



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
ICADE

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS DIFERENCIAS FISCALES ENTRE COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN LA MASA SALARIAL Y EN LA COMPETITIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE PRIMERA DIVISIÓN

Autor: Jerónimo Ripoll de Vicente- Tutor
Director: Jorge Martín Magdalena

MADRID | Junio 2025

ÍNDICE

Índice de Figuras.

Índice de Tablas.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	7
1.1. Planteamiento y justificación del tema.	7
1.2. Objetivos y metodología.	9
1.3. Esquema de trabajo	11
CAPÍTULO II. MARCO CONCEPTUAL	12
2.1. La industria del fútbol profesional en España y su relevancia económica y tributaria.	12
2.2. El sistema de tributación de la renta en España: estructura, competencias y diferencias territoriales	16
2.2.1. Estructura del IRPF: naturaleza, características y liquidación	17
2.2.2. Competencias autonómicas en el IRPF: fundamento y justificación.	19
2.2.3. Comparativo de tipos máximos en distintas CCAA.	20
2.3. Modelo retributivo del fútbol profesional y tratamiento fiscal	23
2.4. Competitividad deportiva y desventajas fiscales	27
CAPÍTULO III. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS Y MUESTRA DE DATOS A ANALIZAR.	33
3.1. Planteamiento de las hipótesis.	33
3.2. Muestra de datos a analizar.	33
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LOS DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS.	39
4.1. Análisis de la presión fiscal.	39
4.1.1. Carga media soportada de IRPF.	39
4.1.2. IRPF soportado por euro neto.	42
4.2. Wage to Revenue Ratio (WRR).	43
4.3. Análisis competitividad en el mercado de fichajes.	47
4.3.1 Resumen del balance neto en el mercado de fichajes.	47
4.3.2. Comparativa gasto en fichajes / INCN.	48

CAPÍTULO V. ANÁLISIS CONJUNTO Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.	51
CONCLUSIONES.	54
Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado	56
CAPÍTULO VI. BIBLIOGRAFÍA.	57

Índice de Figuras

Figura 1: Evolución de asistencia a los estadios de los clubes de LaLiga	p. 13
Figura 2: Empleos generados por el fútbol profesional en España.	p. 14
Figura 3: Impacto del fútbol en el PIB español.	p. 15
Figura 4: Impacto del fútbol profesional sobre el sistema tributario español.	p. 16
Figura 5: Mapa fiscal IRPF.	p. 22
Figura 6: Efecto de la Ley Beckham en la llegada de “top- quality players” a España.	p. 28
Figura 7 : Evolución del nº de equipos en primera división de la Ctat. Valenciana y Andalucía.	p. 37
Figura 8: Evolución de la clasificación en primera división equipos muestra.	p. 38
Figura 9: Evolución del INCN clubes de la muestra.	p. 38
Figura 10: Comparativa diferencias en el esfuerzo fiscal bloques.	p. 41
Figura 11: Comparativa gráfica de INCN y Gasto en Plantilla Deportiva de ambos bloques.	p. 44
Figura 12: Comparativa evolución WRR bloques andaluz y valenciano.	p. 45
Figura 13: Comparativa competitividad en el mercado de fichajes.	p. 48
Figura 14: Evolución del % de Gasto en Fichajes sobre INCN.	p. 49

Índice de Tablas

Tabla 1: Esquema liquidación renta general IRPF.	p. 19
Tabla 2: Escala de gravamen IRPF cuota estatal.	p. 21
Tabla 3: Comparativa tipos marginales para el tramo más alto del IRPF.	p. 22
Tabla 4: Caso Alexander Sorloth.	p. 25
Tabla 5: Evolución clasificación Primera División.	p. 35
Tabla 6: Evolución INCN equipos Primera División 2021 - 2024.	p. 36
Tabla 7: Carga media de IRPF bloque andaluz.	p. 39
Tabla 8: Carga media de IRPF bloque valenciano.	p. 40
Tabla 9: Cálculo IRPF por euro neto.	p. 42
Tabla 10: WRR bloque andaluz.	p. 43
Tabla 11: WRR bloque valenciano.	p. 44
Tabla 12: Balance medio mercado de fichajes bloque andaluz.	p. 47
Tabla 13: Balance medio mercado de fichajes bloque valenciano.	p. 47
Tabla 14: Gasto en fichajes / INCN.	p. 48

Índice de definiciones:

AEAT: Administración Estatal de la Agencia Tributaria.

IRPF: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

INCN: Impuesto Neto de la Cifra de Negocios.

PIB: Producto Interior Bruto.

WRR: Wage to Revenue Ratio.

Resumen:

En una industria con un impacto tan profundo tanto en la economía como en la sociedad, el factor fiscal emerge como una de las claves que pueden inclinar la balanza. En el pasado, ya se ha demostrado cómo la imposición de regímenes fiscales favorables han resultado claves para el desarrollo de ambiciosos proyectos deportivos. En la actualidad, los equipos españoles compiten en un entorno desigual debido a los diferentes tipos impositivos a los que tributan por el IRPF que soportan en relación con la retribución salarial de su plantilla deportiva. En el presente trabajo, se analiza qué impacto tiene tal circunstancia en su estructura económica y capacidad competitiva.

Palabras Clave: Fiscalidad, IRPF, Masa salarial, Salarios, Competitividad.

Abstract:

In an industry with such a profound impact on both the economy and society, the tax factor emerges as one of the key elements capable of tipping the balance. In the past, the implementation of favorable tax regimes has already proven decisive in enabling the development of ambitious sports projects. Currently, Spanish football clubs compete in an uneven landscape due to the different income tax rates (IRPF) they are subject to in relation to the salaries paid to their professional squads. This study analyzes the extent to which this circumstance affects their economic structure and competitive capacity.

Key words: Taxation, Personal Income Tax, Payroll, Salaries, Competitiveness.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento y justificación del tema.

La industria del fútbol profesional en España no sólo constituye un fenómeno sociocultural de gran envergadura, sino también un sector económico determinante con impacto fundamental sobre el tejido productivo del país. Para contextualizar en cifras concretas, de acuerdo con informe de PwC para LaLiga (2022), la industria del fútbol profesional, en la temporada 2018/2019 tuvo un impacto económico total de más de 15.000 millones de euros, representando un 1,37 % del PIB nacional, y además, sostiene más de 185.000 empleos directos e indirectos. Adicionalmente, su contribución fiscal supera los 4.100 millones de euros anuales, asentándose como uno de los motores económicos del país.

En lo que se refiere al plano deportivo y financiero, los salarios representan un elemento determinante en la competitividad y en la generación de ingresos de los clubes de fútbol profesional. El estudio *Spanish football clubs' finances: Crisis and player salaries* (Barajas & Rodríguez, 2010) identifica una relación directa entre el gasto en plantilla y el rendimiento deportivo, que se enmarca dentro de una dinámica cíclica en la que la inversión en talento impulsa el rendimiento y los ingresos, potenciando a su vez la reinversión en la plantilla. Refleja por tanto, cómo el salario actúa como variable estratégica dentro del sistema competitivo actual.

En esta lógica de competencia por el talento, cobra especial relevancia el impacto que la fiscalidad tiene sobre las decisiones de localización de los jugadores. A diferencia de los clubes, cuya localización está anclada geográficamente, los futbolistas pueden elegir libremente el país en el que jugar, y esta decisión suele estar influida por el tratamiento fiscal que recibirá su remuneración. Así, los jugadores tienden a desplazarse hacia aquellos Estados donde las cargas fiscales son más bajas, lo que no solo mejora su salario neto, sino que también afecta a la capacidad de los clubes para atraer talento. Esta dinámica se acentúa especialmente en el caso de los futbolistas extranjeros de élite, cuyo comportamiento migratorio muestra una alta sensibilidad a los incentivos fiscales. En consecuencia, esta movilidad desigual refuerza las asimetrías competitivas entre las distintas ligas europeas (Giambrone, 2022).

Este panorama de desigualdad fiscal y competitiva entre ligas europeas encuentra en el ámbito nacional interno una prolongación agravada: los clubes compiten en un entorno

impositivo asimétrico dentro del propio país, derivado del modelo de cesión parcial vigente para el IRPF. Las Comunidades Autónomas tienen reconocida capacidad normativa sobre el tramo autonómico del impuesto, lo cual da lugar a una estructura dual, determinándose el 50 % del gravamen según la normativa estatal, y el otro 50 % en virtud de la normativa autonómica correspondiente. Tal configuración genera un mapa fiscal desigual que da lugar a costes brutos muy distintos para un mismo salario neto, en función del territorio autonómico en el que se perciba. Dicha asimetría, lejos de ser anecdótica, puede condicionar la capacidad de los clubes para atraer talento, la planificación de su masa salarial y el desarrollo de un proyecto deportivo competitivo.

En este contexto, una particularidad clave de los contratos futbolísticos en España es la denominada cláusula “libre de impuestos”, por medio de la cual los clubes asumen el componente bruto de los contratos acordados con los jugadores (Aparicio de Lázaro, 2024). Esta práctica convierte al impuesto sobre la renta en un coste estructural directo para los clubes, circunstancia que refuerza la importancia de analizar su impacto económico y competitivo.

Recientemente, la cuestión de la fiscalidad como elemento de desigualdad entre clubes españoles ha sido objeto de debate en el plano mediático y por representantes del propio sector. En una entrevista publicada por el diario AS (2024), el consejero delegado del Villarreal CF, Fernando Roig Negueroles, alertaba sobre las consecuencias que la diferente presión fiscal entre comunidades acarrea en términos de competitividad económica. Según sus palabras, “en unos años, la diferencia de coste de plantilla solo en impuestos entre un equipo de la Comunidad Valenciana y uno madrileño puede llegar a los 20 millones de euros”. Actualmente, estimaba que al Villarreal le costaría “siete u ocho millones menos” jugar en cualquier estadio de Madrid. Para ilustrarlo, citaba el caso del delantero Alexander Sorloth, jugador que fue traspasado el pasado verano (2024) al Atlético de Madrid procedente del Villarreal. Según el directivo, el coste del jugador para el club madrileño es solo ligeramente superior al que tenía para el Villarreal, sin embargo, el salario neto que percibe el jugador en la capital resulta considerablemente más alto, dada la diferencia en la carga impositiva (AS, 2024).

En definitiva, son la novedad y la relevancia actual del tema los elementos que confieren sentido a este estudio, y que a su vez justifican el valor añadido que se pretende ofrecer con su elaboración. Así, este análisis constituye una primera y original aproximación empírica a

una problemática que, sin duda alguna, será objeto de atención legislativa y académica en un futuro próximo. El cruce entre derecho tributario, economía del deporte y análisis comparado entre comunidades autónomas, permite abordar una cuestión que afecta de forma directa a la equidad competitiva en la élite del fútbol profesional español. En este sentido, se aspira no solo a identificar y cuantificar el impacto de las diferencias fiscales autonómicas, sino también a abrir una vía de reflexión sobre la conveniencia de revisar el marco normativo vigente. Todo ello, desde una óptica que combine la eficiencia económica y recaudatoria, con la igualdad de oportunidades entre clubes.

1.2. Objetivos y metodología.

El objetivo principal que se persigue en el presente trabajo es:

- Cuantificar el impacto de las diferencias autonómicas en el IRPF sobre el salario neto de los futbolistas y el coste laboral real que supone para los clubes de Primera División.

A raíz del objetivo anterior, surgen otros dos objetivos que podemos calificar como secundarios:

- Analizar si estas diferencias fiscales influyen en las políticas de contratación y retención de jugadores por parte de los clubes.
- Valorar si la fiscalidad autonómica genera desventajas competitivas estructurales entre los equipos de distintas Comunidades Autónomas.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos anteriormente presentados, en primer lugar, se ha procedido a la lectura de literatura académica para entender el sistema de cesión parcial tributaria que rige actualmente entre España y las CCAA, en lo que respecta al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas; así como papers que pongan de manifiesto y analicen el impacto que tiene las existentes desigualdades fiscales a nivel autonómico.

Asimismo, se ha recurrido a estudios previos que abordan el impacto de los incentivos fiscales en la atracción de talento deportivo, con especial atención al régimen especial de impatriados (conocido como “Ley Beckham”) y a trabajos recientes sobre fiscalidad y competitividad en el deporte profesional europeo.

Dado que no existen investigaciones centradas específicamente en el efecto de la fiscalidad autonómica sobre los clubes de fútbol de Primera División, se ha optado por un enfoque empírico propio, basada en el análisis cuantitativo de variables económico-financieras, para las cuales se han recopilado los siguientes datos:

- Tipos impositivos autonómicos, obtenidos de la Agencia Tributaria (AEAT).
- Cuentas anuales de los clubes, consultadas en sus páginas webs oficiales.
- Datos salariales, procedentes de la base de datos Capology.
- Inversión y balance neto en fichajes, a partir de Transfermarkt.

A partir de estos datos, se han calculado distintos indicadores: salario bruto medio, carga de IRPF, esfuerzo fiscal por euro neto, masa salarial neta, WRR (Wage to Revenue Ratio), gasto en fichajes sobre INCN (Importe Neto de la Cifra de Negocios), y balance neto del mercado de fichajes. Estos indicadores permiten valorar la estructura salarial de los clubes, su sostenibilidad económica y su capacidad competitiva en función del contexto fiscal.

La fiabilidad de las fuentes utilizadas se sustenta en trabajos académicos previos. Por un lado, Transfermarkt es una página web especializada en el mercado de fichajes del fútbol profesional, que otorga a los jugadores de fútbol profesional valores de mercado, que se calculan a través de modelos de fijación de precios que combinan datos objetivos y estimaciones comunitarias, ajustadas por factores como la edad, el rendimiento, el potencial, la demanda de mercado y el contexto económico. Su objetivo es reflejar la demanda real por un jugador a medio plazo, incorporando también elementos externos como lesiones o crisis globales (Transfermarkt, 2024). Tal y como revela el estudio *Testing the wisdom of crowds in the field: Transfermarkt valuations and international soccer results* (Peeters, 2018), las valoraciones de mercado otorgadas por Transfermarkt a las plantillas de los clubes y selecciones, permiten predecir con mayor precisión los resultados de partidos internacionales con un mayor índice de precisión que otros predictores tradicionales como el ranking FIFA.

Por su parte, Capology emerge como una fuente fiable en tanto que ha sido empleada para la elaboración de estudios empíricos de rigor como *Salary determination in professional football: empirical evidence from goalkeepers* (Berri et al., 2023) El estudio analiza cómo los clubes de fútbol europeos valoran a los porteros, demostrando que sus salarios se basan principalmente en estadísticas defensivas básicas y resultados colectivos. De la misma forma,

la fiabilidad de los datos de Capology se ve respaldada en trabajos como *A forecasting test for the reliability of wage data* (Garcia-del-Barrio & Reade, 2024).

1.3. Esquema de trabajo

El trabajo queda estructurado en seis capítulos. En primer lugar, la presente introducción delimita el objeto de estudio, los objetivos planteados y la metodología aplicada. A continuación, en el Capítulo II se presenta el marco conceptual, en el cual se expone el funcionamiento del IRPF en España, sus competencias autonómicas, el modelo retributivo del fútbol profesional y la relación entre fiscalidad y competitividad. En el Capítulo III se formulan las hipótesis de partida y se describe la muestra de datos a analizar.

El Capítulo IV recoge el análisis empírico de las variables económico-financieras, durante el periodo temporal de la muestra. A partir del análisis realizado, el Capítulo V plantea una discusión conjunta y verificación crítica de las hipótesis formuladas. Finalmente, se cierra el trabajo exponiendo las conclusiones generales extraídas.

CAPÍTULO II. MARCO CONCEPTUAL

2.1. La industria del fútbol profesional en España y su relevancia económica y tributaria.

En primer lugar, parece oportuno dedicar estas primeras líneas a cómo se forjó y cuáles fueron los inicios del fútbol en España. El fútbol llegó a nuestro país durante la Restauración borbónica, impulsado por la distinguida colonia británica asentada en distintas ciudades portuarias e industriales, que lo practicaba como forma de reafirmación cultural. Desde la última década del siglo XIX, comenzaron a organizarse partidos entre equipos y localidades como Huelva, Sevilla, Bilbao, Barcelona, Madrid, Vigo o La Coruña, inicialmente a modo de ensayo entre aficionados británicos y algunos nacionales. La fundación del Recreativo de Huelva en 1889, considerado el primer club de fútbol español, marcó el inicio institucional del deporte en el país. El verdadero punto de inflexión se produjo en 1899 con la creación del Fútbol Club Barcelona, fruto de la iniciativa del suizo Hans Gamper y el respaldo del Gimnasio Solé y de Narciso Masferrer. Solo tres años más tarde, en 1902, se fundaría el Real Madrid, consolidando así el arraigo del fútbol en el tejido social urbano. (Pérez-Martínez & Torreadella-Flix, 2020).

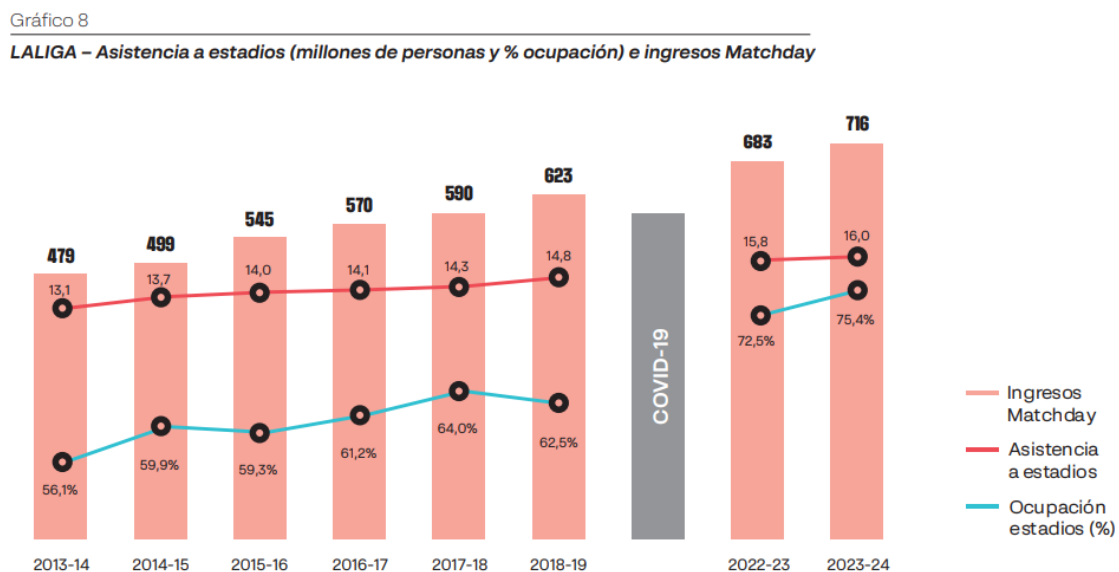
Más de un siglo más tarde, el fútbol se ha consolidado como una industria profesionalizada, con un fuerte impacto sociocultural en la sociedad española, así como una actividad económica que genera miles de millones de euros anuales tanto para el Producto Interior Bruto del país como para las arcas públicas del Estado.

- **Impacto social del fútbol**

En primer lugar, conviene destacar el impacto social que genera el fútbol profesional en España. Entre los indicadores que permiten dimensionar la magnitud de este fenómeno, uno de los más significativos es la asistencia a los estadios de Primera División. Según el informe económico-financiero de LaLiga correspondiente a la temporada 2023/2024, un total de 16 millones de personas acudieron a los estadios para presenciar partidos de la máxima categoría, lo que se traduce en una media de ocupación del 75,4 % respecto a la capacidad total de los recintos.

La Figura 1 muestra la evolución de estas cifras a lo largo de las últimas diez temporadas, incluyendo no sólo la asistencia total, sino también el porcentaje de ocupación de los estadios y los ingresos generados por día de partido.

Figura 1: Evolución de asistencia a los estadios de los clubes de LaLiga (millones de personas) e ingresos por día de partido, 2013-14 a 2023-24.



Fuente: Informe económico-financiero del fútbol profesional español (LaLiga, 2024).

Tal y como se observa en el gráfico, la tendencia de todos los indicadores considerados (asistencia, % de ocupación de estadios e ingresos por día de partido) es claramente ascendente. A pesar del impacto de la pandemia, los datos ponen de manifiesto que el arraigo social del fútbol profesional en España no sólo se ha mantenido, sino que continúa fortaleciéndose y creciendo temporada tras temporada.

- Impacto económico: PIB, empleo y recaudación.

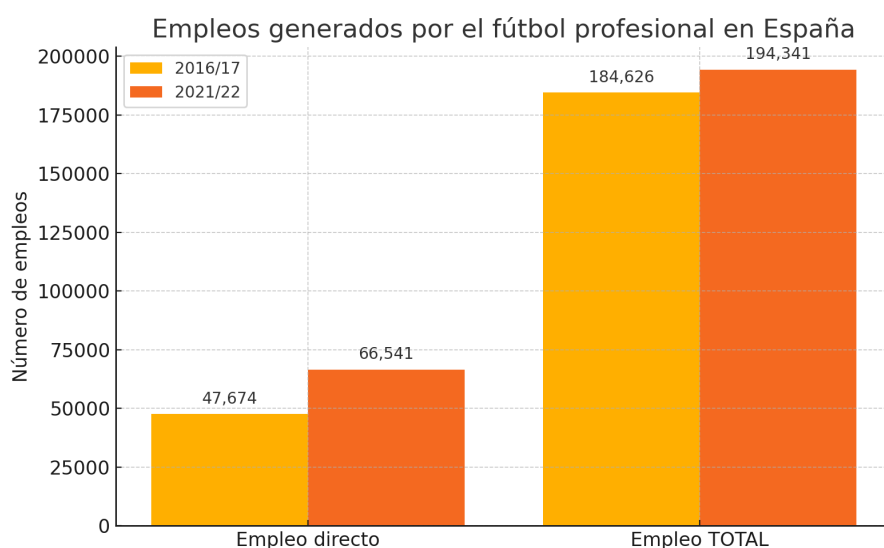
A continuación, se va a presentar el impacto de la industria del fútbol en España desde el punto de vista económico. Para ello, se exponen datos relativos al empleo generado, su aportación al Producto Interior Bruto (PIB) y la recaudación que genera para la Administración a través de distintos impuestos. A pesar de que la pandemia provocó una contracción significativa en el mercado europeo del fútbol -un 13 % en la temporada 2019/2020, la primera reducción desde la crisis financiera global de 2008/2009 (Deloitte, Annual Review of Football Finance, 2021)-, los datos más recientes evidencian una

recuperación sólida de los niveles anteriores a la pandemia. La información que se analiza a continuación procede de dos informes oficiales elaborados por Pwc y KPMG para LaLiga sobre el impacto socioeconómico del fútbol profesional en España, centrados en las temporadas 2016/2017 y 2021/2022. Si bien no se dispone de un informe más actualizado, la comparación entre ambos periodos permite observar la tendencia de recuperación económica del sector, así como una imagen fiable y representativa del peso actual de la industria futbolística en la economía española.

a) Impacto en la generación de empleo:

La industria del fútbol profesional constituye un importante motor de empleo en España. Según datos del informe de Pwc de 2018 (correspondiente a la temporada 2016/2017), el sector generaba ya cerca de 185.000 puestos de trabajo. Esta cifra se vio incrementada en los años posteriores, alcanzando en la temporada 2021/2022 un total de 194.381 empleos a tiempo completo, según el informe de 2023 (KPMG). De ellos, más de 66.500 corresponden a empleos directos vinculados a los clubes, mientras que los efectos indirectos e inducidos se reparten entre sectores como el turismo, la construcción o los servicios audiovisuales, aportando más de 65.400 y 62.300 empleos respectivamente. Estos datos confirman el papel del fútbol profesional no sólo como fenómeno deportivo, sino también como yacimiento estructural de empleo en la economía nacional. Dichos datos, se pueden apreciar en el siguiente gráfico:

Figura 2: Empleos generados por el fútbol profesional en España.

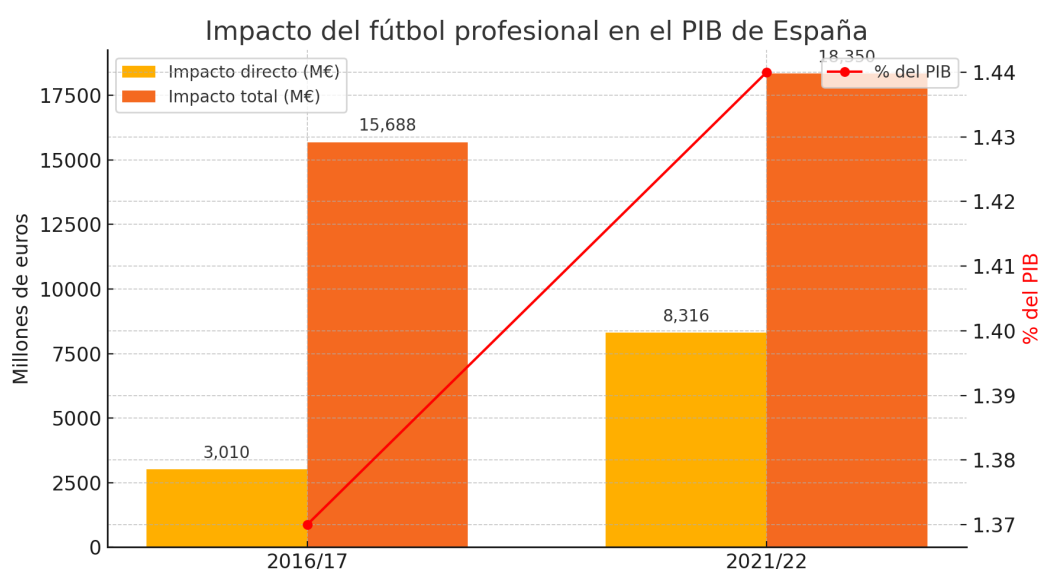


Fuente: elaboración propia a partir de datos de LaLiga.

b) Impacto en el Producto Interior Bruto:

El fútbol profesional representa una industria con un peso creciente en la economía española. En la temporada 2016/2017, el sector generó un impacto económico equivalente al 1,37 % del PIB, con una facturación total de 15.688 millones de euros. Esta cifra aumentó en la temporada 2021/2022, alcanzando los 18.350 millones de euros, lo que representó el 1,44 % del PIB nacional, cuya distribución se corresponde en un 46 % a efectos directos, un 38 % a efectos indirectos derivados de transacciones intermedias, y un 16 % a efectos inducidos vinculados al consumo generado por el empleo asociado al sector.

Figura 3: Impacto del fútbol en el PIB español.



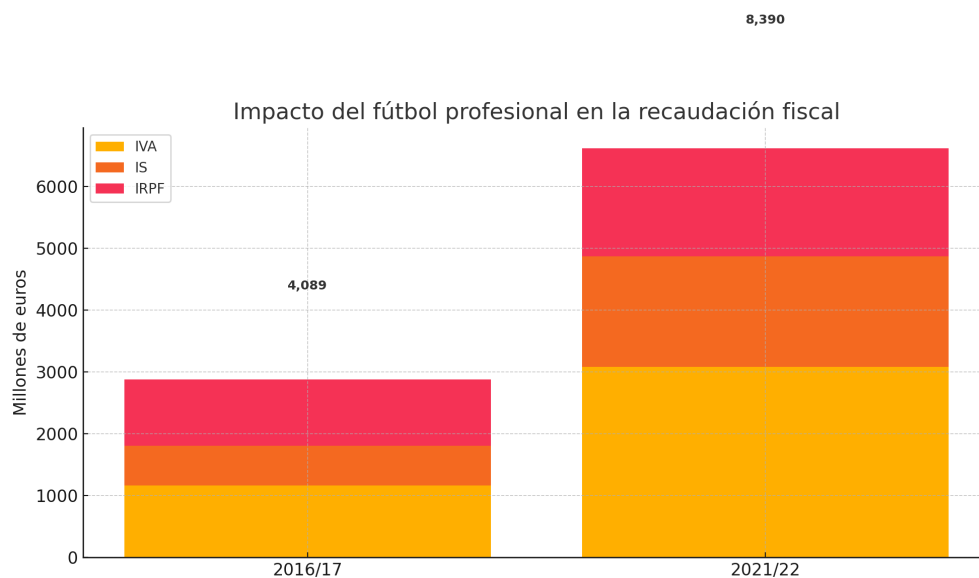
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Pwc y KPMG.

c) Impacto en la recaudación fiscal:

Por último, la contribución del fútbol profesional a la recaudación pública en España ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años. En 2016/2017, la industria generó alrededor de 4.100 millones de euros en impuestos. Esta cifra se vió duplicada en la temporada 2021/2022, alcanzando los 8.390 millones de euros recaudados para las arcas públicas. El reparto de dicha recaudación se distribuyó principalmente entre el IVA (3.082 millones), el Impuesto sobre Sociedades (1.790 millones), el IRPF (1.747 millones), las

cotizaciones a la Seguridad Social (1.520 millones) y los Impuestos Especiales (251 millones), reflejando, tal y como advertíamos en los primeros párrafos, el importantísimo efecto fiscal que genera la actividad del fútbol profesional sobre el conjunto del sistema tributario español.

Figura 4: Impacto del fútbol profesional sobre el sistema tributario español.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Pwc y KPMG.

2.2. El sistema de tributación de la renta en España: estructura, competencias y diferencias territoriales

A continuación, a efectos de conocer el tratamiento del sistema fiscal español en relación con la renta, se van a introducir una serie de nociones fiscales básicas, con el objetivo de comprender mejor la dinámica del Impuesto de la Renta sobre las Personas Físicas, así como la liquidación del mismo.

2.2.1. Estructura del IRPF: naturaleza, características y liquidación

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) se configura como un tributo de naturaleza personal y directa, cuyo objetivo es gravar la renta global del contribuyente. Esta se entiende como el conjunto de sus rendimientos, ganancias y pérdidas patrimoniales, así como las imputaciones de renta legalmente establecidas, con independencia del lugar en que se hubiesen producido y de la residencia del pagador. Tal como establece el artículo 1 de la Ley del IRPF, este impuesto se aplica conforme a los principios de igualdad, generalidad y progresividad, lo que permite adaptar la carga fiscal a las circunstancias personales y familiares de cada contribuyente, garantizando así un tratamiento equitativo en función de la capacidad económica individual (Ley 35/2006, arts. 1 y 2).

A partir de estos preceptos legales, puede afirmarse que el IRPF es un impuesto directo y subjetivo, ya que tiene en cuenta tanto la naturaleza de las rentas como las condiciones personales del obligado tributario. En cuanto a su configuración general, presenta las siguientes características esenciales: es personal, en tanto recae sobre personas físicas; subjetivo, al considerar elementos como la familia o la residencia; periódico, ya que grava la renta obtenida en un ejercicio fiscal; progresivo, puesto que el tipo impositivo se incrementa con el nivel de renta; y parcialmente cedido a las Comunidades Autónomas, que pueden regular su tramo autonómico (Alarcón- García, 2009).

El artículo 6.1 de la Ley del IRPF establece que constituye el hecho imponible del impuesto la obtención de renta por parte del contribuyente. Más concretamente, el apartado segundo del mismo artículo determina que la renta del contribuyente se compone de cinco categorías:

1. los rendimientos del trabajo;
2. los rendimientos del capital;
3. los rendimientos de actividades económicas;
4. las ganancias y pérdidas patrimoniales; y
5. las imputaciones de renta previstas por ley.

Dado el enfoque de este trabajo, centrado en la tributación del fútbol profesional, resulta relevante señalar que los salarios percibidos por los jugadores se califican fiscalmente como rendimientos del trabajo, y se integran, como veremos a continuación, dentro de la base imponible general.

Para comprender la estructura del IRPF es necesario diferenciar entre varios conceptos técnicos. La base imponible es la magnitud sobre la que se aplica el tipo de gravamen, y representa la medida cuantitativa del hecho imponible. En palabras de Rosembuj (2009, pp. 105–106), mientras que el hecho imponible determina el *an debeat* (si se debe tributar), la base imponible determina el *quantum* (cuánto se debe tributar). En el IRPF, esta base se calcula sumando la renta neta regular obtenida durante el periodo impositivo, así como los incrementos y disminuciones patrimoniales.

En cuanto a su composición, la base imponible se divide en base general y base del ahorro. La base imponible general incluye rendimientos del trabajo, rendimientos del capital inmobiliario, ciertos rendimientos del capital mobiliario (art. 25.4 LIRPF), los procedentes de entidades vinculadas y los derivados de actividades económicas. Por su parte, la base del ahorro comprende el saldo positivo de rendimientos del capital mobiliario (art. 25.1 a 25.3) y las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de transmisiones de elementos patrimoniales.

A continuación, la base liquidable general resulta de aplicar a la base imponible general las reducciones que procedan. Por razones de enfoque y pertinencia, no se analizarán aquí dichas reducciones, ya que no afectan al objeto del presente trabajo. Basta con señalar que, una vez obtenida esta base liquidable, se procede a aplicar el tipo de gravamen que determinará la cuota íntegra correspondiente.

Tal como establece el artículo 55.1 de la Ley General Tributaria, el tipo de gravamen es el coeficiente que se aplica sobre la base liquidable para obtener la cuota íntegra. En el IRPF, este tipo se aplica de forma progresiva mediante una escala de tramos. En virtud de su configuración como impuesto parcialmente cedido, el IRPF se divide en dos mitades: una estatal y otra autonómica. Esta cesión, regulada por la Ley Orgánica 8/1980 (modificada por la Ley Orgánica 3/2009), permite que las Comunidades Autónomas de régimen común aprueben su propia escala autonómica y determinadas deducciones. Así, tanto la base liquidable general como la del ahorro se someten a un gravamen dual, estatal y autonómico,

del que se derivan una cuota estatal y una cuota autonómica. Esta última determina el porcentaje de la deuda tributaria que corresponde a cada Comunidad (Manual de Renta 2024, AEAT).

Finalmente, conforme al artículo 56 de la Ley General Tributaria, la cuota íntegra es el resultado de aplicar el tipo de gravamen a la base liquidable. Tras aplicar las deducciones y retenciones legalmente establecidas, se obtiene el resultado final de la declaración, también conocido como deuda tributaria, es decir, la cantidad que el contribuyente debe ingresar o, en su caso, reclamar como devolución (Alarcón- García, 2009).

A efectos clarificadores, se adjunta a continuación una imagen que refleja de forma esquemática el proceso de liquidación del IRPF sobre la renta general, con sus fases principales y elementos determinantes.

Tabla 1: Esquema liquidación renta general IRPF.

RENTA GENERAL
(+) Rendimientos de trabajo
(+) Rendimientos de capital inmobiliario
(+) Rendimientos de actividades económicas
(+) GGPP patrimoniales
(+) Imputaciones de renta
BASE IMPONIBLE
(-) Reducciones
BASE LIQUIDABLE GENERAL
BLG * Escala Gravamen
CUOTA ÍNTEGRA
(-) Deducciones
CUOTA LÍQUIDA
(-) Deducciones por Doble Imposición
(-) Retenciones, ingresos a cuenta
CUOTA DIFERENCIAL

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la AEAT

2.2.2. Competencias autonómicas en el IRPF: fundamento y justificación.

Tal y como se ha introducido en el apartado anterior, el IRPF es un impuesto parcialmente cedido a las Comunidades Autónomas. Así lo establece expresamente el artículo 3.1 de la Ley del IRPF. Esta cesión se desarrolla normativamente en la Ley 22/2009, que regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común. En su artículo

46, esta ley enumera las competencias normativas que pueden asumir las CCAA en el marco del IRPF. Concretamente, las comunidades pueden regular tres aspectos esenciales:

- a) el importe del mínimo personal y familiar aplicable en el cálculo del gravamen autonómico;
- b) la escala autonómica aplicable a la base liquidable general, cuya estructura debe ser, en todo caso, progresiva;
- c) las deducciones en la cuota íntegra autonómica.

Para entender el origen y justificación de estas competencias normativas, es necesario repasar brevemente la evolución del IRPF en el sistema tributario español. Esta ha estado marcada por un proceso progresivo de descentralización, especialmente a partir de los distintos acuerdos de financiación autonómica firmados desde la década de 1990. Inicialmente concebido como un impuesto estatal de titularidad exclusiva bajo la Ley 44/1978, el tributo comenzó a configurarse como parcialmente cedido, primero con una cesión del 15 % de la recaudación en 1993, ampliada al 30 % en 1996, aunque sin capacidad normativa autonómica.

A partir del modelo de financiación de 2001 y, de manera más completa, con la reforma aprobada en 2009, las Comunidades Autónomas de régimen común no solo reciben parte de la recaudación, sino que también adquieren competencias normativas reales. Estas incluyen la posibilidad de regular la tarifa autonómica, fijar mínimos personales y familiares específicos y establecer deducciones o bonificaciones propias, configurando así un sistema fiscal con capacidad de adaptación territorial (Martos García, 2010).

Esta transformación ha derivado en un modelo fiscal mixto, en el que la base liquidable se somete a una doble tarifa, una estatal y otra autonómica. Este diseño permite personalizar parcialmente el impuesto según las decisiones de política fiscal adoptadas por cada comunidad. Como explica Martos García (2010), esta configuración busca favorecer la corresponsabilidad fiscal, vinculando una parte del rendimiento tributario al esfuerzo normativo ejercido por cada territorio.

2.2.3. Comparativo de tipos máximos en distintas CCAA.

Tal como se ha expuesto en los epígrafes anteriores, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) se configura como un tributo de carácter progresivo y parcialmente

cedido a las Comunidades Autónomas. Esta doble naturaleza implica, por un lado, que las rentas más altas tributan a tipos más elevados, y por otro, que el tipo de gravamen se divide entre un tramo estatal -común a todo el territorio nacional- y un tramo autonómico, cuya regulación es competencia de cada Comunidad Autónoma.

El tipo de gravamen es el coeficiente que se aplica sobre la base liquidable del impuesto con el fin de obtener la cuota íntegra. En el caso del IRPF, dicho tipo se articula mediante una escala progresiva por tramos. Esta escala se aplica tanto al tramo estatal como al autonómico, lo que da lugar a una estructura impositiva dual: el 50 % del gravamen se determina según la normativa estatal, y el otro 50 % según la normativa autonómica correspondiente.

A partir de lo dispuesto en el artículo 63.1 de la Ley 35/2006, del IRPF, puede consultarse la escala de gravamen aplicable al tramo estatal del impuesto. Dicha escala establece los distintos tramos de renta y los tipos marginales correspondientes que deben aplicarse en la parte estatal del impuesto. A continuación, se reproduce la tabla recogida en dicho precepto:

Tabla 2: Escala de gravamen IRPF cuota estatal.

Base liquidable – Hasta euros	Cuota íntegra – Euros	Resto base liquidable – Hasta euros	Tipo aplicable – Porcentaje
0,00	0,00	12.450,00	9,50
12.450,00	1.182,75	7.750,00	12,00
20.200,00	2.112,75	15.000,00	15,00
35.200,00	4.362,75	24.800,00	18,50
60.000,00	8.950,75	240.000,00	22,50
300.000,00	62.950,75	En adelante	24,50

Fuente: art. 63.1 LIRPF.

Ahora bien, a este gravamen estatal debe añadirse el correspondiente tramo autonómico, que depende de la normativa específica de cada Comunidad Autónoma. Dado que las CCAA tienen la potestad de regular su propia escala de gravamen sobre la base liquidable general, existen diferencias significativas en el tipo marginal máximo aplicable en función del territorio de residencia del contribuyente.

Con el fin de visualizar estas diferencias, se adjunta a continuación una tabla de elaboración propia, construida a partir de datos oficiales de la Agencia Tributaria, en la que se

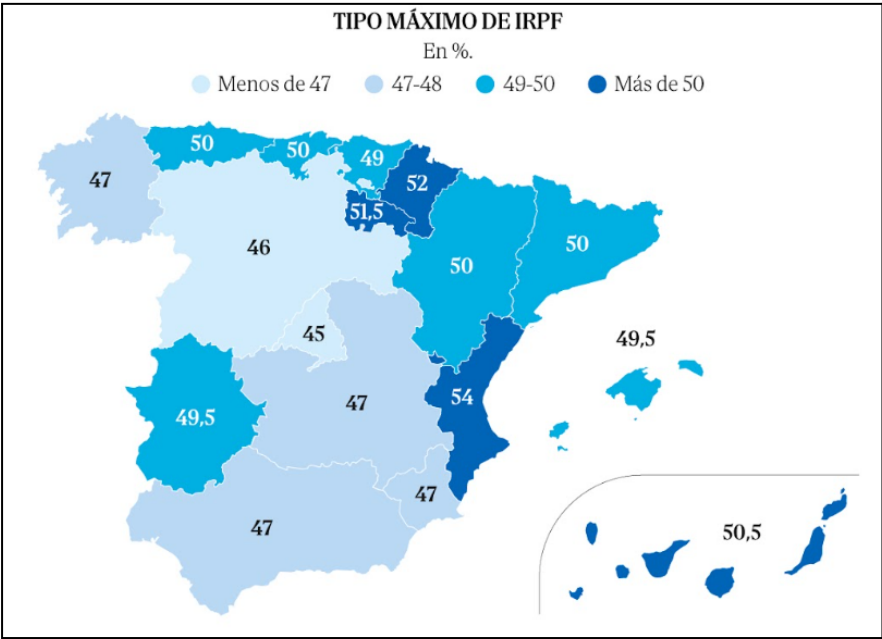
compara el tipo de gravamen agregado (estatal + autonómico) aplicable al tramo más alto de renta (a partir de 300.000 euros anuales), según la Comunidad Autónoma de residencia:

Tabla 3: Comparativa tipos marginales para el tramo más alto del IRPF.

TABLA COMPARATIVA TIPOS AGREGADOS TRAMO MÁS ALTO IRPF					
Comunidad Autónoma	TIPO ESTATAL		TIPO AUTONÓMICO		TIPO AGREGADO (+ 300.000 €)
	Tramo más alto	%	Tramo más alto	%	
Andalucía	> 300.000 €	24,5 %	> 60.000 €	22,5 %	47 %
Aragón	> 300.000 €	24,5 %	> 130.000 €	25,5 %	50 %
Principado de Asturias	> 300.000 €	24,5 %	> 175.000 €	25,5 %	50 %
Illes Balears	> 300.000 €	24,5 %	> 175.000 €	24,75 %	49,25 %
Canarias	> 300.000 €	24,5 %	> 121.200 €	26 %	50,5 %
Cantabria	> 300.000 €	24,5 %	> 90.000 €	24,5 %	49 %
Castilla-La Mancha	> 300.000 €	24,5 %	> 60.000 €	22,5 %	47 %
Castilla y León	> 300.000 €	24,5 %	> 53.407,20 €	21,5 %	46 %
Cataluña	> 300.000 €	24,5 %	> 175.000 €	25,5 %	50 %
Comunidad de Madrid	> 300.000 €	24,5 %	> 57.320,40 €	20,5 %	45 %
Comunidad Foral de Navarra	-		> 334.344 €	52 %	52 %
Comunidad Valenciana	> 300.000 €	24,5 %	> 200.000 €	29,5 %	54 %
Extremadura	> 300.000 €	24,5 %	> 120.200 €	25 %	49,5 %
Galicia	> 300.000 €	24,5 %	> 60.000 €	22,5 %	47 %
Región de Murcia	> 300.000 €	24,5 %	> 60.000 €	22,5 %	47 %
País Vasco	-		> 204.270 €	49 %	49 %
La Rioja	> 300.000 €	24,5 %	> 120.000 €	27 %	51,5 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la AEAT.

Figura 5: Mapa fiscal IRPF



Fuente: Diario EL MUNDO.

Del análisis de los datos se observa que el tipo de gravamen medio en España se sitúa en el 48,94 %, lo que permite clasificar a las Comunidades Autónomas en tres bloques fiscales:

- CCAA con fiscalidad favorable (< 49 %): Andalucía, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Comunidad de Madrid, Galicia y Región de Murcia.
- CCAA con fiscalidad media (= 49 %): Cantabria y País Vasco.
- CCAA con fiscalidad desfavorable (> 49 %): Aragón, Asturias, Illes Balears, Canarias, Cataluña, Comunidad Foral de Navarra, Comunidad Valenciana, Extremadura y La Rioja.

2.3. Modelo retributivo del fútbol profesional y tratamiento fiscal

Para entender el modelo retributivo del fútbol profesional, lo primero es delimitar qué se entiende por salario en este ámbito y cuáles son sus componentes. A ello responde el Convenio Colectivo para la Actividad del Fútbol Profesional, concretamente en los artículos 19 y 20.

El artículo 19, dedicado al salario, establece que *“las retribuciones que perciban los futbolistas profesionales serán consideradas a todos los efectos como salario, a excepción de aquellos conceptos que estén excluidos de tal consideración por la legislación vigente”*. Por su parte, el artículo 20 enumera los conceptos salariales que constituyen la retribución de un futbolista profesional, siendo estos: prima de contratación o fichaje, prima de partido, sueldo mensual, pagas extraordinarias, plus de antigüedad y derechos de explotación de imagen, en su caso.

- Los salarios como factor diferencial en la competitividad:

Con carácter previo al análisis de cómo funciona actualmente el modelo retributivo del fútbol profesional en España, cabe destacar la importancia y el peso que tienen los salarios a nivel competitivo. Éstos representan un elemento determinante tanto en la competitividad como en la generación de ingresos de los clubes de fútbol profesional. Así lo demuestra el estudio *Spanish football clubs' finances: Crisis and player salaries* (Barajas & Rodríguez, 2010), el cual identifica una correlación significativa entre el gasto en plantilla y el rendimiento deportivo, destacando que la variable con mayor capacidad explicativa es el logaritmo del

gasto total, que incluye salarios y amortizaciones por fichajes. Asimismo, la relación entre el gasto en jugadores y los ingresos alcanza un coeficiente de correlación de 0,972. De esta forma, se manifiesta un ciclo económico claramente definido: la inversión en talento mejora el rendimiento deportivo, incrementando los ingresos (especialmente los provenientes de derechos televisivos) y permitiendo una posterior reinversión en la plantilla. Este patrón confirma la existencia de una dinámica competitiva entre clubes, centrada en la captación de jugadores de alto nivel como vía para escalar posiciones en la liga y maximizar los ingresos.

- Cláusula “libre de impuestos”.

Una vez conocido el factor diferencial que suponen los salarios en la industria del fútbol profesional, se puede introducir uno de los fundamentos teóricos que explican el presente trabajo es la denominada cláusula “libre de impuestos”. Se trata de una práctica por medio de la cual los clubes asumen el componente bruto de los contratos acordados con los jugadores. Es decir, es habitual que sean las propias entidades deportivas las que se hagan cargo del abono del IRPF correspondiente a la remuneración acordada con el jugador (Aparicio de Lázaro, 2024). Esta práctica responde a la necesidad de garantizar al futbolista una cantidad neta fija, lo que exige al club calcular y satisfacer el importe íntegro del salario, incluyendo las retenciones fiscales derivadas. (Aparicio de Lázaro, 2024).

No obstante, cabe destacar que desde el punto de vista jurídico-tributario, esta cláusula no modifica la figura del sujeto pasivo del impuesto. En virtud del marco legal vigente, el hecho de que un tercero asuma por contrato la obligación tributaria de otra persona no implica que pueda sustituirla ante la Administración tributaria. Así, quien asuma esta obligación no podrá exigir ser considerado sujeto pasivo, ni podrá evitar que la Administración se dirija al obligado original. De igual modo, el obligado tributario seguirá siéndolo con independencia de cualquier acuerdo privado y no podrá oponer dicho pacto frente a los requerimientos legales. En ningún caso se modifica el régimen jurídico establecido por la normativa tributaria (Guías Jurídicas).

- Consideración de los salarios de los futbolistas como rendimientos de trabajo.

A partir de este punto, parece razonable explicar brevemente qué consideración tiene el salario percibido por un futbolista, a efectos del IRPF. Con carácter previo a la implantación del actual IRPF, los futbolistas estaban sometidos al Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal, un tributo que combinaba una cuota fija determinada por la pertenencia a

una sección profesional concreta, y una cuota proporcional sobre el total de los rendimientos. Este impuesto coexistía con el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas, que abarcaba tanto los rendimientos ya gravados por el impuesto específico del trabajo como cualquier otro ingreso del contribuyente. En ese contexto, los futbolistas se beneficiaban de un mecanismo de limitación de la progresividad, que consistía en dividir la base imponible en tres partes, aplicar a una de ellas el tipo medio de gravamen y extrapolar ese resultado al conjunto de la base, mitigando así los efectos de la progresividad en rentas altas percibidas en periodos breves (Muñoz Baños, 1981).

En la actualidad, el artículo 17.1 de la Ley del IRPF establece que se consideran rendimientos íntegros del trabajo *“todas las contraprestaciones o utilidades, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, dinerarias o en especie, que deriven, directa o indirectamente, del trabajo personal o de la relación laboral o estatutaria y no tengan el carácter de rendimientos de actividades económicas”*, incluyendo de forma expresa sueldos y salarios.

En relación con los deportistas, Morón Pérez (2012) señala que las retribuciones derivadas del desarrollo de una actividad deportiva tendrán la consideración de rendimientos del trabajo siempre que ésta se realice en régimen de dependencia, siendo un tercero quien asuma los riesgos de la actividad. En cambio, serán considerados rendimientos de actividad económica cuando el deportista actúe por cuenta propia. En el primer supuesto, el deportista estará vinculado mediante un contrato de trabajo, ya sea de carácter común o especial. A partir de esta base, puede concluirse que el salario que los clubes abonan a los futbolistas profesionales debe ser calificado fiscalmente como rendimiento del trabajo.

- Especial problemática de los derechos de imagen:

Por último, se quiere hacer una breve referencia a la tributación de los derechos de imagen, ya que éstos conforman un importante componente en los contratos celebrados por los futbolistas. En relación con éstos, a finales del siglo XX, con el crecimiento de este tipo de contratos, comenzaron a plantearse dos posibles vías para que los jugadores percibieran estas cantidades procedentes de sus clubes. Dada la complejidad del tema, aquí se expone únicamente un breve comentario acerca de su tributación.

En el primer supuesto, los derechos de imagen son percibidos directamente por el jugador. Éste firma dos contratos con el club o sociedad anónima deportiva: uno laboral, que regula su

prestación como deportista; y otro de naturaleza mercantil, por el que cede la explotación económica de sus derechos de imagen al club, sociedad o entidad vinculada.

En el segundo supuesto, los derechos de imagen son cedidos por el jugador a otra persona física o jurídica, quien a su vez percibe una contraprestación por parte del club, sociedad anónima deportiva o entidad vinculada (Marín Hita, 1997).

A modo de síntesis, Aparicio de Lázaro (2024) resume el régimen fiscal aplicable a estas contraprestaciones:

“1º) Tributan como rendimientos del trabajo personal las contraprestaciones satisfechas directamente por los clubes de fútbol a sus jugadores, excepto las originadas por la utilización de su imagen.

2º) Tributan como rendimientos de capital mobiliario y quedan sujetas a retención, las cantidades que por derechos de imagen abonen directamente los Clubes a los deportistas (no a las entidades que actúan como intermediarias).

3º) Se incluyen en el Impuesto sobre la Renta de los deportistas, como una categoría especial de renta, distinta de la de rendimientos del trabajo y de los rendimientos del capital mobiliario, las cantidades satisfechas por los Clubes a terceros por la utilización de la imagen de los deportistas, siempre que los rendimientos del trabajo obtenidos por éstos en el periodo sean inferiores al 85% de la suma de los citados rendimientos y de las cantidades percibidas de las entidades cesionarias de los derechos de imagen” (Aparicio de Lázaro, 2024).

Las cantidades a las que se refiere en el punto tercero, tienen su origen en la obtención, por parte del club o de una entidad vinculada, del derecho a explotar comercialmente la imagen del jugador, con su consentimiento o autorización expresa (*Iusport*, 2018).

A efectos de simplificación, cabe señalar que la cesión de derechos de imagen a una sociedad interpuesta -habitualmente propiedad del propio jugador- permite que dichas cantidades tributen por el Impuesto sobre Sociedades (en caso de que la sociedad sea residente), a un tipo del 25 %. Este tipo resulta considerablemente inferior al marginal aplicable por IRPF. Es por ellos que, tal y como se ha indicado anteriormente, el importe correspondiente a derechos de imagen no puede superar el 15 % del total de las contraprestaciones satisfechas por el club con el que el jugador mantiene la relación laboral.

2.4. Competitividad deportiva y desventajas fiscales

En los epígrafes anteriores se ha tratado de explicar cómo funciona el sistema de la renta en España a efectos fiscales, destacando las desigualdades existentes entre Comunidades Autónomas y por qué estas diferencias afectan directamente a los clubes, siendo estos quienes asumen la carga bruta de los contratos suscritos con sus jugadores. Pues bien, a continuación se van a presentar y analizar casos que evidencian cómo el vínculo entre fiscalidad y competitividad deportiva se ha convertido en un elemento clave para entender el comportamiento del mercado de fichajes en el fútbol profesional. Tal y como se ha expuesto previamente, la estructura tributaria que recae sobre los rendimientos del trabajo de los futbolistas influye de forma directa en la capacidad de los clubes para atraer talento y, en consecuencia, en sus posibilidades reales de competir a nivel nacional e internacional.

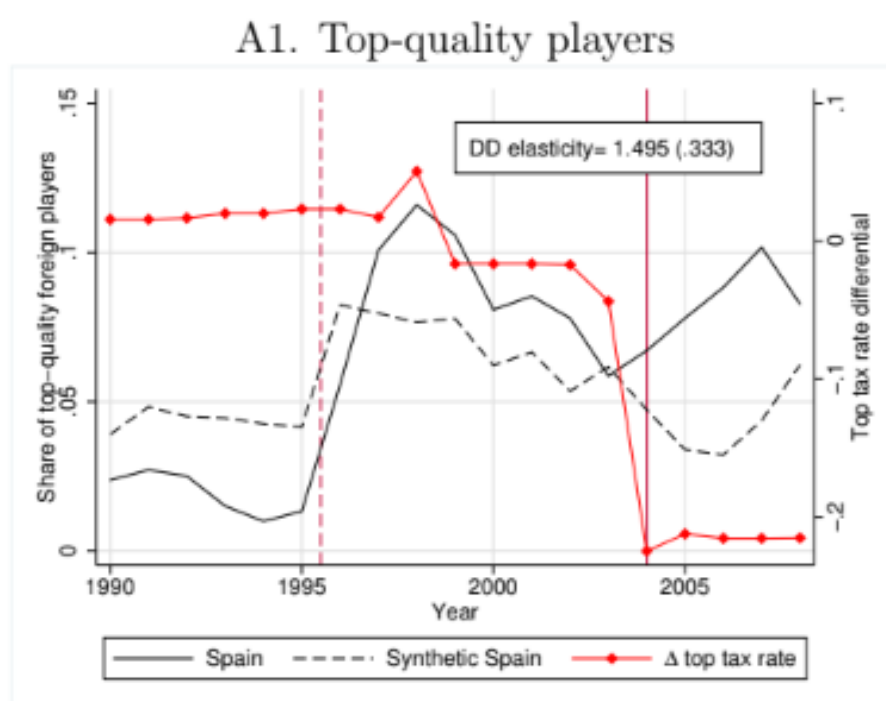
- Régimen de impatriados: “Ley Beckham”.

En este sentido, destaca el caso del régimen fiscal especial conocido como Ley Beckham, aprobado en España a través del Real Decreto 687/2005. La normativa permitía que aquellas personas que no hubieran sido residentes fiscales en España durante los diez años previos y que se trasladasen al país por motivos laborales pudieran acogerse al régimen del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, aplicable tanto en el año en que se producía el cambio de residencia como en los cinco ejercicios siguientes (Calderón Maldonado, 2022). En concreto, se les permitía tributar como al tipo general del 25% (no residentes) en lugar del 43%. Si bien en un principio se concibió como una medida para atraer talento cualificado global, en la práctica fue su aplicación en el ámbito deportivo donde tuvo más impacto. A tales efectos, la norma se convirtió en una fórmula perfecta para que los clubes españoles pudieran ser más competitivos a la hora de fichar a jugadores de primer nivel, dado que sus obligaciones fiscales serían mucho menores que en otros países. De hecho, esta medida ha sido conocida popularmente como la “Ley Beckham”, en referencia al ex jugador británico del Real Madrid, que precisamente fue uno de los primeros beneficiarios de este régimen (Aparicio de Lázaro, 2024).

El impacto de este incentivo fue analizado en 2010 por Kleven, Landaís y Saez en un estudio centrado en la migración de futbolistas en Europa. Entre los factores considerados, los

autores identifican que, tras la sentencia Bosman de 1995¹, políticas como la Ley Beckham contribuyeron a un aumento significativo de la proporción de jugadores extranjeros en LaLiga, especialmente entre los de mayor calidad, definidos en el estudio como aquellos que han sido internacionales con su selección nacional. A continuación, se adjunta un gráfico extraído del estudio mencionado *ad supra*, que muestra la evolución de la llegada de jugadores internacionales con sus selecciones a LaLiga, antes y después de la entrada en vigor de la Ley Beckham.

Figura 6: Efecto de la Ley Beckham en la llegada de “top- quality players” a España.



Fuente: *Taxation and international migration of superstars: evidence from the european football market (2010)*

Tal y como se aprecia en el gráfico, entre 1990 y 2003, los tipos impositivos máximos (línea roja) en España eran similares a los de otros países europeos, como Italia. Sin embargo, a partir de 2004, con la entrada en vigor de la Ley Beckham, se generó una brecha fiscal del 25% favorable a España. Esta diferencia coincidió con un aumento rápido en el número de jugadores extranjeros en la liga española (línea negra), mientras que en el país de control

¹ El “Caso Bosman”, se trata de un asunto que resolvió el TJCE en 1995, cuya principal consecuencia fue la eliminación de la antigua restricción que existía sobre el número máximo de jugadores de Estados miembros de la UE en los clubes europeos (Díez García, 2016).

(línea intermitente) la proporción seguía cayendo. El efecto fue inmediato y se estabilizó hacia el año 2007.

- Exclusión de los futbolistas del régimen de impatriados:

A pesar de una inicial aceptación por las masas sociales del nuevo régimen de impatriados, así como de las consecuencias que éste trajo consigo en el deporte español, con la llegada de la crisis económica de 2008, el paradigma político y social cambió radicalmente, dando lugar a una ola de rechazo hacia las ya comentadas ventajas fiscales de las que gozaban los deportistas extranjeros que llegaban a España. Finalmente, en 2015 se acordó la exclusión de los deportistas profesionales del régimen de impatriados, teniendo que tributar como cualquier otro residente.

La reforma de 2015 no solo respondió a un nuevo enfoque de justicia tributaria, sino que tuvo un impacto directo sobre la competitividad del deporte español. La eliminación del incentivo fiscal para los deportistas extranjeros redujo significativamente la capacidad de los clubes para atraer talento internacional, al aumentar el coste bruto necesario para ofrecer una retribución neta competitiva. En un contexto globalizado en el cual los jugadores representan marcas personales con alto valor comercial a través de derechos de imagen, patrocinios o merchandising, esta pérdida de atractivo afectó también a la proyección internacional de los clubes. La propia Administración tributaria advirtió que los principales perjudicados serían las entidades deportivas, dado que tal y como se viene advirtiendo en este trabajo, son las que asumen el pago íntegro de los impuestos sobre las remuneraciones ofrecidas a sus jugadores (López Martínez, 2021).

- La denominada “Ley Mbappé”:

En la actualidad, la fiscalidad en el deporte continúa siendo un factor determinante y en constante evolución. Prueba de ello es la reciente aprobación por parte de la Comunidad de Madrid de la denominada “**Ley Mbappé**”, que remite, al menos simbólicamente, a la anteriormente mencionada Ley Beckham. En este caso, la finalidad es atraer inversión y perfiles de alto poder adquisitivo. Concretamente, se trata de una deducción en la cuota autonómica del IRPF durante seis años consecutivos, por un importe equivalente al 20% del valor de adquisición de las cantidades destinadas a determinadas inversiones. Estas pueden ser productos de deuda o renta fija (como bonos o letras) o acciones y participaciones en

entidades no radicadas en paraísos fiscales, siempre que el contribuyente no posea más del 40% del capital social de dichas entidades. La inversión debe realizarse en el primer ejercicio en que se adquiriera la residencia fiscal en la Comunidad de Madrid o en el ejercicio siguiente, y mantenerse durante seis años, permitiéndose la reinversión en el plazo de un mes (Estévez Boullosa, 2025).

No obstante, a pesar de la denominación popular (que responde a la coincidencia de la llegada del astro francés a la capital) de este anteproyecto de ley, que realmente persigue incentivar la inversión (no inmobiliaria) en la Comunidad de Madrid, ésta no parece ser idónea para que los futbolistas se acojan al régimen contemplado por la misma. Entre otros factores, el requisito de permanencia en la Comunidad de Madrid durante seis años, así como el mantenimiento de la inversión durante ese periodo, limita de forma considerable la posibilidad de que el jugador sea traspasado o cedido a otro club fuera de la comunidad autónoma, restringiendo su movilidad deportiva.

- Régimen italiano:

Otro caso relevante en relación con regímenes fiscales favorables que han propiciado la atracción de talento es el caso italiano. El *Italian resident non-dom regime*, introducido en 2017, permite a personas que hayan residido fuera de Italia durante al menos 9 de los últimos 10 años fiscales y que trasladen su residencia fiscal al país, tributar mediante una cuota fija anual de 100.000 euros por rentas de fuente extranjera. Este régimen también contempla beneficios como la exención del impuesto sobre el patrimonio, herencias y donaciones en el extranjero, así como la eliminación de determinadas obligaciones informativas. Tiene una duración máxima de 15 años, siendo incompatible con otros regímenes especiales y puede ser de interés para deportistas si sus ingresos por ejemplo, por derechos de imagen se consideran generados fuera de Italia (Giambrone, 2022).

En este contexto, cabe destacar el fichaje de Cristiano Ronaldo por la Juventus, ya que ha servido como caso ilustrativo del alcance de este régimen. Según Tavecchio, Caldara y Barone (2018), su salario por partidos jugados en Italia no puede beneficiarse del régimen, tributando el mismo bajo el IRPF ordinario ya que se trata de una renta generada en territorio nacional. En cambio, los ingresos derivados de partidos disputados fuera de Italia, o de campañas publicitarias realizadas en el extranjero (como podrían ser las asociadas a la marca CR7), sí que podrían acogerse al régimen de tributación fija, al ser considerados de fuente

extranjera. Lo mismo aplica a los dividendos procedentes de sociedades extranjeras controladas por el jugador, siempre que los beneficios se generen realmente fuera de Italia.

- Desigualdades territoriales entre CCAA : caso Alexander Sorloth.

Por último, la cuestión de la fiscalidad como elemento de desigualdad entre clubes españoles, tal y como se ha venido comentando, todavía no ha sido objeto de estudio y/o análisis académico. Sin embargo, sí que ha sido abordada recientemente en el marco del debate público. En una entrevista publicada por el diario AS (2024), el consejero delegado del Villarreal CF, Fernando Roig Negueroles, alertaba sobre las consecuencias que la diferencia de presión fiscal entre comunidades puede acarrear en términos de competitividad económica. Según sus palabras, *“en unos años, la diferencia de coste de plantilla solo en impuestos entre un equipo de la Comunidad Valenciana y uno madrileño puede llegar a los 20 millones de euros”*. Actualmente, estimaba que al Villarreal le costaría *“siete u ocho millones menos”* jugar en cualquier estadio de Madrid. Para ilustrarlo, citaba el caso del delantero Alexander Sorloth, que estuvo en la órbita de varios clubes españoles durante el verano. Según el directivo, el coste del jugador para el Atlético de Madrid es solo ligeramente superior al que tenía para el Villarreal, pero el salario neto que percibe el jugador en la capital resulta considerablemente más alto, dada la diferencia en la carga impositiva.

A continuación, se va a reflejar numéricamente la concreta diferencia a la que hacía referencia el Sr. Roig Negueroles en referencia al jugador noruego Alexander Sorloth. El salario neto actual que percibe para la temporada 2024/2025 de su nuevo club, el Atlético de Madrid, es de 3.000.000 € (*Capology*). En la tabla adjunta a continuación, se muestra a través de un simple cálculo, la carga bruta que asume el Atlético de Madrid para hacer frente a dicho salario, en comparación con la carga impositiva que soportaría su club de procedencia, el Villarreal CF.

Tabla 4: Caso Alexander Sorloth.

COMPARATIVA SALARIO SORLOTH VILLARREAL - ATLÉTICO DE MADRID			
EQUIPO	SALARIO NETO	TIPO IRPF	SALARIO BRUTO
VLLR	3.000.000,00 €	54,00%	6.521.739,13 €
ATM	3.000.000,00 €	45,00%	5.454.545,45 €
DIFERENCIA	0,00 €	9,00%	1.067.193,68 €

Fuente: elaboración propia a partir de datos de *Capology*.

Tal y como se puede apreciar en el cálculo hecho *ad supra*, las palabras del consejero delegado del Villarreal CF no son en vano, dado que para ofrecer un salario neto de 3.000.000 €, un equipo de la Comunidad Valenciana (el Villarreal en este caso), debe soportar una carga bruta superior en más de 1.000.000 €, -concretamente 1.067.193,68 €-, respecto a la que afronta un equipo radicado en la Comunidad de Madrid (en este caso, Atlético de Madrid).

CAPÍTULO III. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS Y MUESTRA DE DATOS A ANALIZAR.

3.1. Planteamiento de las hipótesis.

Tal y como se ha expuesto en el marco conceptual, el IRPF constituye un factor estructural clave en la planificación económica de los clubes, ya que es asumido íntegramente por las entidades debido a la cláusula “libre de impuestos”. Esta carga fiscal no solo varía entre territorios por la cesión parcial del impuesto a las Comunidades Autónomas, sino que tampoco es corregida por los actuales mecanismos de control financiero, generando una asimetría relevante en el coste real de los salarios netos ofrecidos.

En este contexto, la fiscalidad autonómica puede afectar de forma directa a la sostenibilidad de la masa salarial y a la capacidad competitiva de los clubes, tanto en términos de planificación como de actuación en el mercado de fichajes. A partir del marco teórico se plantean las siguientes hipótesis de trabajo.

- **Hipótesis 1:** Los clubes sometidos a una menor presión fiscal, al soportar una inferior carga bruta en proporción a los salarios pagados, presentarán en promedio, un menor ratio salarial sobre ingresos (WRR). Tal y como se explicará en el siguiente capítulo, el mencionado ratio es indicativo de una gestión salarial sostenible y competitiva.
- **Hipótesis 2:** Los clubes que operan en territorios con menor presión fiscal autonómica, como consecuencia de su mayor capacidad para atraer talento y para ofrecer salarios competitivos, presentarán una mayor capacidad de inversión en el mercado de fichajes. Ésta será medida como el porcentaje de ingresos destinado a dicha partida.

3.2. Muestra de datos a analizar.

En primer lugar, el marco temporal del trabajo abarca las temporadas 2020/2021, 2021/2022, 2022/2023 y 2023/2024. Se trata de las cuatro campañas inmediatamente posteriores al COVID-19. La elección de este periodo responde a dos razones: por un lado, evitar una

distorsión en los resultados provocada por la excepcionalidad de la pandemia; y por otro, asegurar el acceso a fuentes de información fiables y comparables procedentes de las páginas web oficiales de los clubes que se van a analizar.

Para seleccionar los equipos que van a conformar la muestra, el primer criterio establecido es que el trabajo se centra en el estudio de equipos de la Primera División española. En la Primera división de La Liga de Fútbol Profesional de España (LaLiga EA Sports), participan veinte equipos por edición, de los cuales, descienden a la segunda categoría los últimos tres clasificados cada temporada. Si bien a priori, parecería buena idea realizar el estudio tomando como muestra los veinte equipos que participan en Primera división, los resultados que se obtendrían resultarían muy dispersos y de poca utilidad para el presente trabajo. Se estaría comparando equipos con trayectorias deportivas y económicas excesivamente desiguales, desvirtuando así el objeto de estudio del presente trabajo, que es el análisis del impacto que tienen los distintos regímenes fiscales a los que están sujetos los equipos en función de la Comunidad Autónoma de la que provienen.

En base a lo anterior, como punto de partida se debe escoger una muestra de equipos con una trayectoria deportiva similar en los últimos años. Para ello, se va a analizar a continuación, la clasificación de los equipos de Primera División a lo largo de las últimas temporadas.

Tabla 5: Evolución clasificación Primera División.

EQUIPO	20/21	21/22	22/23	23/24
Athletic Club de Bilbao	10	8	8	5
Atlético de Madrid	1	3	3	4
CA Osasuna	11	10	7	11
Cádiz CF	12	17	14	18
Deportivo Alavés	16	20	-	10
FC Barcelona	3	2	1	2
Getafe CF	15	15	15	12
Girona FC	-	-	10	3
Granada CF	9	18	-	20
Rayo Vallecano	-	12	11	17
RC Celta	8	11	13	13
RCD Mallorca	-	16	9	15
Real Betis	6	5	6	7
Real Madrid	2	1	2	1
Real Sociedad	5	6	4	6
Sevilla FC	4	4	12	14
UD Almería	-	-	17	19
UD Las Palmas	-	-	-	16
Valencia CF	13	9	16	9
Villarreal CF	7	7	5	8
RCD Espanyol	-	14	19	-
Elche CF	17	13	20	-
Levante	14	19	-	-
Valladolid	19	-	18	-
SD Huesca	18	-	-	-
Eibar	20	-	-	-

Fuente: elaboración propia a partir de datos de LaLiga.

La tabla refleja la evolución de la clasificación de los equipos que han participado en la Primera División de La Liga en los años del universo. Éstos han sido sombreados de acuerdo con la carga fiscal que soportan en función de la Comunidad Autónoma en la que están situados, siguiendo la clasificación hecha anteriormente en el marco conceptual. El resumen es el siguiente:

- Bloque fiscalidad alta (> 49% IRPF): 11 equipos, 30 participaciones en Primera.
- Bloque fiscalidad media (= 49% IRPF): 4 equipos, 12 participaciones en Primera.
- Bloque fiscalidad baja (< 49% IRPF): 11 equipos, 38 participaciones en Primera.

En segundo lugar, el otro indicador que se va a emplear para la selección final de la muestra, es el Importe Neto de la Cifra de Negocios. La finalidad de dicho indicador es designar una

muestra de equipos que presenten unos resultados económicos similares a lo largo de este período de tiempo. En la siguiente tabla, se puede apreciar la evolución del INCN de los equipos que han participado en Primera División desde la temporada 2020/2021, hasta la 2023/2024.

Tabla 6: Evolución INCN equipos Primera División 2021 - 2024.

EQUIPO	20/21	21/22	22/23	23/24
Athletic Club de Bilbao	95.552.553,24 €	108.577.557,44 €	112.781.945,79 €	124.472.153,56 €
Atlético de Madrid	325.035.907,41 €	310.136.511,56 €	357.764.421,85 €	395.100.798,85 €
CA Osasuna	58.246.421,00 €	63.824.948,00 €	70.959.541,00 €	71.218.294,00 €
Cádiz CF	53.762.169,00 €	60.377.362,00 €	59.728.079,00 €	n.d.
Deportivo Alavés	57.979.360,00 €	60.853.299,00 €	-	58.670.816,00 €
FC Barcelona	575.447.000,00 €	627.986.000,00 €	795.927.000,00 €	743.313.000,00 €
Getafe CF	66.195.471,99 €	63.439.593,79 €	66.274.909,37 €	60.542.982,90 €
Girona FC	-	-	n.d.	n.d.
Granada CF	86.224.213,89 €	64.802.275,52 €	-	61.652.644,02 €
Rayo Vallecano	-	52.341.242,84 €	55.238.301,10 €	55.295.828,00 €
RC Celta	66.379.791,86 €	69.929.078,09 €	71.323.725,83 €	73.431.672,68 €
RCD Mallorca	-	n.d.	64.365.257,00 €	71.201.163,45 €
Real Betis	87.295.642,00 €	120.154.882,00 €	148.773.742,00 €	n.d.
Real Madrid	648.355.000,00 €	712.875.000,00 €	804.498.000,00 €	1.043.640.000,00 €
Real Sociedad	n.d.	n.d.	116.940.587,67 €	160.546.001,24 €
Sevilla FC	170.714.000,00 €	186.144.000,00 €	214.296.000,00 €	174.970.000,00 €
UD Almería	-	-	75.289.383,17 €	66.471.918,35 €
UD Las Palmas	-	-	-	70.524.855,00 €
Valencia CF	n.d.	104.932.000,00 €	112.859.000,00 €	100.189.000,00 €
Villarreal CF	123.981.963,65 €	178.157.054,59 €	111.596.759,67 €	119.721.562,42 €
RCD Espanyol	-	n.d.	76.847.369,68 €	-
Elche CF	53.943.762,00 €	57.632.486,00 €	n.d.	-
Levante UD	61.189.610,00 €	62.230.770,00 €	-	-
Real Valladolid	63.579.230,00 €	-	61.020.198,00 €	-
SD Huesca	53.026.040,62 €	-	-	-
SD Eibar	58.166.769,52 €	-	-	-

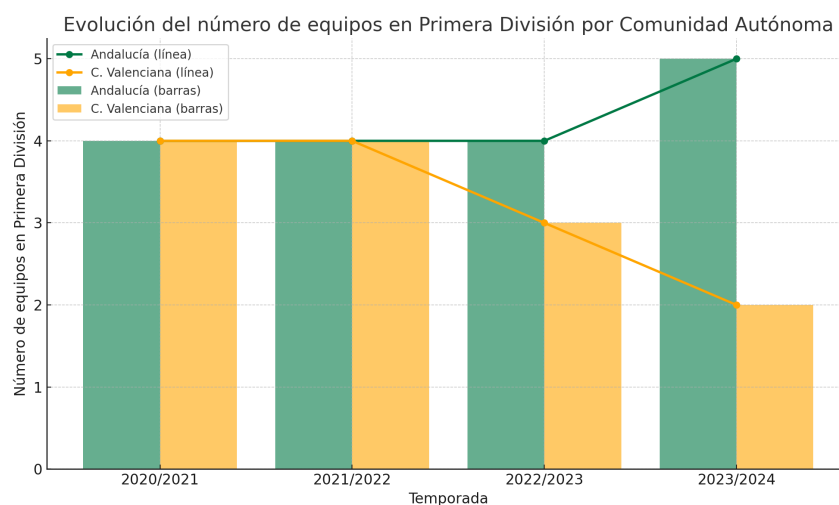
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de las páginas oficiales de los clubes.

A partir de las dos tablas expuestas *ad supra*, con el objetivo ya mencionado de tomar como muestra equipos con una trayectoria deportiva y un poderío económico similar, se ha optado por seleccionar los siguientes equipos: Real Betis, Sevilla FC, Valencia CF y Villarreal CF. Se trata de cuatro clubes de Primera División pertenecientes a dos Comunidades Autónomas sometidas a regímenes fiscales claramente distintos. Mientras que los equipos andaluces tributan a un tipo máximo del 47 %, los valencianos lo hacen al 54 %. Partiendo de esta diferencia, se establecen dos bloques: el bloque de fiscalidad favorable (Sevilla y Betis) y el bloque de fiscalidad desfavorable (Valencia y Villarreal). Esta metodología permite comparar realidades fiscales diferentes, y al mismo tiempo, reduce el impacto de situaciones

excepcionales que pueda atravesar un club en concreto, aportando mayor solidez y rigor al análisis.

Si bien lo ideal hubiese sido comparar equipos de la Comunidad de Madrid (sometidos al tipo más bajo) con los de la Comunitat Valenciana (tipo más alto), no se han podido encontrar equipos madrileños con una fortaleza económica similar a los de la Comunitat Valenciana (Atlético de Madrid y Real Madrid presentan cifras excesivamente altas), acompañada de cierta estabilidad deportiva. Es por ello, que se ha considerado que Andalucía se presenta como una alternativa igualmente válida, dado que tributa a uno de los tipos más bajos de IRPF, y sí que cuenta con equipos que puedan ser comparables con los valencianos. En el gráfico inferior, se muestra la evolución del número de equipos en Primera División por cada una de estas comunidades.

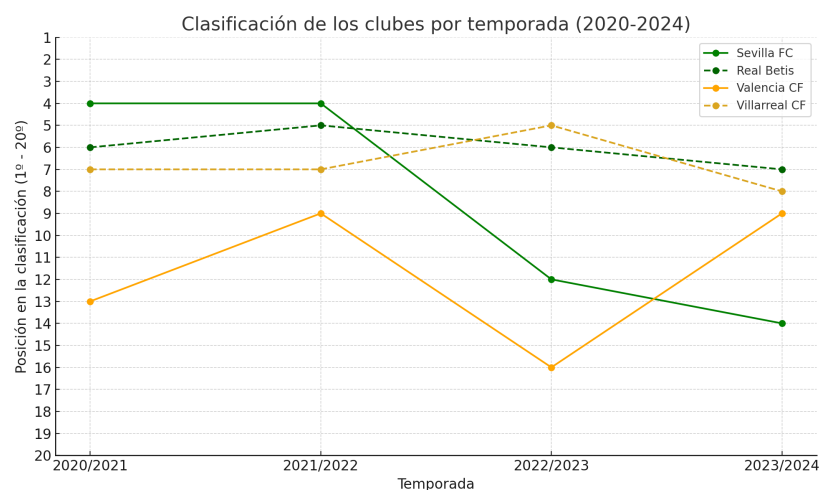
Figura 7 : Evolución del nº de equipos en primera división de la Ctat. Valenciana y Andalucía.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de LaLiga.

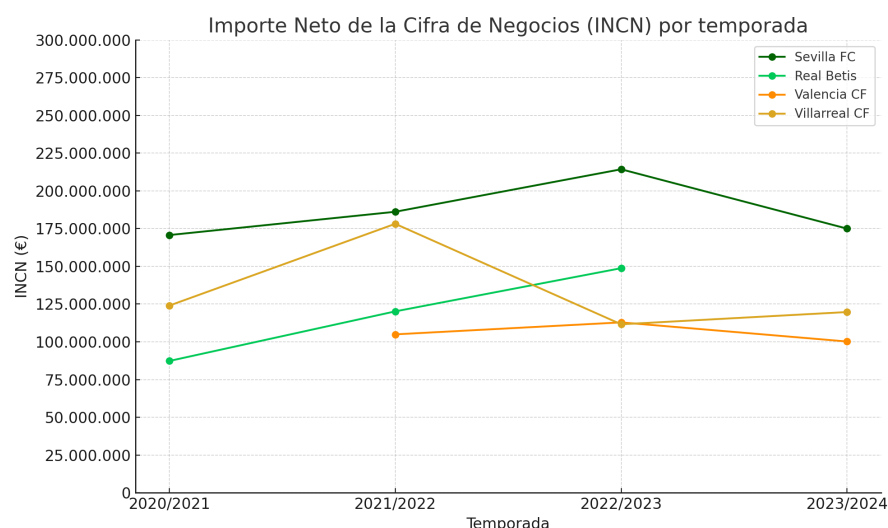
Por otro lado, ya centrándonos en los equipos de la muestra que se va a emplear, en los gráficos siguientes, se aprecia la evolución de dichos equipos a nivel de clasificación, y de INCN.

Figura 8: Evolución de la clasificación en primera división equipos muestra.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de LaLiga.

Figura 9: Evolución del INCN clubes de la muestra.



Fuente: elaboración propia a partir de las cuentas anuales de los clubs.

Por último, los datos han sido obtenidos a través de las cuentas anuales disponibles en las webs oficiales de los clubes y de plataformas especializadas como Capology y Transfermarkt. Los tipos impositivos vigentes se han consultado en la AEAT. En concreto, se ha trabajado con las siguientes variables:

- Tipo de gravamen autonómico.
- Importe Neto de la Cifra de Negocios.
- Gasto en plantilla deportiva.
- Masa salarial neta.
- Balance neto del mercado de fichajes.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LOS DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS.

4.1. Análisis de la presión fiscal.

4.1.1. Carga media soportada de IRPF.

A continuación, se va a calcular la carga fiscal media soportada en concepto de IRPF por los clubes del bloque de fiscalidad favorable (Andalucía) y de fiscalidad desfavorable (Comunitat Valenciana) durante las últimas cuatro temporadas. A partir de los salarios netos medios y los tipos de gravamen autonómico vigentes en cada ejercicio fiscal -que solo varían en el caso de Andalucía, con una reducción del tipo efectivo a partir de 2020/2021-, se han estimado los salarios brutos correspondientes y, en consecuencia, el IRPF medio soportado por los clubes para alcanzar esas retribuciones netas. Estos datos permiten valorar, en términos cuantitativos, el esfuerzo fiscal real asumido por las entidades en relación con su masa salarial.

- Bloque Andalucía:

En primer lugar, se realiza en la tabla adjunta el cálculo correspondiente al bloque andaluz, teniendo en cuenta los tipos impositivos vigentes durante las temporadas analizadas, así como los salarios netos satisfechos por los equipos que componen este bloque (Sevilla FC y Real Betis)

Tabla 7: Carga media de IRPF bloque andaluz.

TEMPORADA	BLOQUE FISCALIDAD FAVORABLE (ANDALUCÍA)			TIPO DE GRAVAMEN	SALARIO BRUTO MEDIO	IRPF MEDIO SOPORTADO
	SEVILLA	REAL BETIS	MEDIA BLOQUE			
2020/2021	34.424.000,00 €	18.960.000,00 €	24.452.234,38 €	48,20%	47.205.085,67 €	22.752.851,29 €
2021/2022	38.660.000,00 €	22.820.000,00 €	28.699.453,48 €	47,00%	54.149.912,23 €	25.450.458,75 €
2022/2023	39.950.000,00 €	23.230.000,00 €	29.377.603,67 €	47,00%	55.429.440,89 €	26.051.837,22 €
2023/2024	39.300.000,00 €	25.570.000,00 €	30.981.994,76 €	47,00%	58.456.593,88 €	27.474.599,13 €

Fuente: elaboración propia a partir de datos de *Capology* y de la AEAT.

A partir del cálculo anterior, se puede apreciar cómo la evolución del bloque andaluz durante el periodo 2020/2021 a 2023/2024 muestra un crecimiento sostenido tanto en el salario neto como en el salario bruto medio. El salario neto medio pasa de 24.452.234,38 € a 30.981.994,76 €, mientras que el salario bruto medio asciende de 47.205.085,67 € a

58.456.593,88 €. Esta progresión se produce en un contexto de fiscalidad favorable, dado que el tipo de gravamen autonómico en Andalucía se sitúa en torno al 47 % durante todo el periodo, sin incrementos adicionales que desincentiven la contratación. Esta estabilidad permite a los clubes ofrecer salarios netos crecientes y competitivos, lo que a su vez requiere asumir salarios brutos más elevados para alcanzar esas cifras netas. Como consecuencia, el IRPF medio soportado por los clubes ha aumentado en valores absolutos, pasando de 22.752.851,29 € en la temporada 2020/2021 a 27.474.599,13 € en 2023/2024. Así, el modelo fiscal andaluz permite atraer talento mediante altas retribuciones netas, al tiempo que genera una recaudación creciente para las arcas públicas gracias al aumento de las bases imponibles.

- Bloque Comunitat Valenciana:

En la tabla expuesta a continuación, se muestra el cálculo correspondiente al bloque valenciano, teniendo en cuenta los salarios netos pagados por Villarreal CF y Valencia CF a lo largo de las últimas cuatro temporadas.

Tabla 8: Carga media de IRPF bloque valenciano.

BLOQUE FISCALIDAD DESFAVORABLE (C. VALENCIANA)						
TEMPORADA	SALARIO NETO			TIPO DE GRAVAMEN	SALARIO BRUTO MEDIO	IRPF MEDIO SOPORTADO
	VALENCIA CF	VILLARREAL CF	MEDIA			
2020/2021	39.804.197,00 €	35.360.310,00 €	37.450.887,43 €	54,00%	81.414.972,68 €	43.964.085,24 €
2021/2022	32.509.160,00 €	34.704.046,00 €	33.570.765,37 €	54,00%	72.979.924,71 €	39.409.159,34 €
2022/2023	24.200.000,00 €	25.930.000,00 €	25.035.148,61 €	54,00%	54.424.236,12 €	29.389.087,50 €
2023/2024	18.730.000,00 €	27.740.000,00 €	22.361.532,17 €	54,00%	48.612.026,46 €	26.250.494,29 €

Fuente: elaboración propia a partir de datos de *Capology* y de la AEAT.

En contraste con lo observado en el bloque andaluz, el bloque correspondiente a la Comunidad Valenciana muestra una tendencia descendente sostenida tanto en el salario neto como en el salario bruto medio ofrecido por Valencia CF y Villarreal CF entre las temporadas 2020/2021 y 2023/2024. El salario neto medio se reduce de 37.450.887,43 € a 22.361.532,17 €, y el salario bruto medio cae de 81.414.972,68 € a 48.612.026,46 €. Esta evolución negativa se produce a pesar de que el tipo de gravamen autonómico se ha mantenido constante en el 54 % durante todo el periodo.

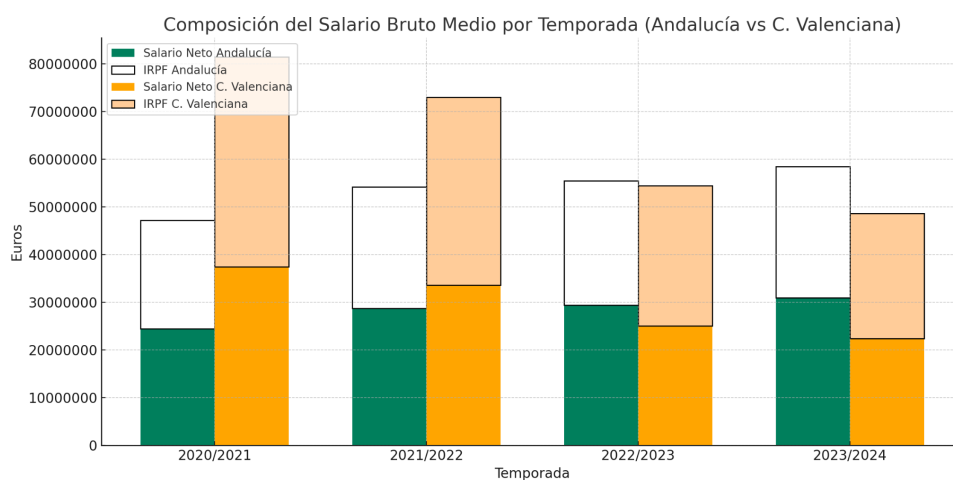
La estabilidad del tipo impositivo, unida al descenso paulatino en los salarios brutos ofertados, ha conllevado una reducción progresiva en la recaudación absoluta derivada del IRPF. El IRPF medio soportado por los clubes valencianos desciende desde 43.964.085,24 €

en la temporada 2020/2021 hasta 26.250.494,29 € en la 2023/2024. Este comportamiento pone de manifiesto cómo un entorno fiscal más gravoso puede limitar la capacidad de los clubes para ofrecer salarios netos competitivos, lo que impacta directamente en su política de fichajes y, a su vez, en la base imponible sobre la que se calcula el impuesto. En este caso, la combinación de una presión fiscal elevada y una política salarial a la baja se traduce en una merma tanto para los clubes, en términos de atracción de talento, como para las arcas públicas, en términos de recaudación efectiva.

- Comparativa gráfica bloques andaluz vs valenciano

Por último, se ha elaborado un gráfico que combina los datos de las dos tablas anteriores, con el objetivo de poder comparar gráficamente la evolución de los salarios pagados por los equipos andaluces y valencianos, así como la carga bruta asociada a los mismos.

Figura 10: Comparativa diferencias en el esfuerzo fiscal bloques.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de las tablas 7 y 8

La figura 10 refleja perfectamente el análisis realizado líneas atrás: tendencias totalmente opuestas entre los clubes sometidos a una fiscalidad favorable (creciente) en comparación con aquellos sometidos a un régimen fiscal más gravoso (decrecientes).

4.1.2. IRPF soportado por euro neto.

Este índice se calcula dividiendo el IRPF medio soportado entre el salario neto medio, y permite conocer cuánto IRPF ha tenido que asumir el club por cada euro neto abonado al jugador.

Tabla 9: Cálculo IRPF por euro neto.

TEMPORADA	IRPF POR EURO NETO						
	SALARIO NETO MEDIO		IRPF MEDIO SOPORTADO		IRPF POR EURO NETO		
	ANDALUCÍA	C. VALENCIANA	ANDALUCÍA	C. VALENCIANA	ANDALUCÍA	C. VALENCIANA	DIFERENCIA
2020/2021	24.452.234,38 €	37.450.887,43 €	22.752.851,29 €	43.964.085,24 €	93,05%	117,39%	24,34%
2021/2022	28.699.453,48 €	33.570.765,37 €	25.450.458,75 €	39.409.159,34 €	88,68%	117,39%	28,71%
2022/2023	29.377.603,67 €	25.035.148,61 €	26.051.837,22 €	29.389.087,50 €	88,68%	117,39%	28,71%
2023/2024	30.981.994,76 €	22.361.532,17 €	27.474.599,13 €	26.250.494,29 €	88,68%	117,39%	28,71%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las tablas 7 y 8.

El cálculo realizado en la tabla 9 muestra por un lado, el importe del IRPF en términos absolutos de uno y otro bloque; sin embargo, al analizar los datos términos relativos, se revela un trasfondo significativamente distinto. Si bien, tal y como se ha expuesto anteriormente, los clubes andaluces han experimentado un crecimiento sostenido del IRPF en valores absolutos entre 2020 y 2024 -pasando de algo más de 22 millones a más de 27 millones de euros-, esta evolución no implica una mayor carga fiscal relativa.

Al contrario, el análisis del ratio *IRPF por euro neto* revela una diferencia estructural clara en la presión fiscal efectiva: mientras en Andalucía el esfuerzo se sitúa entre el 88 % y el 93 % del salario neto medio, en la Comunidad Valenciana se mantiene de forma constante en el 117,39 %, lo que implica que, por cada euro neto que recibe un jugador, los clubes valencianos deben pagar más de 1,17 euros únicamente en concepto de IRPF. Esta diferencia porcentual oscila entre 24 y 29 puntos porcentuales a favor de Andalucía a lo largo del periodo analizado. Por tanto, aunque el IRPF soportado por los equipos andaluces crezca en cifras absolutas, su presión fiscal efectiva es sensiblemente menor, lo que les permite ofrecer salarios netos más competitivos con menor esfuerzo bruto, configurando una ventaja fiscal estructural clave para atraer y retener talento.

4.2. Wage to Revenue Ratio (WRR).

El ratio Wage-to-Revenue (WRR), o relación entre salarios e ingresos, mide el porcentaje del ingreso neto consolidado (INCEN) que los clubes destinan al gasto en plantilla inscrita. Se trata de un indicador ampliamente utilizado para evaluar la sostenibilidad económica de las entidades deportivas, ya que refleja tanto su responsabilidad financiera como la eficacia de su gestión interna. Como señalan García-del-Barrio y Agnese (2022), un WRR más reducido se asocia con un comportamiento económico más prudente y eficiente.

El WRR se ha consolidado como uno de los indicadores más sensibles y determinantes de la sostenibilidad financiera en el fútbol europeo. El estudio *Football clubs drowned by players* (Perechuda, 2020), demuestra la existencia de correlaciones negativas significativas con variables como el margen operativo, el EBITDA, la asistencia al estadio o los ingresos brutos, lo que evidencia que un aumento excesivo del gasto salarial reduce la rentabilidad sin mejorar otros aspectos clave del rendimiento deportivo o económico. El propio estudio alerta que en un escenario extraordinario como sería una caída del 50 % en los ingresos, este ratio puede alcanzar niveles críticos (hasta un 127 %), comprometiendo así la viabilidad de los clubes. Por ello, la UEFA advierte que un WRR superior al 70 % constituye un umbral de riesgo que puede anticipar insolvencias si el gasto en plantilla es controlado adecuadamente .

- Wage to Revenue bloque Andalucía:

En primer lugar, se ha elaborado en la tabla inferior, el cálculo medio del ratio en cuestión correspondiente a las últimas cuatro temporadas de Sevilla FC y Real Betis.

Tabla 10: WRR bloque andaluz.

TEMPORADA	WAGE-TO-REVENUE						
	INCEN			GASTO EN PLANTILLA INSCRIBIBLE			WRR
	SEVILLA	REAL BETIS	MEDIA	SEVILLA	BETIS	MEDIA	
2020/2021	170.714.000,00 €	87.295.642,00 €	129.004.821,00 €	107.628.000,00 €	59.108.041,00 €	83.368.020,50 €	64,62%
2021/2022	186.144.000,00 €	120.154.882,00 €	153.149.441,00 €	128.166.000,00 €	76.690.252,00 €	102.428.126,00 €	66,88%
2022/2023	214.296.000,00 €	148.773.742,00 €	181.534.871,00 €	142.892.000,00 €	78.253.742,00 €	110.572.871,00 €	60,91%
2023/2024*	174.970.000,00 €		174.970.000,00 €	125.877.000,00 €		125.877.000,00 €	71,94%
* No se ha conseguido acceso a las ctas anuales del Real Betis 2023/2024							

Fuente: elaboración propia a partir de las cuentas anuales de los clubes.

Los resultados reflejan cómo los clubes andaluces estudiados, promedian un WRR sensiblemente alto sin grandes fluctuaciones, que oscila entre el 60 y el 70 %.

- Wage to Revenue bloque Comunitat Valenciana:

A continuación, se ha calculado el porcentaje sobre el INCN destinado por los clubes valencianos al pago de salarios de la plantilla deportiva inscribible, durante las temporadas 2020/21 a 2023/24. Los resultados quedan plasmados en la tabla 11.

Tabla 11: WRR bloque valenciano.

TEMPORADA	WAGE-TO-REVENUE						
	INCN			GASTO EN PLANTILLA INSCRIBIBLE			WWR
	VALENCIA CF	VILLARREAL CF	MEDIA	VALENCIA CF	VILLARREAL CF	MEDIA	
2020/2021*		123.981.963,65 €	123.981.963,65 €		69.486.392,33 €	69.486.392,33 €	56,05%
2021/2022	104.932.000,00 €	178.157.054,59 €	141.544.527,30 €	83.451.000,00 €	82.063.762,16 €	82.757.381,08 €	58,47%
2022/2023	112.859.000,00 €	111.596.759,67 €	112.227.879,84 €	73.506.000,00 €	92.289.716,23 €	82.897.858,12 €	73,87%
2023/2024	100.189.000,00 €	119.721.562,42 €	109.955.281,21 €	59.687.000,00 €	88.435.923,17 €	74.061.461,59 €	67,36%
* No se ha conseguido acceso a las cuentas anuales del Valencia CF 2020/2021							

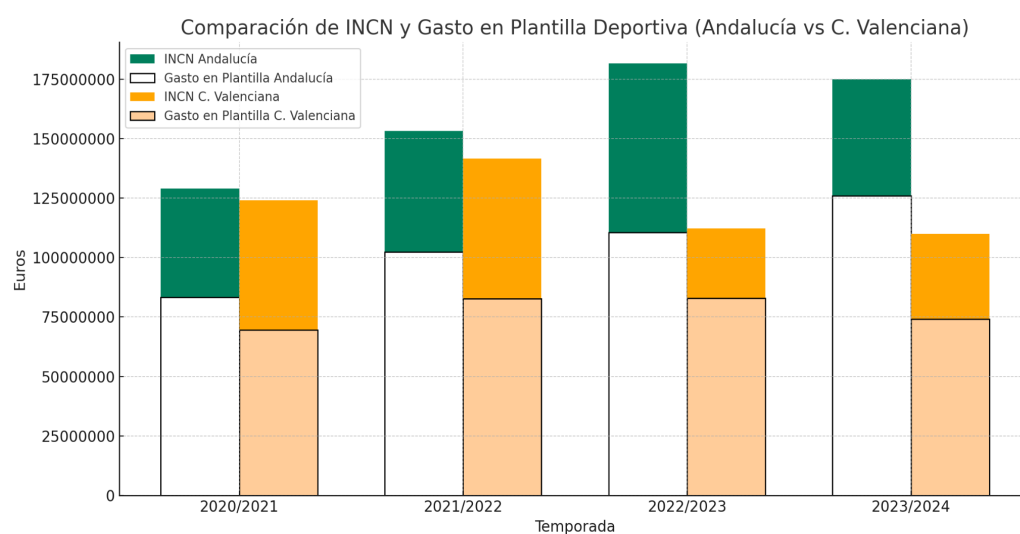
Fuente: elaboración propia a partir de las cuentas anuales de los clubes.

Tal y como se desprende de la tabla *ad supra*, los clubes valencianos promedian unos resultados mucho más volátiles (entre el 56% - 73%), que sin embargo, resulta inferior al de los clubes andaluces.

- Comparativa gráfica de ambos bloques:

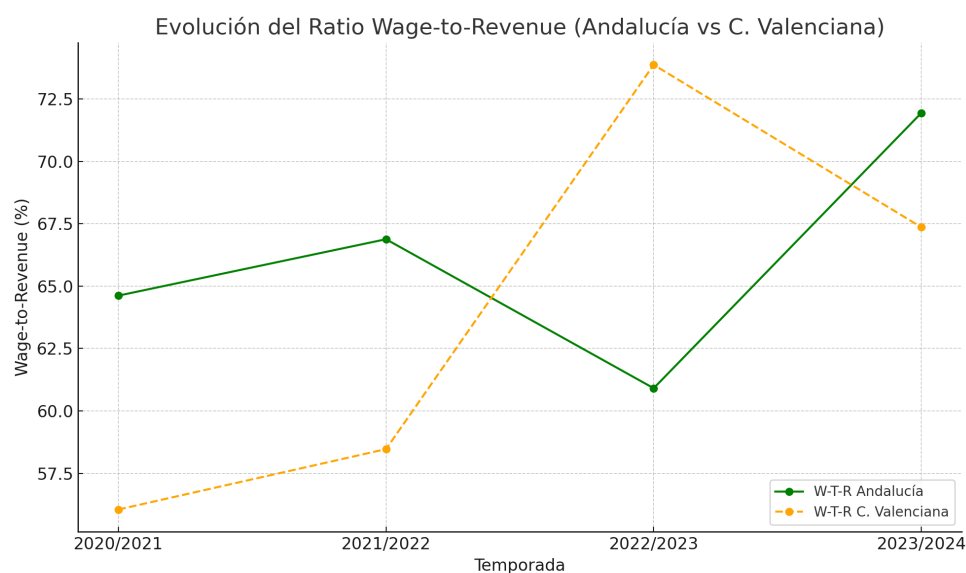
Por último, se ha considerado oportuno comparar gráficamente la evolución de ambos bloques en este sentido, para analizar conjuntamente los resultados arrojados. En las figuras X y X, se puede apreciar de manera clara y visual la evolución de ambos bloques.

Figura 11: Comparativa gráfica de INCN y Gasto en Plantilla Deportiva de ambos bloques.



Fuente: elaboración propia a partir de las tablas 10 y 11.

Figura 12: Comparativa evolución WRR bloques andaluz y valenciano.



Fuente: elaboración propia a partir de las tablas 10 y 11.

Los dos gráficos permiten visualizar de forma clara las diferencias estructurales en la gestión financiera de los clubes de los bloques andaluz y valenciano en términos de ingresos, gasto en plantilla deportiva y sostenibilidad presupuestaria.

En el primero, que compara INCN y gasto en plantilla deportiva, se observa que el bloque andaluz (Sevilla y Betis) ha mantenido un volumen de ingresos significativamente superior al del bloque valenciano (Valencia y Villarreal) en todas las temporadas, con la única excepción parcial del curso 2020/2021. Asimismo, su nivel de gasto en plantilla también ha sido más elevado, aunque de forma proporcionalmente más contenida, lo que refleja una mayor capacidad de generar ingresos y sostener gasto. En cambio, el bloque valenciano muestra una contención de gasto más acusada, especialmente a partir de 2021/2022, lo que puede interpretarse como una estrategia de ajuste o como una menor capacidad para sostener salarios competitivos.

Esta dinámica se complementa con el segundo gráfico, que analiza la evolución del ratio Wage-to-Revenue (WRR), es decir, el porcentaje de ingresos que se destina al gasto en plantilla deportiva. El análisis de dicho ratio, revela diferencias estructurales entre el bloque andaluz y el bloque valenciano en cuanto a la relación entre ingresos y gasto en plantilla deportiva. En el caso andaluz, el WRR se ha mantenido relativamente estable a lo largo de las cuatro temporadas analizadas, con oscilaciones moderadas entre el 60 % y el 72 %. Esta estabilidad es significativa si se tiene en cuenta que el gasto en plantilla ha ido aumentando progresivamente, lo que sugiere que los clubes han sido capaces de incrementar su inversión deportiva sin comprometer el equilibrio entre ingresos y costes salariales, reflejando cierta coherencia entre ambición deportiva y sostenibilidad financiera. No obstante, reflejan una tendencia en constante crecimiento que puede comprometer la estabilidad económico financiera de los clubes, si tenemos en cuenta que en la última temporada analizada, ya se supera el mencionado umbral del 70%.

En contraste, el bloque valenciano presenta un comportamiento más irregular y volátil. El WRR parte de niveles más bajos (56,05 % en 2020/2021), estabilizándose moderadamente en 2021/2022 (58,47 %). Posteriormente se dispara hasta superar el 73 % en 2022/2023, manteniéndose alto también en la última temporada (67,36 %). Esta tendencia ascendente no parece responder a un crecimiento paralelo de los ingresos, lo que podría estar indicando una presión creciente sobre las cuentas para sostener la plantilla deportiva, o bien una menor eficiencia en la gestión de los recursos.

4.3. Análisis competitividad en el mercado de fichajes.

4.3.1 Resumen del balance neto en el mercado de fichajes.

En primer lugar, se presenta un resumen del balance neto medio en el mercado de fichajes (ingresos menos gastos) por bloques autonómicos durante las últimas cuatro temporadas. El objetivo es valorar si los clubes han adoptado una política de fichajes más agresiva, orientada a reforzar la competitividad deportiva de la plantilla, o si, por el contrario, han priorizado el equilibrio económico en sus decisiones de inversión.

- Bloque andaluz.

A continuación, se exponen los resultados del balance neto en el mercado de fichajes para Real Betis y Sevilla FC.

Tabla 12: Balance medio mercado de fichajes bloque andaluz.

BALANCE FICHAJES BLOQUE ANDALUZ							
TEMPORADA	INGRESOS			GASTO			BALANCE MEDIO
	SEVILLA FC	REAL BETIS	INGRESO MEDIO	SEVILLA FC	REAL BETIS	GASTO MEDIO	
2020/2021	19.680.000,00 €	43.700.000,00 €	31.690.000,00 €	74.350.000,00 €	0,00 €	37.175.000,00 €	-5.485.000,00 €
2021/2022	28.500.000,00 €	14.000.000,00 €	21.250.000,00 €	41.500.000,00 €	4.210.000,00 €	22.855.000,00 €	-1.605.000,00 €
2022/2023	91.500.000,00 €	14.750.000,00 €	53.125.000,00 €	30.400.000,00 €	27.400.000,00 €	28.900.000,00 €	24.225.000,00 €
2023/2024	26.600.000,00 €	70.000.000,00 €	48.300.000,00 €	32.000.000,00 €	32.500.000,00 €	32.250.000,00 €	16.050.000,00 €

Fuente: elaboración propia a partir de datos de *Transfermarkt*.

El cálculo arroja unos resultados bastante constantes y moderados para las temporadas analizadas, con ingresos y gastos notables en los mercados de fichajes abarcados (salvo el Real Betis en la temporada 2020/21)

- Bloque valenciano.

En la Tabla 12, podemos observar los resultados correspondientes a Valencia CF y Villarreal CF para las temporadas analizadas.

Tabla 13: Balance medio mercado de fichajes bloque valenciano.

TEMPORADA	BALANCE FICHAJES BLOQUE VALENCIANO						
	INGRESOS			GASTO			BALANCE MEDIO
	VALENCIA CF	VILLARREAL CF	INGRESO MEDIO	VALENCIA CF	VILLARREAL CF	GASTO MEDIO	
2020/2021	88.850.000,00 €	26.650.000,00 €	57.750.000,00 €	500.000,00 €	37.840.000,00 €	19.170.000,00 €	38.580.000,00 €
2021/2022	2.700.000,00 €	10.340.000,00 €	6.520.000,00 €	16.350.000,00 €	54.500.000,00 €	35.425.000,00 €	-28.905.000,00 €
2022/2023	54.600.000,00 €	31.600.000,00 €	43.100.000,00 €	12.500.000,00 €	6.480.000,00 €	9.490.000,00 €	33.610.000,00 €
2023/2024	28.600.000,00 €	113.000.000,00 €	70.800.000,00 €	10.400.000,00 €	12.500.000,00 €	11.450.000,00 €	59.350.000,00 €

Fuente: elaboración propia a partir de datos de *Transfermarkt*.

A simple vista, puede apreciarse cómo los clubes valencianos promedian un balance positivo la mayoría de las temporadas analizadas, que se explica por unos ingresos significativos y sostenidos en traspasos, así como un desembolso moderado.

4.3.2. Comparativa gasto en fichajes / INCN.

El siguiente índice refleja qué porcentaje del INCN ha sido destinado al gasto en fichajes por parte de cada bloque autonómico a lo largo del periodo analizado. Su objetivo es comprobar si un entorno fiscal más favorable, como el andaluz, se traduce efectivamente en **una mayor** capacidad de inversión en plantilla deportiva. A continuación, se adjuntan una tabla resumen y dos gráficos comparativos con los resultados obtenidos.

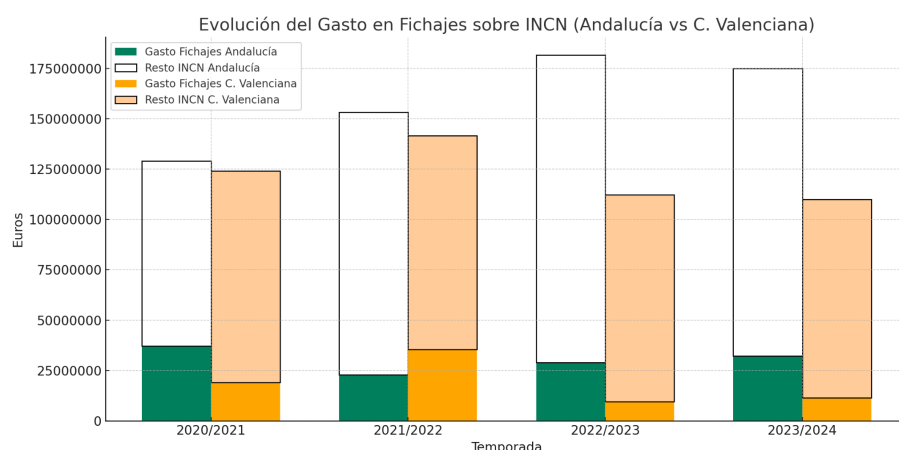
Tabla 14: Gasto en fichajes / INCN.

TEMPORADA	GASTO EN FICHAJES / INCN					
	BLOQUE ANDALUCÍA			BLOQUE C. VALENCIANA		
	GASTO MEDIO	INCN MEDIO	%	GASTO MEDIO	INCN MEDIO	%
2020/2021	37.175.000,00 €	129.004.821,00€	28,82%	19.170.000,00 €	123.981.963,65€	15,46%
2021/2022	22.855.000,00 €	153.149.441,00€	14,92%	35.425.000,00 €	141.544.527,30€	25,03%
2022/2023	28.900.000,00 €	181.534.871,00€	15,92%	9.490.000,00 €	112.227.879,84€	8,46%
2023/2024	32.250.000,00 €	174.970.000,00€	18,43%	11.450.000,00 €	109.955.281,21€	10,41%

Fuente: Elaboración propia a partir de cuentas anuales y *Transfermarkt*.

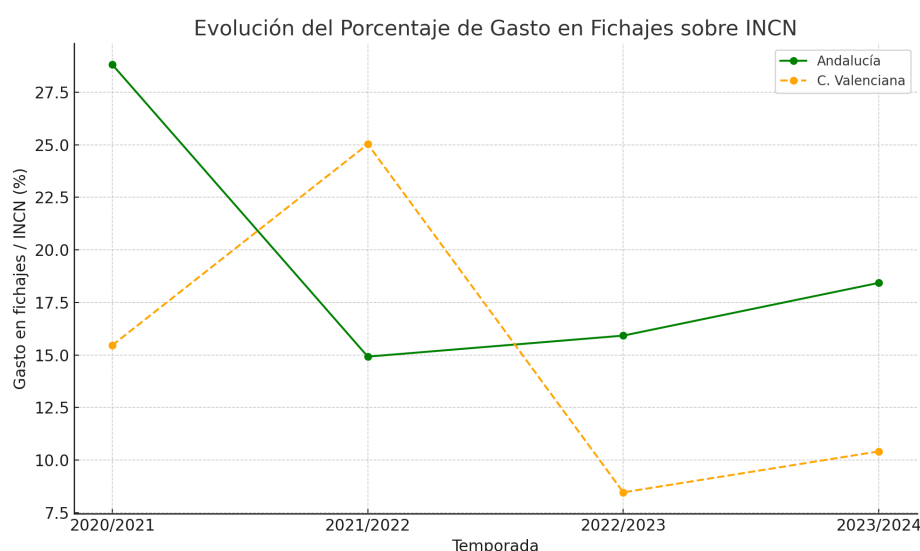
Para poder comparar y analizar los resultados conjuntamente, también se han elaborado dos gráficos que reflejan los resultados obtenidos en la tabla anterior (Tabla 14).

Figura 13: Comparativa competitividad en el mercado de fichajes.



Fuente: elaboración propia a partir de la tabla 14.

Figura 14: Evolución del % de Gasto en Fichajes sobre INCN.



Fuente: elaboración propia a partir de la tabla 14.

Los dos gráficos ofrecen una visión complementaria sobre la política de inversión en fichajes de los bloques andaluz y valenciano, así como su vinculación con la estructura de ingresos ordinarios (INCEN). En el gráfico de barras, se aprecia cómo el bloque andaluz ha mantenido un nivel de gasto en fichajes sólido y robusto a lo largo del periodo 2020-2024, con cifras consistentes y en algunos casos elevadas, como en la temporada 2020/2021 (37,1 millones de euros). Dicho comportamiento sugiere una estrategia activa en el mercado, reflejo de una mayor ambición o capacidad competitiva. En contraste, el bloque valenciano presenta un

perfil mucho más contenido, con cifras claramente inferiores en todas las temporadas, salvo en 2021/2022, en la cual se observa un pico aislado.

La figura 14 refuerza esta lectura al mostrar que, en tres de las cuatro temporadas analizadas, el bloque andaluz ha destinado un mayor porcentaje de su INCN al gasto en fichajes en comparación con el bloque valenciano. Si bien este dato podría interpretarse como una mayor presión presupuestaria, en este caso refuerza la idea de una mayor voluntad inversora y exposición al mercado de traspasos por parte de los clubes andaluces.

Sin embargo, en ambos bloques se detecta una tendencia estructural que afecta al conjunto del fútbol español fuera del tridente compuesto por Barcelona-Madrid-Atlético: los clubes deben recurrir a la venta constante de activos deportivos para sostener el equilibrio financiero. A pesar de que sí que se realiza una inversión en fichajes, los balances netos suelen ser positivos o neutros, lo cual indica una estrategia de mercado basada en comprar, revalorizar y vender, en lugar de acumular talento de forma sostenida. Esta dinámica refleja tanto una realidad presupuestaria restrictiva como una cierta dependencia del mercado para cuadrar las cuentas anuales, incluso en contextos fiscales favorables como el andaluz.

CAPÍTULO V. ANÁLISIS CONJUNTO Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.

HIPÓTESIS 1: Los clubes sometidos a una menor presión fiscal, al soportar una inferior carga bruta en proporción a los salarios pagados, presentarán en promedio, un menor ratio salarial sobre ingresos (WRR). Tal y como se explicará en el siguiente capítulo, el mencionado ratio es indicativo de una gestión salarial sostenible y competitiva.

No se verifica la primera hipótesis. Tal y como se ha podido apreciar en el análisis numérico elaborado en el capítulo IV, los clubes andaluces (sometidos a una menor presión fiscal), no presentan en promedio, un WRR inferior a los clubes valencianos.

- WRR promedio valenciano 2020/21 - 2023/24: 63,94 %.
- WRR promedio andaluz 2020/21 - 2023/24: 66,09 %.

A tales efectos, cabe tener en cuenta una serie de consideraciones. En primer lugar, en el epígrafe 4.1, concretamente en la figura 10, quedaban reflejadas tendencias opuestas en cuanto a la evolución de la masa salarial de ambos bloques. Por un lado, los clubes andaluces han pasado de una retribución neta de 24,4 millones en la temporada 2020/21 a 31,1 millones en la 2023/24 (lo cual supone un crecimiento del 27 %). Durante dicho periodo de tiempo, el WRR se ha mantenido relativamente estable, oscilando en una horquilla razonable entre el 60,9 % y el 71,9 % (crecimiento del 11 %). Desde esta perspectiva, el considerable aumento del gasto en plantilla, apenas ha comprometido el equilibrio global de los clubes andaluces, denotando una estructura salarial sólida, competitiva y sostenible durante los últimos años. No obstante, en las próximas temporadas deberían controlar el ratio en cuestión, si no quieren ver comprometido su equilibrio económico financiero (la UEFA recomienda que los salarios no excedan del 70 % de los ingresos totales).

Por otro lado, la masa salarial neta de los clubes valencianos decrece de los 37,4 millones de euros iniciales, hasta los 23,3 millones en la temporada 2023/24. Por su parte, si bien el WRR promedio durante las temporadas analizadas, es inferior al andaluz, en el caso valenciano presenta una evolución muy volátil llegando a alcanzar un 73,8 % en la temporada 2022/23. Dicha circunstancia revela una estructura salarial menos eficiente en la cual se dedica un porcentaje importante de los ingresos, para pagar salarios netos cada vez menos competitivos.

HIPÓTESIS 2: Los clubes que operan en territorios con menor presión fiscal autonómica, como consecuencia de su mayor capacidad para atraer talento y para ofrecer salarios competitivos, presentarán una mayor capacidad de inversión en el mercado de fichajes. Ésta será medida como el porcentaje de ingresos destinado a dicha partida.

Sí que se verifica la segunda hipótesis. Los resultados arrojados del análisis expuesto en el epígrafe 4.3, confirman que los clubes ubicados en territorios con menor presión fiscal han contado con mayor margen económico para acometer operaciones de fichajes durante el periodo estudiado. Por su parte, el bloque andaluz ha sostenido niveles de inversión más altos, tanto en términos absolutos como relativos al INCN, en la mayoría de temporadas analizadas. Esta diferencia se puede explicar por un factor evidente: el esfuerzo fiscal por euro neto soportado por los clubes valencianos (117,39 %) es sistemáticamente superior al de los andaluces (88 % - 93 %), lo que reduce el margen para destinar recursos a otras partidas presupuestarias, como el mercado de fichajes. Adicionalmente, se puede sobreentender que una mayor inversión en el mercado de fichajes implica la llegada de jugadores de mayor calidad, cuyos salarios netos también serán más elevados. En este contexto, la mayor dificultad que enfrentan clubes como Valencia CF y Villarreal CF para ofrecer remuneraciones competitivas sin sobrepasar el límite salarial impuesto por LaLiga los obliga, en muchos casos, a renunciar a este tipo de incorporaciones.

A pesar de lo anterior, los clubes valencianos han obtenido balances netos positivos en el mercado de fichajes, lo que demuestra cierto control financiero. Sin embargo, esta rentabilidad no se ha traducido en una política expansiva: la proporción de ingresos que destinan a reforzar sus plantillas ha sido muy limitada, con valores incluso por debajo del 10 % del INCN. Es decir, a pesar de ingresar más de lo que gastan en concepto de traspasos, el porcentaje reinvertido es muy bajo, lo que refuerza la hipótesis: la elevada fiscalidad condiciona su margen de maniobra para desarrollar proyectos deportivos ambiciosos.

En cambio, el bloque andaluz, con una carga impositiva menor, ha podido asumir gastos más elevados en fichajes sin necesidad de generar déficits estructurales, mostrando un mayor dinamismo en su política de refuerzo. Estas diferencias quedan reflejadas en el promedio global de las temporadas analizadas, que indican que los clubes de Andalucía han destinado una media del 19,52 % de su INCN al refuerzo en el mercado, mientras que los clubes de la Comunitat Valenciana, únicamente un 14,84 %.

Ahora bien, resultaría excesivamente ventajista atribuir esta diferencia exclusivamente al marco fiscal. Factores como la gestión deportiva, la estrategia institucional y los ciclos competitivos también afectan directamente al comportamiento en el mercado.

Por último, debe advertirse una tendencia común a ambos bloques: la necesidad de acudir al mercado como vía de equilibrio financiero. Los balances netos de fichajes tienden a ser positivos o neutros, lo que evidencia una estrategia basada en comprar, revalorizar y vender, más que en acumular talento de forma continuada. Esta dinámica, presente incluso en contextos fiscales favorables como el andaluz, refleja una dependencia estructural del mercado de traspasos, propia de un modelo que busca sostenibilidad financiera en ausencia de grandes ingresos recurrentes.

CONCLUSIONES.

En el presente trabajo se ha analizado el impacto que tienen las diferencias fiscales autonómicas sobre la estructura salarial y la capacidad competitiva de los clubes de Primera División en España, tomando como referencia dos bloques comparables desde el punto de vista económico y deportivo: Andalucía (fiscalidad más favorable) y Comunitat Valenciana (fiscalidad más gravosa). A partir del estudio de distintas variables, se ha podido constatar que el entorno fiscal en el que opera cada club condiciona de forma directa su margen de maniobra económico y deportivo.

Los datos evidencian que los clubes ubicados en territorios con menor presión fiscal, como los andaluces, parten con ventaja a la hora de configurar su política salarial. La posibilidad de alcanzar retribuciones netas competitivas con un menor coste bruto permite liberar recursos que pueden ser destinados a otras áreas clave -como el mercado de fichajes- sin comprometer el equilibrio financiero. Esta diferencia estructural queda claramente reflejada en el indicador de esfuerzo fiscal por euro neto: mientras los clubes valencianos deben asumir un 117,39 % en concepto de IRPF por cada euro neto pagado, los andaluces se sitúan entre el 88 % y el 93 %, lo que supone una brecha de hasta 29 puntos porcentuales.

Ahora bien, el análisis empírico matiza la validez de las hipótesis planteadas. En primer lugar, en el caso de la Hipótesis 1, los resultados no permiten confirmarla: los clubes andaluces, a pesar de su fiscalidad más favorable, no presentan en promedio un WRR inferior al del bloque valenciano (66,09 % frente a 63,94 %). Sin embargo, conviene interpretar estos datos con cautela. Mientras que el bloque andaluz ha incrementado su masa salarial neta en un 27 % entre 2020 y 2024, su WRR se ha mantenido relativamente estable, lo que sugiere una gestión salarial coherente con los ingresos generados, que igualmente debe ser vigilada y controlada en los próximos años para no comprometer el equilibrio económico financiero de los clubes.. Por su parte, el bloque valenciano ha experimentado una caída significativa de su masa salarial neta, acompañada de una evolución mucho más volátil del WRR -con picos por encima del umbral de riesgo del 70 %-, lo que pone en cuestión la sostenibilidad de su estructura económica.

En lo que respecta a la Hipótesis 2, sí se confirma la correlación entre menor presión fiscal y mayor capacidad de inversión en el mercado de fichajes. Los clubes andaluces han destinado, en promedio, un 19,52 % de su INCN a operaciones de refuerzo, frente al 14,84 % del bloque

valenciano. La posibilidad de ofrecer salarios más competitivos, también abre la puerta a que se pueda realizar una mayor inversión en el mercado de fichajes, para traer a jugadores de mayor nivel, que como regla general, percibirán salarios más elevados. Esta situación se ha ilustrado con el caso de Alexander Sorloth, cuya salida del Villarreal estuvo directamente condicionada por la imposibilidad de igualar ofertas procedentes de clubes con una fiscalidad más liviana.

Dicho esto, sería simplista atribuir toda la diferencia observada al marco fiscal. Existen otra serie de factores como la estrategia institucional, la clasificación deportiva o la gestión de activos, que también influyen de forma decisiva en la planificación económica. A ello se suma una tendencia estructural que afecta al conjunto del fútbol profesional español fuera del eje Madrid - Barcelona - Atlético de Madrid: la necesidad de recurrir al mercado de traspasos como vía de financiación recurrente. Incluso en contextos fiscales favorables como el andaluz, los balances netos en el mercado de fichajes tienden a ser positivos o neutros, lo que refleja una estrategia generalizada basada en comprar, revalorizar y vender, en lugar de acumular talento de forma sostenida.

Cabe también, destacar una última vez las limitaciones a las que nos hemos enfrentado dada la poca investigación que se ha realizado a día de hoy acerca de este tema. Adicionalmente, se ha trabajado con datos de difícil acceso dada su confidencialidad, como son los salarios, no obstante, se han podido encontrar alternativas igualmente válidas para el cálculo de los ratios analizados. Futuras líneas de investigación deberían centrarse en ampliar el análisis del impacto a otros aspectos del impuesto que también difieren entre CCAA (como el régimen de reducciones o deducciones), así como tratar de ampliar el estudio a más años (teniendo en cuenta que la mayoría de los clubes no tienen publicadas sus cuentas anuales de cara al público, más allá de las últimas tres temporadas).

En definitiva, las diferencias fiscales entre Comunidades Autónomas generan desigualdades reales en la capacidad de los clubes para ofrecer salarios competitivos, planificar su gasto y desarrollar proyectos deportivos ambiciosos. Sin embargo, estas desigualdades deben entenderse como un factor más -aunque importante- dentro de un ecosistema complejo y en constante transformación. Los resultados obtenidos invitan a una reflexión más profunda sobre la necesidad de armonizar ciertos elementos del marco fiscal, no solo desde una perspectiva recaudatoria, sino también desde la óptica de la equidad y la sostenibilidad del modelo competitivo actual, que tanto peso tiene a efectos del PIB y de recaudación.

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

ADVERTENCIA: Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, Jerónimo Ripoll de Vicente- Tutor, estudiante de E3 de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "[Título del trabajo]", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación :

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
4. **Interpretador de código:** Para realizar análisis de datos preliminares.
5. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
6. **Generador previo de diagramas de flujo y contenido:** Para esbozar diagramas iniciales.
7. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
8. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
9. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 2 de junio de 2025

Firma: Jerónimo

CAPÍTULO VI. BIBLIOGRAFÍA.

Agencia Tributaria (AEAT). (2024). *Manual práctico de la Renta 2024*. <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/Ayuda/24Manual/100.html>

Alarcón-García, G. (2009). *Manual del sistema fiscal español: Un compendio sistemático y práctico*. Thomson Reuters Aranzadi.

Aparicio de Lázaro, J. R. (2024). *El régimen tributario del fútbol en España*. https://www.comunidad.madrid/sites/default/files/el_regimen_tributario_del_futbol_en_espana.pdf

Barajas, A., & Rodríguez, P. (2010). Spanish football clubs' finances: Crisis and player salaries. *International Journal of Sport Finance*, 5(1), 52.

Berri, D., Butler, D., Rossi, G., Simmons, R., & Tordoff, C. (2023). Salary determination in professional football: Empirical evidence from goalkeepers. *European Sport Management Quarterly*, 24(3), 624–640. <https://doi.org/10.1080/16184742.2023.2169319>

Calderón Maldonado, C. R. (2022). *El régimen fiscal de los impatriados: Problemas en su aplicación y alternativas de reforma*.

Capology. (s.f.). <https://www.capology.com/>

Convenio Colectivo para la Actividad del Fútbol Profesional. (s.f.). LaLiga. <https://files.laliga.es/transparencia/convenio-laliga-afe-boe/index.html#p=7>

Deloitte. (2021). *Annual Review of Football Finance*. <https://www.deloitte.com/global/en/Industries/tmt/perspectives/annual-review-of-football-finance-2021---deloitte-global.html>

Diario AS. (2024). *La fiscalidad, asignatura pendiente*. <https://as.com/futbol/primera/la-fiscalidad-asignatura-pendiente-n/>

Diario El Mundo. (2024). *El peligro de la desigualdad fiscal en la Liga*. <https://www.elmundo.es/deportes/futbol/2024/10/24/671a6fe4fc6c831a0d8b45bd.html>

Estévez Boullosa, N. (2025, abril 1). Ventajas fiscales, seguridad jurídica y calidad de vida. *ElDerecho.com*.

García, J. D. (2016). Veinte años de la “Sentencia Bosman”: La nacionalidad como elemento discriminatorio en el deporte actual. *Andavira*, 99–116.

Garcia-del-Barrio, P., & Agnese, P. (2023). To comply or not to comply? How a UEFA wage-to-revenue requirement might affect the sport and managerial performance of soccer clubs. *Managerial and Decision Economics*, 44(2), 767–786.
<https://doi.org/10.1002/mde.3711>

Giambrone, F. L. (2022). Tax treatment of professional football players' remuneration in Germany and Italy. *Amministrativ@mente – Rivista di Ateneo dell'Università degli Studi di Roma “Foro Italico”*, (1).

Guías Jurídicas. (s.f.). *Documentos jurídicos*. <https://guiasjuridicas.laley.es>

Iusport. (2018). *El deporte ante el sistema tributario: los derechos de imagen del deporte profesional*.
<https://www.iusport.es/opinion/EL-DEPORTE-ANTE-EL-SISTEMA-TRIBUTARIO-2018.pdf>

Kleven, H., Landais, C., & Saez, E. (2010). Taxation and international migration of superstars: Evidence from the European football market (NBER Working Paper No. 16545). *National Bureau of Economic Research*. <http://www.nber.org/papers/w16545>

KPMG. (2023). *Impacto socio-económico del fútbol profesional en España*.
<https://assets.laliga.com/assets/2023/09/28/originals/39498f156b1e8f503e793b4b882e584c.pdf>

LaLiga. (2025). *Informe Económico-Financiero 2023-2024*.
<https://assets.laliga.com/assets/2025/04/22/originals/0e7a1d421a467995dd56df45bbc428b2.pdf>

LaLiga. (s.f.). *Portal de transparencia*. <https://www.laliga.com/es-GB/transparencia>

Ley 21/2001, de 27 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las CCAA de régimen común. *Boletín Oficial del Estado*.
<https://www.boe.es/eli/es/l/2001/12/27/21>

Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las CCAA de régimen común. *Boletín Oficial del Estado*. <https://www.boe.es/eli/es/l/2009/12/18/22/con>

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. *Boletín Oficial del Estado*. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2006-20764>

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. *Boletín Oficial del Estado*. <https://www.boe.es/eli/es/l/2003/12/17/58/con>

López Martínez, R. (2021). La exclusión de los deportistas del régimen fiscal de impatriados y su incidencia en la competitividad: En especial, el caso del fútbol. *Revista Española de Derecho Deportivo*, 48, 37–52.

Marín Hita, L. (1997). Consideraciones sobre los agentes deportivos. *Diario La Ley*, tomo 6, Ref. D-305. Editorial LA LEY.

Martos García, J. J. (2010). Financiación autonómica e IRPF. Corresponsabilidad tributaria versus competencia fiscal y desigualdad interregional. *Crónica Tributaria*, (136), 137–167.

Morón Pérez, C. (2012). La tributación de los deportistas. *Anales de Derecho*, (30), 164–195.

Muñoz Baños, C. (1981). Las rentas de trabajo de los deportistas en el nuevo impuesto sobre la renta de las personas físicas. *Diario La Ley*, tomo 4, 846.

Peeters, T. (2018). Testing the wisdom of crowds in the field: Transfermarkt valuations and international soccer results. *International Journal of Forecasting*, 34(1), 17–29. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2017.08.002>

Perechuda, I. (2020). Football clubs drowned by players. *Polish Journal of Sport and Tourism*, 27(1), 28–32. <https://doi.org/10.2478/pjst-2020-0005>

Pérez-Martínez, C., & Torrebadella-Flix, X. (2020). El nacimiento del fútbol en España: ¿Cómo se entrenaba y cómo se jugaba? 1ª parte (1899–1920). *Recorde*, 13(1), 1–28.

PwC. (2018). *Impacto económico, fiscal y social del fútbol profesional en España*. <https://files.laliga.es/201902/28181426impacto-econ--mico--fiscal-y-social-del-f--tbol-pr.pdf>

Real Betis Balompié. (s.f.). *Ley de transparencia*. <https://www.realbetisbalompie.es/club/ley-de-transparencia/>

Reade, J., & Garcia-del-Barrio, P. (2023). A forecasting test for the reliability of wage data. *SSRN*.

Rosembuj, T. (2017). *Elementos de Derecho Tributario II*. El Fisco.

Sevilla FC. (s.f.). *Ley de transparencia*.
<https://sevillafc.es/el-club/la-entidad/ley-de-transparencia>

Tavecchio, A., Caldara, M., & Barone, R. (2018). The Cristiano Ronaldo transfer to Juventus: The new Italian resident regime benefits athletes from around the world. *ITSG Global Tax Journal*, 11–16.

Transfermarkt. (s.f.). <https://www.transfermarkt.es/>

Valencia CF. (s.f.). *Ley de transparencia*. <https://www.valenciacf.com/ley-de-transparencia>

Villarreal CF. (s.f.). *Transparencia económico-financiera*.
<https://villarrealcf.es/transparencia-economico-financiera/>