

GUÍA DE DECISIÓN · ANTES DEL CONFLICTO

Protección familiar del deportista de élite

Divorcio, separación de origen de bienes y checklist de documentos para que lo ganado en la carrera sobreviva a la carrera.

01

Por qué el patrimonio deportivo es vulnerable en un divorcio

La carrera deportiva concentra en pocos años ingresos elevados y variables: fichajes, primas, traspasos, patrocinios. Sin estructura previa, ese patrimonio entra por defecto en la sociedad de gananciales y su origen se vuelve casi imposible de reconstruir cuando un tribunal pide cuentas, años después, con prisa y con la documentación dispersa.

Tres factores agravan el riesgo: los ingresos llegan en bloques difíciles de fechar, parte del patrimonio vive dentro de sociedades (imagen, holding) que un juzgado de familia no valora con criterio mercantil, y el deportista suele llegar al proceso sin una cronología documentada de qué compró, con qué dinero y cuándo.

02

Las tres capas del trabajo

Antes: separar el origen. Capitulaciones matrimoniales que separan el patrimonio deportivo del ganancial, cronología documentada de cada activo (fichaje, prima, traspaso, inversión) y titularidad pensada para que lo propio siga siendo propio. Lo que se hace en frío sostiene en el conflicto.

Durante: defender el activo. Si el divorcio ya está encima, el trabajo es de sala: valoración correcta del patrimonio —incluida la sociedad de imagen y los derechos futuros—, alegación del origen privativo frente al ganancial y medidas provisionales que protejan la posición mientras dura el proceso.

Después: que no vuelva a pasar. Tras la liquidación se reordena lo que queda: estructura clara, titularidad defendible y plan sucesorio. Se sale del divorcio con un patrimonio ordenado, no con una caja deshecha.

03

Checklist de documentos a recopilar

Esta lista ordena la primera reunión. No hace falta tenerlo todo: hace falta saber qué existe y dónde está.

CONTRATOS DEPORTIVOS

- ☐ Contratos de trabajo con clubes (vigentes y anteriores).
- ☐ Anexos de primas: fichaje, rendimiento, traspaso, permanencia.
- ☐ Contratos con agentes o representantes y sus comisiones.
- ☐ Contratos de patrocinio y cesión de derechos de imagen.

SOCIEDADES E IMAGEN

- ☐ Escrituras de constitución y estatutos de cada sociedad.
- ☐ Contratos de cesión de imagen persona física – sociedad.
- ☐ Cuentas anuales y libros registro de participaciones.
- ☐ Pactos de socios, si los hay, con inversores o familia.

PATRIMONIO E INMUEBLES

- ☐ Escrituras de compra de inmuebles y notas simples.
- ☐ Justificantes del origen de cada pago (qué ingreso pagó qué).
- ☐ Préstamos e hipotecas vigentes y cuadros de amortización.
- ☐ Extractos de cuentas, fondos, planes y criptoactivos.

FAMILIA Y MATRIMONIO

- ☐ Certificado de matrimonio y capitulaciones, si existen.
- ☐ Documentación de bienes anteriores al matrimonio.
- ☐ Herencias o donaciones recibidas, con sus escrituras.
- ☐ Acuerdos previos de pareja o de convivencia, si los hay.

FISCALIDAD

- ☐ Últimas cinco declaraciones de IRPF e Impuesto de Sociedades.
- ☐ Certificados de residencia fiscal (cambios de país).
- ☐ Consultas tributarias previas, si se formularon.
- ☐ Comunicaciones con gestores o asesores fiscales actuales.

04

Plazos que conviene conocer

Un divorcio contencioso con patrimonio complejo suele extenderse entre 12 y 24 meses en primera instancia; las medidas provisionales se piden con la demanda y se resuelven en semanas o pocos meses. Las capitulaciones pueden otorgarse antes o durante el matrimonio, ante notario, pero hechas con un conflicto encima son impugnables.

La valoración de la sociedad de imagen y de los derechos de explotación futuros requiere peritaje mercantil, no solo contable: pedirlo tarde es llegar tarde.

Una primera conversación

Decuéllar Legal — Francisco de Cuéllar, ICAGR n.º 7.591. Lidero un equipo multidisciplinar (mercantil, fiscal y familia) que diseña la estructura antes del conflicto y la defiende cuando llega. escribanos@decuellar.com · decuellar.com

Documento orientativo, no verificado para su caso concreto. Nuestro criterio: antes de ejecutar cualquier operación, se consulta con la Agencia Tributaria mediante consulta vinculante ante la DGT. Ningún resultado pasado garantiza resultados futuros.