

AUDIENCIA NACIONAL

Aval a la deducibilidad de las retribuciones a administradores



REINO UNIDO

El fallo de los 230 millones: el socio empleado paga IRPF

LEGISLACIÓN

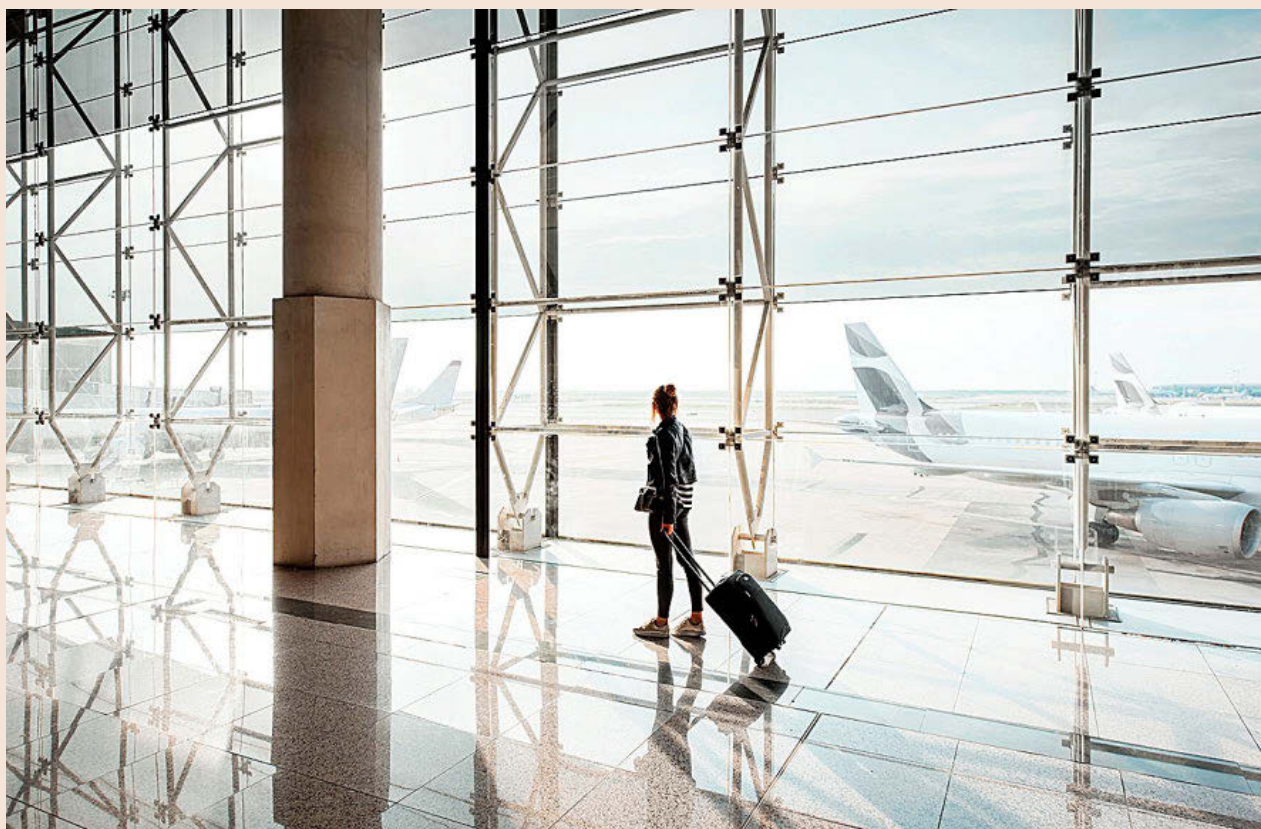
La gran reforma fiscal de Bruselas: ¿un mercado único sin fricciones?

Expansión

Miércoles 8 | JULIO 2026 | Nº 200

FISCAL

SUPLEMENTO SEMANAL



IMPUESTOS ESPECIALES

Europa dice cuándo deben pagar impuestos las empresas de alcohol

I.F. Madrid
El Tribunal General de la Unión Europea (TGUE) delimita la aplicación de los impuestos especiales sobre el alcohol en el régimen suspensivo. El tribunal europeo aclara que la legislación de la Unión impide a los Estados miembros anticipar el devengo de estas tasas mediante ficciones jurídicas nacionales.

El litigio se originó en Alemania, donde una empresa autorizada transportaba alcohol directamente a sus clientes sin que este ingresara físicamente en su depósito fiscal. La autoridad tributaria germana exigió el pago del impuesto alegando que esta operativa requería una “recepción y salida ficticias” del depósito, dando por concluido el régimen de suspensión. Sin embargo, el tribunal determi-

nó que la finalización de dicho régimen requiere una recepción física y efectiva de los productos, por lo que una mera toma de posesión indirecta no puede forzar el devengo del tributo.

Por otro lado, la resolución aborda la denegación de exenciones fiscales por fallos administrativos. El TGUE dictamina que las autoridades nacionales no pueden denegar una exención de impuestos especiales únicamente por defectos formales, retrasos o la falta de documentación de circulación, siempre que se cumplan los requisitos materiales de uso y no existan indicios de fraude, abuso o evasión fiscal. Con esta decisión, el tribunal busca reforzar el principio de proporcionalidad en el ámbito tributario europeo.

RESIDENCIA | EXPATRIADOS

Directivos: cómo regresar a España sin sobresaltos fiscales

Ignacio Faes. Madrid

Durante décadas, España ha visto salir a algunos de sus profesionales más cualificados con carreras brillantes hasta posiciones de alta dirección en multinacionales repartidas entre Nueva York, Londres, Ginebra, Dubái, México, São Paulo, Singapur o Hong Kong. En este tiempo, han consolidado patrimonios elevados formados por participaciones empresariales, planes de acciones, estructu-

Regresar supone, en muchos casos, entrar en un ecosistema jurídico y fiscal muy distinto

ras societarias, trusts y seguros de vida diseñados bajo normativas extranjeras. Sin embargo, hay un fenómeno que se ha ido intensificando en los últimos años: el regreso.

Así lo confirman numerosas firmas de asesoramiento fiscal, que cada vez tienen más consultas por parte de los directivos que quieren regresar a España y se encuentran con la incertidumbre del laberinto fiscal.

Al finalizar su carrera ejecutiva –o al aproximarse la jubilación, una venta empresarial o una nueva etapa vital– muchos españoles con grandes patrimonios vuelven así a plantearse España como des-

tino. El retorno, motivado por lazos familiares o calidad de vida de su país de origen, esconde un reto que suele subestimarse. **Carlos Gabarró, socio de Altalex Asesores SL,** advierte en este sentido que “volver a España no es únicamente cambiar de domicilio; supone, en muchos casos, entrar en un ecosistema jurídico y fiscal completamente distinto”.

Sigue en página 2 ►►►



El fallo aporta mayor claridad en la logística del alcohol.

Seguridad a las distribuidoras

El fallo aporta seguridad jurídica a las distribuidoras al evitar que las haciendas nacionales les exijan el pago anticipado de impuestos especiales mediante interpretaciones formales o ficticias durante el transporte de mercancías en régimen suspensivo. Quedan protegidas ante la pérdida de exenciones por fallos.

▶▶▶ Viene de página 1

El primer elemento crítico es determinar cuándo una persona pasa a ser residente fiscal en España. A priori parece una cuestión sencilla, pero la realidad es mucho más compleja. La normativa española establece distintos criterios, entre ellos la permanencia física superior a 183 días en territorio español o la existencia del núcleo principal de intereses económicos.

Muchos directivos internacionales consideran que la cuestión depende exclusivamente del número de días de presencia física en el país. Sin embargo, la experiencia práctica demuestra que este enfoque es insuficiente. Según apunta **Gabarró**, “numerosos conflictos con la Administración tributaria surgen precisamente por estructuras familiares o patrimonios que desplazan el centro de intereses antes incluso de que el interesado sea consciente de ello”. Esto sucede cuando el cónyuge o los hijos se trasladan previamente para iniciar el curso escolar, cuando se adquiere una vivienda permanente, cuando determinadas inversiones se gestionan desde territorio español o cuando funciones directivas empiezan a desarrollarse desde España.

No es infrecuente encontrar situaciones en las que un ejecutivo entiende que sigue siendo no residente mientras la Administración alcanza una conclusión distinta. Las consecuencias de esta discre-

Muchos españoles expatriados poseen testamentos redactados en otros países

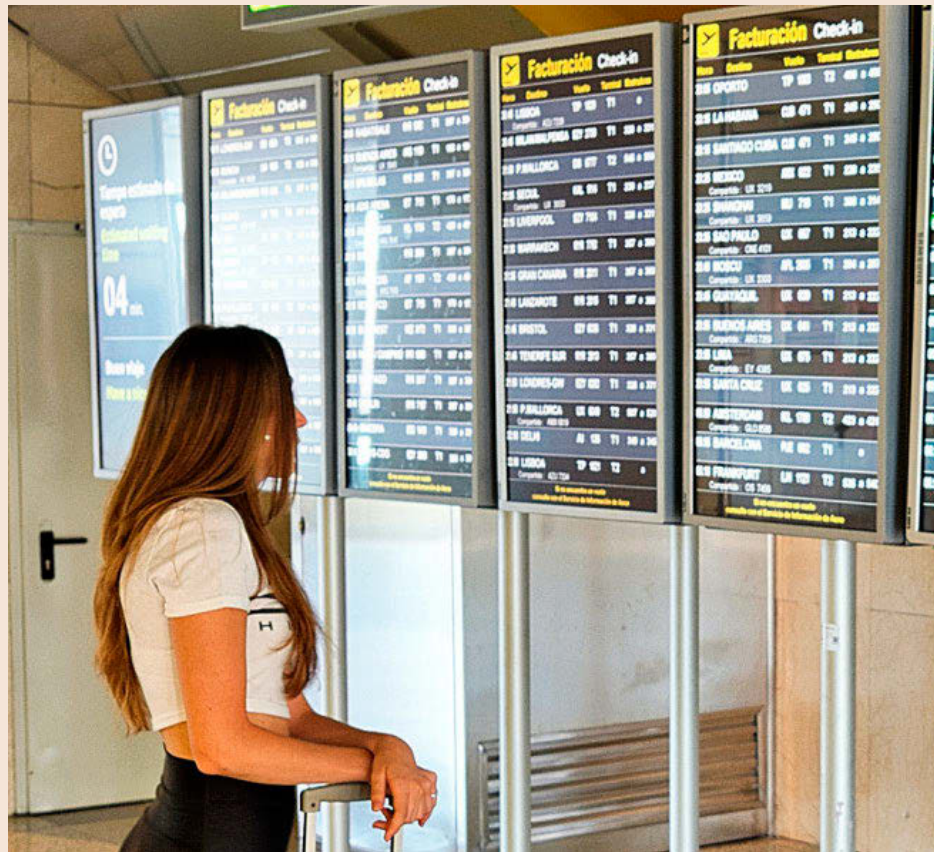
España es un destino extraordinariamente atractivo para quienes desean regresar tras triunfar en el exterior

pancia son sumamente graves: implican la tributación en España sobre la totalidad de la renta mundial y asumir potenciales riesgos de doble imposición.

A esto se añade la complejidad de los activos acumulados en el extranjero. Es común que vehículos legítimos de protección, como *trusts* o pólizas extranjeras, presenten dificultades de adaptación al ordenamiento español. **Carlos Gabarró** señala que “estructuras patrimoniales plenamente habituales en otros países pueden generar efectos inesperados cuando su titular adquiere residencia fiscal española”, traduciendo en imputaciones de rentas imprevistas, tributación anticipada o la pérdida de determinados beneficios fiscales que no estaban contemplados en la estrategia original.

Sucesión

La sucesión es otro aspecto especialmente sensible para



Es común que vehículos de protección, como 'trusts' o pólizas extranjeras, presenten dificultades.

patrimonios elevados, que suele posponerse de forma indefinida porque rara vez genera una necesidad inmediata. Muchos españoles expatriados poseen testamentos redactados en otros países o bienes en múltiples jurisdicciones. Lo que aparentemente parece ordenado puede convertirse en un grave problema cuando convergen ordenamientos jurídicos dispares y no coordinados.

Por todo ello, los expertos insisten en abordar la mudan-

za internacional con la máxima seriedad metodológica. **Gabarró indica que** “una multinacional no ejecutaría una adquisición sin realizar previamente un proceso exhaustivo de *due diligence*. De la misma forma, directivos con patrimonios de varias decenas de millones de euros no deben tomar decisiones de traslado internacional sin efectuar una revisión integral previa” y coordinada entre las jurisdicciones implicadas. El coste de una planificación

adecuada suele ser insignificante comparado con el coste potencial de los errores ya materializados.

España es un destino extraordinariamente atractivo para quienes desean regresar tras triunfar en el extranjero. Pero volver no debería significar improvisar, porque tras años construyendo un sólido patrimonio internacional, la última decisión que debería tomarse sin asesoramiento especializado es, precisamente, la vuelta a casa.

La 'Ley Beckham' como vía de alivio fiscal

Para algunos de los profesionales que deciden regresar, el Régimen Especial para Trabajadores Desplazados, conocido popularmente como “Ley Beckham”, constituye una herramienta de planificación de gran valor. Este marco permite a quienes trasladan su residencia a España por motivos laborales tributar a un tipo fijo del 24% sobre sus ingresos del trabajo hasta un límite de 600.000 euros anuales durante seis ejercicios, en lugar de someterse al tipo progresivo del IRPF tradicional, que puede alcanzar el 47%. No obstante, el acceso a este beneficio requiere cumplir condiciones estrictas. El solicitante no debe haber sido residente fiscal en España durante los cinco años anteriores y el traslado debe justificarse por un contrato de trabajo, el teletrabajo o la administración de una entidad. Adicionalmente, existe un plazo de seis meses desde el inicio de la actividad para presentar la solicitud.

CONSULTA DE LA DGT

Hacienda clarifica el IRPF del socio que hace tareas operativas

I.F.Madrid

La Dirección General de Tributos (DGT) ha aclarado el régimen de retención aplicable a los socios mayoritarios y administradores de sociedades que realizan trabajos operativos ajenos a su cargo. La DGT determina que estas remuneraciones tributan como rendimientos del trabajo bajo el tipo general.

El caso analizado corresponde a un socio único y administrador que posee el 95% de las participaciones, encuadrado en el RETA, cuyo cargo de gestión es gratuito. Sin embargo, este socio realiza de manera retribuida funciones ordinarias de administrativo, jefe de almacén y reparto por las que percibe un salario mensual.



Tributan como rendimientos del trabajo.

La DGT concluye que, al ser gratuito el cargo de administrador, no se le debe imputar ninguna retribución ni retención por dicha función, para la cual se prevén tipos del 19% o 35%. En cambio, el sala-

rio por las tareas de reparto y almacén califica como rendimiento íntegro del trabajo (artículo 17.1 de la Ley del IRPF). Por lo tanto, el tipo de retención aplicable será el general, que tendrá que ser calculado según las reglas del reglamento del impuesto, y no el específico para administradores.

La DGT subraya que esta calificación se aplica con independencia de la naturaleza laboral del vínculo o del régimen de afiliación a la Seguridad Social. Recuerda que, al tratarse de operaciones vinculadas, la remuneración por estos servicios operativos debe valorarse obligatoriamente a su valor normal de mercado, según el artículo 41 de la LIRPF.



LA PREGUNTA

Hasta cuándo puede Hacienda devolver por la Renta

Expansión.Madrid

La Agencia Tributaria dispone de un plazo legal máximo de seis meses para realizar la devolución del IRPF. Este periodo empieza a contar desde la fecha oficial en que finaliza la campaña de la declaración de la Renta. Dado que la campaña suele concluir el 30 de junio, el plazo límite ordinario para que Hacienda emita el ingreso es el 31 de diciembre de ese mismo año.

• **Presentación fuera de plazo.** Si el contribuyente presenta su declaración tarde (después del cierre de la campaña), el periodo de seis meses para que la Administración realice el reembolso comienza a computar desde el día exacto en



que se realiza la presentación.

• **Intereses de demora.** En caso de que Hacienda supere el plazo legal de seis meses sin ordenar el pago por causas imputables a la propia Administración, estará obligada a abonar automáticamente intereses de demora. Estos intereses se suman a la cantidad original pendiente de cobro sin ne-

cesidad de que el ciudadano tenga que presentar una reclamación.

• **Margen y plazos.** Aunque Hacienda dispone de este margen de medio año, en la práctica la mayoría de las devoluciones se resuelven y ejecutan en un periodo que oscila entre unas pocas semanas y tres meses, siempre y cuando el borrador no contenga errores.

FISCAL

El regreso a España de grandes directivos expatriados: las cuestiones fiscales y legales que conviene resolver

CARLOS GABARRÓ

Socio de ALTALEX ASESORES, SL

Actualizado 7 JUL. 2026 - 20:25



DREAMSTIME EXPANSIÓN

La ‘Ley Beckham’ como vía de alivio fiscal

Para algunos de los profesionales que deciden regresar, el Régimen Especial para Trabajadores Desplazados, conocido popularmente como “Ley Beckham”, constituye una herramienta de planificación de gran valor. Este marco permite tributar a un tipo fijo del 24% sobre ingresos del trabajo hasta 600.000 euros anuales durante seis ejercicios, frente al tipo progresivo general. El acceso exige cumplir condiciones estrictas y solicitarlo en plazo.

El primer elemento crítico es determinar cuándo una persona pasa a ser residente fiscal en España.

Durante décadas, España ha visto salir a algunos de sus profesionales más cualificados con carreras brillantes hasta posiciones de alta dirección en multinacionales repartidas entre Nueva York, Londres, Ginebra, Dubái, México, São Paulo, Singapur o Hong Kong. Muchos de ellos han construido carreras internacionales extraordinarias y, paralelamente, patrimonios elevados que incluyen participaciones empresariales, planes de acciones, participaciones en fondos internacionales, estructuras societarias, inmuebles en distintos países, trusts, seguros de vida y vehículos de inversión diseñados bajo normativas extranjeras. Sin embargo, hay un fenómeno silencioso que se ha ido intensificando: el regreso.

Al finalizar una carrera ejecutiva internacional -o al aproximarse la jubilación, una venta empresarial o una nueva etapa vital- muchos españoles con grandes patrimonios vuelven a plantearse España como destino de residencia. El retorno suele estar motivado por razones familiares, calidad de vida, estabilidad o vínculos emocionales. Pero existe una cuestión que frecuentemente se subestima: volver a España no es únicamente cambiar de domicilio; supone, en muchos casos, entrar en un ecosistema jurídico y fiscal completamente distinto.

La residencia fiscal

El primer elemento crítico es determinar cuándo una persona pasa a ser residente fiscal en España. A priori parece una cuestión sencilla, pero la realidad es mucho más compleja. La normativa española establece distintos criterios, entre ellos la permanencia física superior a 183 días en territorio español o la existencia del núcleo principal de intereses económicos.

Algunos directivos internacionales consideran que la cuestión depende exclusivamente del número de días

de presencia física en España. Sin embargo, la experiencia demuestra que numerosos conflictos con la Administración tributaria surgen precisamente por estructuras familiares o patrimoniales que desplazan el centro de intereses antes incluso de que el interesado sea consciente de ello. Por ejemplo, puede ocurrir cuando el cónyuge o los hijos se trasladan previamente, cuando se adquiere una vivienda permanente en España, cuando determinadas inversiones pasan a gestionarse desde territorio español o cuando funciones directivas empiezan a desarrollarse desde España.

No es infrecuente encontrar situaciones en las que un ejecutivo entiende que sigue siendo no residente mientras la Administración alcanza una conclusión distinta. Las consecuencias pueden ser importantes: tributación en España sobre la renta mundial y potenciales riesgos de doble imposición.

Otra cuestión relevante es que estructuras patrimoniales plenamente habituales en otros países pueden generar efectos inesperados cuando su titular adquiere residencia fiscal española. Es frecuente encontrar vehículos con objetivos legítimos de protección patrimonial y planificación sucesoria que presentan complejidades de traslado al ordenamiento español, generando efectos no previstos como imputaciones de rentas, tributación anticipada, pérdida de determinados beneficios, problemas de calificación jurídica o conflictos derivados de convenios de doble imposición.

El patrimonio y la sucesión

Los grandes directivos internacionales suelen acumular durante años activos financieros dispersos por múltiples jurisdicciones. Es habitual encontrar planes de acciones, stock options, participaciones en fondos internacionales, cuentas de inversión extranjeras, planes de pensiones, productos aseguradores y participaciones en sociedades. Con frecuencia estos activos se han ido acumulando durante veinte o treinta años de carrera internacional y rara vez

han sido objeto de una revisión integral. El problema es que el tratamiento fiscal puede cambiar sustancialmente con el traslado a España.

Existe otro aspecto especialmente sensible para patrimonios elevados: la sucesión. Muchos españoles expatriados han otorgado testamentos en otros países o poseen bienes situados en múltiples jurisdicciones. Lo que aparentemente parece ordenado puede convertirse en un problema cuando convergen distintos ordenamientos jurídicos. La realidad es que la planificación sucesoria internacional suele posponerse indefinidamente porque rara vez genera una necesidad inmediata.

En definitiva, regresar a España constituye prácticamente una operación corporativa. Una multinacional no ejecutaría una adquisición sin realizar previamente un proceso exhaustivo de due diligence. De la misma forma, directivos con patrimonios de varias decenas de millones de euros no deben tomar decisiones de traslado internacional sin efectuar una revisión integral previa y debidamente coordinada entre las distintas jurisdicciones. El coste de una planificación adecuada suele ser insignificante comparado con el coste potencial de errores ya materializados.

España continúa siendo uno de los países con mejor calidad de vida del mundo y un destino extraordinariamente atractivo para quienes desean regresar después de una carrera internacional. Pero volver no debería significar improvisar. Porque tras años construyendo un patrimonio internacional, probablemente la última decisión que debería tomarse sin la debida planificación es precisamente la vuelta a casa.