas examinar esas alegaciones basadas en Derecho de la Unión.



El laudo como barrera procesal

En el procedimiento belga, las federaciones deportivas invocaron el laudo del TAS como una barrera procesal. Su argumento era simple: la controversia ya había sido resuelta en el arbitraje, por lo que los tribunales nacionales no podían volver a examinarla.

De aceptarse este planteamiento, el laudo operaría como una forma de cosa juzgada capaz de impedir que un tribunal de un Estado miembro analizara si la normativa aplicada vulneraba el Derecho de la Unión.

La Cour de cassation belga consideró que esta situación planteaba una cuestión de interpretación del Derecho de la Unión y decidió plantear una cuestión prejudicial al Tribunal de Justicia.



Tutela judicial efectiva y primacía del Derecho de la Unión

En su sentencia, el TJUE parte de un principio fundamental del ordenamiento europeo: la Unión es una Unión de Derecho en la que debe garantizarse la tutela judicial efectiva de los derechos conferidos por el Derecho de la Unión.

Este principio se articula a través de varias disposiciones clave, entre ellas el artículo 19 TUE, el artículo 47 de la Carta de Derechos Fundamentales y el mecanismo prejudicial del artículo 267 TFUE.

El problema específico del TAS es evidente. Al tratarse de un tribunal arbitral, no puede plantear cuestiones prejudiciales al TJUE. Si, además, sus laudos impidieran a los tribunales nacionales examinar la compatibilidad de la normativa aplicada con el Derecho de la Unión, el sistema jurisdiccional europeo quedaría privado de un elemento esencial de control.

Por ello, el Tribunal concluye que los laudos del TAS no pueden impedir que los tribunales de los Estados miembros examinen su compatibilidad con el orden público de la Unión.



Un cambio de paradigma

La sentencia *Seraing* no pone fin al arbitraje deportivo internacional ni cuestiona el papel central del TAS. Sus laudos seguirán siendo ejecutables en virtud del Convenio de Nueva York y seguirán constituyendo el principal mecanismo de resolución de disputas deportivas.

Pero el Tribunal introduce una advertencia clara: dentro de la Unión Europea, la eficacia del arbitraje no puede prevalecer sobre la tutela judicial efectiva ni sobre la primacía del Derecho de la Unión.

En otras palabras, el TAS seguirá siendo el árbitro del deporte internacional, pero ya no podrá ser un espacio jurídico impermeable al control de los tribunales europeos.

Un control judicial efectivo

La solución adoptada por el Tribunal no consiste en atribuir al TAS la facultad de plantear cuestiones prejudiciales ni en trasladar la acción de anulación a los tribunales de la Unión. El control anulador del laudo sigue correspondiendo a los tribunales suizos.

Lo que exige el Derecho de la Unión es algo distinto: que, cuando un laudo del TAS pretenda producir efectos dentro del espacio jurídico europeo, los tribunales de los Estados miembros puedan ejercer un control judicial efectivo sobre su compatibilidad con el orden público de la Unión.

Ese control no puede limitarse a una revisión puramente formal. Los tribunales nacionales deben poder examinar la interpretación del Derecho de la Unión realizada en el arbitraje y, si surge una duda relevante, plantear una cuestión prejudicial al TJUE.



Sin control judicial efectivo, no hay verdadera validez en el Derecho de la Unión”.



El mundial de 2026 y la fiscalidad de los futbolistas españoles:

Un partido en tres bandas



Eleonora Muñoz

Senior Associate | Derecho Fiscal

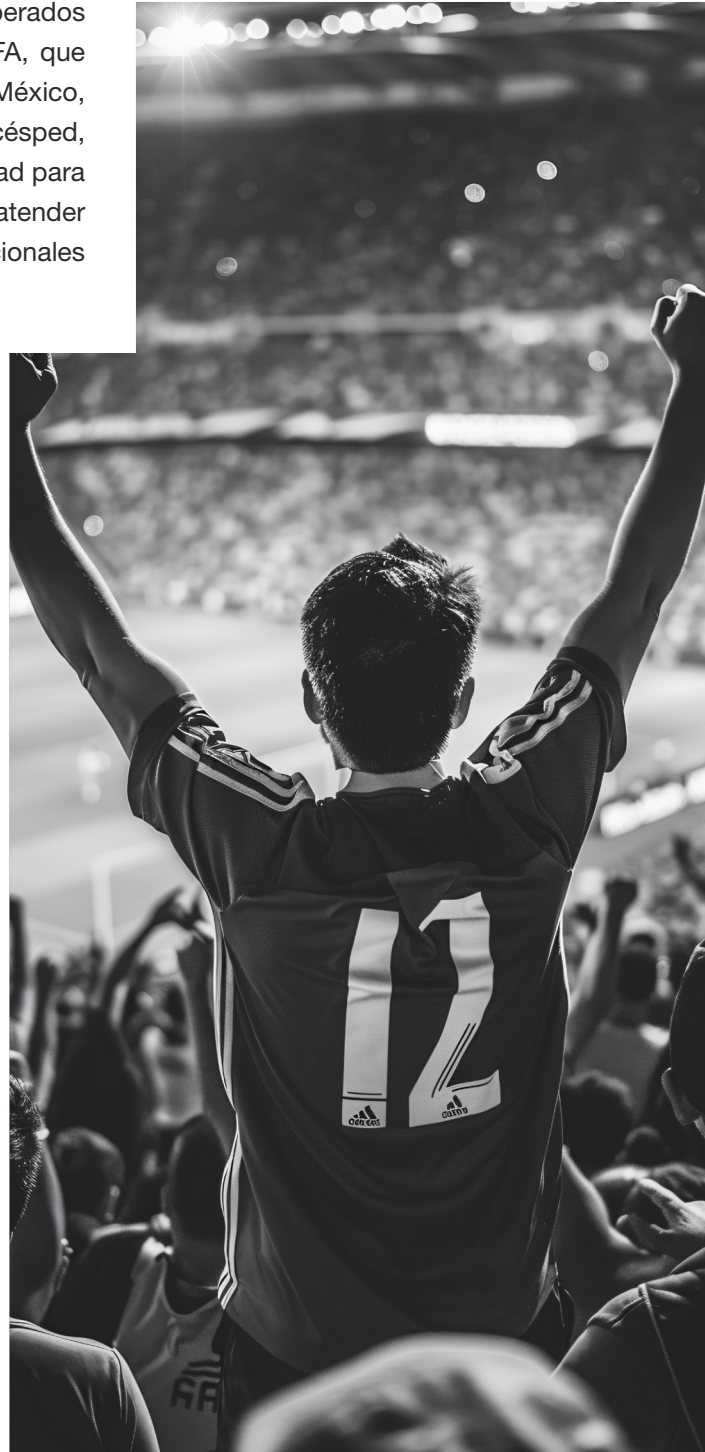
✉ eleonora.munoz@es.andersen.com

El año 2026 trae consigo uno de los eventos deportivos más esperados del planeta: la celebración de la Copa del Mundo de Fútbol FIFA, que se disputará por primera vez en tres países simultáneamente —México, Estados Unidos y Canadá—. Más allá del espectáculo sobre el césped, este certamen plantea interrogantes fiscales de notable complejidad para los futbolistas de la Selección Española, cuya resolución exige atender tanto a la normativa española como a los convenios internacionales suscritos por España con cada uno de los países anfitriones.

Desde la perspectiva española, los futbolistas residentes en España están sujetos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por su renta mundial, de modo que las primas de participación, las primas por resultados y demás rendimientos percibidos de la Real Federación Española de Fútbol con ocasión del Mundial tienen la calificación de rendimientos del trabajo personal, conforme al artículo 17 de la Ley 35/2006 del IRPF.

España, por tanto, gravará la totalidad de esos rendimientos con independencia del país en que se disputen los partidos. Sin embargo, este principio de imposición ilimitada choca con la potestad tributaria que los convenios para evitar la doble imposición reconocen a los países en cuyo territorio se desarrolla la actividad deportiva, lo que hace imprescindible acudir a cada uno de dichos convenios para determinar el régimen fiscal definitivo aplicable.

La clave para resolver este conflicto de potestades tributarias reside en el artículo 17 del Modelo de Convenio de la OCDE, dedicado específicamente a artistas y deportistas. Dicho precepto establece, como regla especial —que desplaza a las reglas generales sobre trabajos dependientes e independientes—, que las rentas que un residente de un Estado obtenga del ejercicio de su actividad personal como deportista en el otro Estado pueden someterse a imposición en este último, con independencia de la existencia o no de relación laboral, establecimiento permanente o base fija.





Esta regla opera igualmente cuando las rentas se atribuyen no al propio deportista sino a una persona interpuesta. Los tres convenios suscritos por España con los países anfitriones del Mundial incorporan en mayor o menor medida este criterio, con particularidades relevantes en cada caso.

En relación con **México**, el artículo 17 del Convenio España-México de 1992 reconoce la potestad mexicana para gravar los rendimientos que los futbolistas españoles obtengan por su actuación en territorio mexicano, extensible también a las rentas atribuidas a persona interpuesta, y establece una exención cuando la visita se financia sustancialmente con fondos públicos del Estado de residencia del deportista, exención de muy difícil aplicación práctica en el contexto mundialista dado que los premios los abona la FIFA como entidad privada. Adicionalmente, el Protocolo del Convenio precisa que las rentas a que se refiere el artículo 17 comprenden las de carácter accesorio derivadas de prestaciones relacionadas con la notoriedad personal del deportista, siempre que se obtengan con motivo de su presencia en México y provengan de ese Estado.

La doble imposición se elimina en España mediante deducción: cuando un residente de España obtenga rentas que puedan someterse a imposición en México, España permitirá la deducción de un importe igual al impuesto pagado en México, sin que dicha deducción pueda exceder de la parte del impuesto español correspondiente a esas rentas.

Por lo que respecta a **Estados Unidos**, el artículo 19 del Convenio España-EE.UU. de 1990 sigue la misma lógica, si bien con dos particularidades:

➤ En primer lugar, reconoce una exención para rendimientos que no excedan de 10.000 dólares en

el período fiscal, umbral irrelevante en la práctica mundialista; y,

➤ En segundo lugar, el Protocolo aclara que sus disposiciones no impedirán la aplicación de la imposición en la fuente con arreglo a la legislación estadounidense, haciéndose efectiva la limitación del Convenio mediante la devolución de los impuestos retenidos en exceso tras la terminación del período impositivo.

La eliminación de la doble imposición en España opera igualmente mediante deducción del impuesto efectivamente pagado en Estados Unidos, con el límite de la cuota española correspondiente a esas rentas.

En cuanto a **Canadá**, el artículo 17 del Convenio España-Canadá de 1976 atribuye igualmente potestad tributaria a Canadá sobre los rendimientos de los deportistas españoles que actúen en su territorio, siendo destacable que la exención por financiación pública resulta aún más restrictiva que en los convenios anteriores, pues exige que las actividades se financien total o principalmente con fondos públicos en el marco de un programa de intercambio cultural o deportivo aprobado por un Estado contratante, requisito de prácticamente imposible cumplimiento en el ámbito del Mundial FIFA.

La doble imposición se corrige asimismo en España mediante deducción del impuesto pagado en Canadá, con el mismo límite de la parte del impuesto español correspondiente a las rentas de fuente canadiense.

En definitiva, los futbolistas españoles tributarán en España por la totalidad de sus rendimientos mundialistas, debiendo atender simultáneamente a las obligaciones fiscales que correspondan en cada país sede. La deducción por doble imposición internacional prevista en los tres convenios, trasladada al IRPF a través del artículo 80 de la Ley 35/2006, constituye el mecanismo corrector, aunque su efectividad práctica dependerá en cada caso del importe efectivamente satisfecho en el extranjero y de los límites que establece la cuota española imputable a dichas rentas.



Andersen Global is a Swiss verein comprised of legally separate, independent member firms located throughout the world providing services under their own names. Andersen Global does not provide any services and has no responsibility for any actions of the Member Firms or collaborating firms. No warranty or representation, express or implied, is made by Andersen Global, its Member Firms or collaborating firms, nor do they accept any liability with respect to the information set forth herein. Distribution hereof does not constitute legal, tax, accounting, investment or other professional advice.