

El autor avisa de que la interpretación restrictiva de la 'Ley Beckham' que hace Hacienda ahuyentará a los directivos de nuestro país.

La Ley Beckham y los cantos de sirena



José Ignacio Alemany

En 2003, mi mujer y yo viajamos a Grecia. Al volver, ya embarcados en el avión, el comandante nos anunció que una de las puertas de emergencia no cerraba bien y que la normativa internacional limitaba el número de pasajeros por puerta, por lo que debíamos desembarcar 17 de nosotros. El comandante prometía que al salir del avión tendríamos nuestras maletas, nos llevarían a un hotel en Atenas y la aerolínea correría con todos los gastos. Después de unos minutos de desconcierto los pasajeros fueron saliendo con cuentagotas, mientras otros decían que no salieramos. Llovía torrencialmente y a mi mujer y a mí no nos apetecía volar bajo aquella tormenta. Como se hizo muy tarde e íbamos a llegar a casa de madrugada decidimos bajarnos. Huelga decir que ni maletas, ni transporte, ni hotel en Atenas. Para que se hagan una idea del hotel donde nos alojaron, los números de las habitaciones estaban escritos en las puertas con bolígrafo.

Viene esto a cuento porque, precisamente ese mismo año, nuestro Parlamento aprobó un régimen fiscal especial en el IRPF cuyo objetivo era atraer a nuestro país a altos directivos no residentes, con la promesa de disfrutar de una tributación muy reducida tanto por IRPF como por el Impuesto sobre el Patrimonio durante los primeros cinco años de residencia, pues solo tributarían por sus rentas de fuente española y a un tipo fijo igual al que se aplica a los no residentes (actualmente el 24% -19% si residen en la UE-, que es aproximadamente la mitad del mar-

ginal máximo que se aplica a los residentes) y por su patrimonio situado en España. Los residentes que no accedemos a ese régimen fiscal tributamos en nuestro IRPF por nuestras rentas mundiales, a un tipo marginal de la base general actualmente entre el 43,5% y 52%, dependiendo de la comunidad autónoma de residencia, y por todo nuestro patrimonio, esté donde esté.

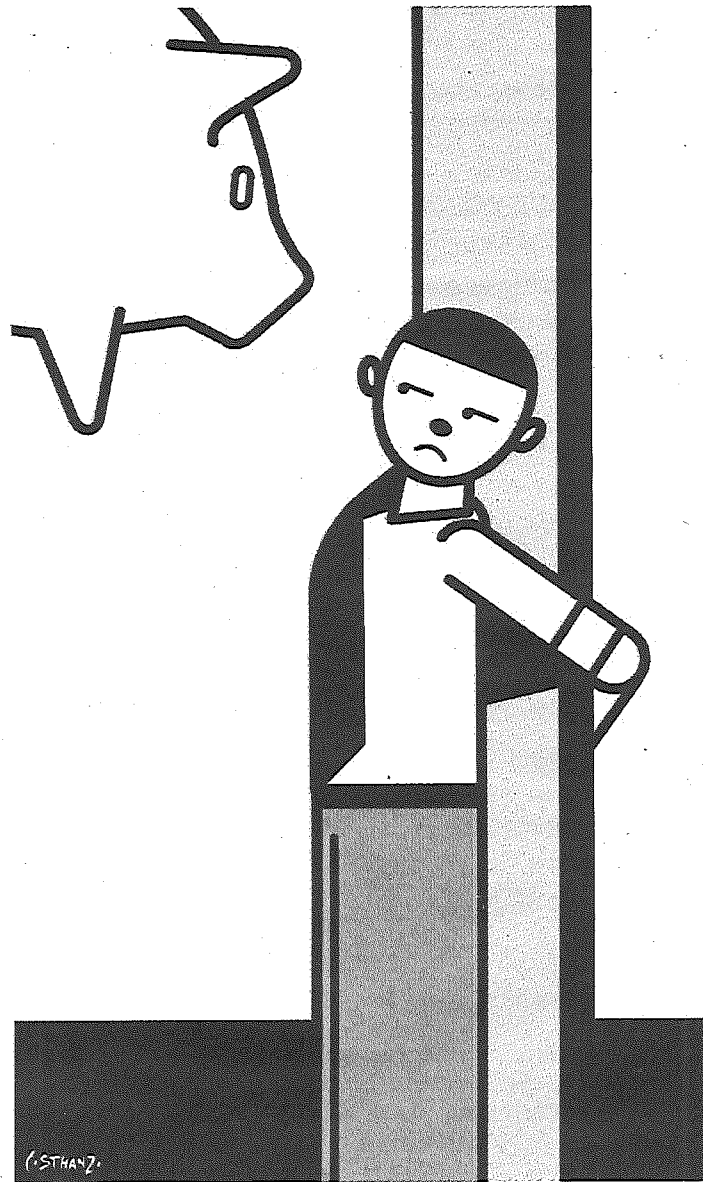
El primer año de aplicación iba a ser 2004, pero una interpretación favorable de la norma realizada por la Administración Tributaria permitió su aplicación a determinado futbolista que se había trasladado a España en 2003, de ahí el nombre por el que se le conoce a este régimen especial.

Para disfrutar de este régimen, era preciso cumplir una serie de requisitos, fundamentalmente no haber sido residente en España durante los últimos diez años y que el desplazamiento a territorio español se produjera como consecuencia de un contrato de trabajo. Nuestro legislador pecó de parco en el texto, y la realidad tiene tantos matices que pronto se vio que la regulación no daba respuesta a todas las situaciones.

Con el tiempo, se sucedieron las consultas a la Dirección General de Tributos y, años más tarde, se iniciaron actuaciones de inspección en algunas de las cuales la Agencia Tributaria sostenía criterios muy restrictivos.

De nuestra experiencia en la aplicación y supervisión del régimen, queremos destacar dos de estos criterios de la Administración Tributaria que nos parecen rechazables:

El primero, que la Administración Tributaria considera que los requisitos de entrada son requisitos que hay que cumplir durante todos los años de aplicación del régimen.



Se hace lo contrario de lo que preveía el legislador, mientras Portugal e Italia ofrecen incentivos

Es decir, que cuando la ley dice que el traslado a España tiene que hacerse como consecuencia de un contrato de trabajo, debe entenderse que esa relación laboral debe mantenerse durante todo el periodo de aplicación del régimen. No discutimos el sentido que puede tener esta interpretación, pero donde la ley está clara no hace falta interpretación alguna. Y la ley habla claramente de que es el desplazamiento el que debe estar motivado por un contrato de trabajo. De hecho, el régimen se ha modificado varias ve-

Esta actitud viene cuando (léase Brexit) existe una oportunidad histórica para atraer directivos

ces y en una de ellas otro requisito de entrada (el de no obtener rentas derivadas de actividades económicas a través de un establecimiento permanente) se ha independizado y ha pasado a ser requisito permanente, que se exige durante el plazo de aplicación del régimen. Lo mismo podía haber hecho el legislador con el requisito de contratación laboral, pero no lo hizo.

El segundo es consecuencia de que el rechazo del régimen supone la tributación por el IRPF de todas las rentas mundiales, por lo que la cuota

tributaria a regularizar se dispara. Si esa cuota supera los 120.000 euros, la Agencia Tributaria en muchos casos se querrela contra el contribuyente (y a veces contra el asesor) por delito fiscal, sin preocuparse de probar suficientemente el ánimo defraudatorio que la norma exige para que se consume ese delito.

Queremos decir aquí que en una situación como la que comentamos es muy difícil que haya ánimo de defraudar. Un alto directivo francés, por ejemplo, que se entera de la existencia de este régimen fiscal en España, ve que cumple los requisitos y decide venirse a nuestro país atraído por él, nunca puede estar defraudando voluntariamente, porque de saber que la AEAT iba a tener una interpretación tan restrictiva del régimen, simplemente no habría venido. Es de cajón.

Con esta forma de actuar, la Agencia Tributaria española está consiguiendo dos cosas. La primera, que nadie se sienta atraído a venir a España por este régimen especial, es decir, todo lo contrario de lo que pretendía el legislador con su aprobación; además, Portugal (*Ley Iker*) e Italia tienen regímenes similares pero más atractivos. La segunda, que una vez finalizado el régimen o iniciadas las actuaciones de inspección, el alto directivo salga corriendo de nuestro país y no quiera saber nada de nosotros nunca más.

Esta actitud de la Administración desprestigia aún más a nuestro ordenamiento jurídico ante los países de nuestro entorno, en un momento (léase Brexit) que es una oportunidad histórica para atraer directivos a nuestro país. Convendría que, antes de promulgar regímenes especiales con promesas de beneficios fiscales, el legislador y la Administración se pusieran de acuerdo en los pormenores de su aplicación y tuvieran siempre en cuenta el propósito de su aprobación.

De otra forma, bien harían los no residentes en atarse fuerte a los mástiles de sus barcos para no caer antes los cantos de sirena españoles.

Presidente de la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf)

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo y Martí Saballs

SUBDIRECTOR: Pedro Blurrún

Redactores Jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Estela S. Mazo, Javier Montalvo, Emelia Viaña, José Orihuel (Cataluña), Roberto Casado (Londres) y Clara Ruiz de Gauna (Nueva York)

Empresas: Yovanna Blanco / Finanzas/Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Investigación Miguel Ángel Patrón
Emprendedores / Jurídico Sergio Saz / Opinión Ricardo T. Lucas / Andalucía Nacho González / Comunidad Valenciana Julia Brines
País Vasco Marian Fuentes / Galicia Abeta Chas / Bruselas Miquel Roig / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella

MADRID: 28033, Avenida de San Luis, 25-27, 1.ª planta. Tel. 91 443 50 00. Expansión.com 902 99 61 11. / BARCELONA: 08007, Paseo de Gracia, 11, Escalera A, 5.ª planta. Tel. 93 496 24 00. Fax: 93 496 24 05. / BILBAO: 48009, Plaza Euzkadi, 5, planta 15, sector 4. Tel. 94 473 91 00. Fax: 94 473 91 58. / VALENCIA: 46004, Plaza de América, 2, 1.ª planta. Tel. 96 337 93 20. Fax: 96 351 81 01. / SEVILLA: 41011, República Argentina, 25, 8.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax: 95 427 25 01. VIGO: 36202, López de Neira, 3, 3.ª, Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Fax: 986 43 81 95. / BRUSELAS: Tel. (322) 2311932. NUEVA YORK: Tel. +1 303 5862461. Mowl 635 52 02. / LONDRES: Tel. 44 (0) 20 77625331.



Unidad Editorial

PRESIDENTE ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO

VICEPRESIDENTE GIAMPAOLO ZAMBELETTI

DIRECTOR GENERAL: Nicola Speroni

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICACIONES: Aurelio Fernández

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD: Jesús Zaballa

PUBLICIDAD: DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICIDAD Tel. 91 443 55 09 / SECRETARÍA DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD Tel. 616 506 719 / COORDINACIÓN Tel. 91 443 52 58 / 91 443 52 80 Fax: 91 443 56 47 / INFORMACIÓN PUBLICIDAD marketingpublicitario@unidadeditorial.es / CATALUÑA Mar de Vicente, Paseo de Gracia, 11, Escalera A, 5.ª planta. 08007 Barcelona. Tel. 93 496 24 22 / ZONA NORTE Marta Meler, Plaza Euzkadi, 5, planta 15, sector 4, 48009 Bilbao. Tel. 94 473 91 07 / LEVANTE Marcos de la Fuente, Plaza de América, 2, 1.ª planta. 46004 Valencia. Tel. 96 337 93 27 / ANDALUCÍA Y EXTREMADURA Rafael Marín, Avda. República Argentina, 25, 8.ª B, 41011 Sevilla. Tel. 95 499 07 21 / INTERNACIONAL Juan Jordán de Urries, Avda de San Luis, 25, 28033 Madrid. Tel. 91 443 55 24.

COMERCIAL: SUSCRIPCIONES Avenida de San Luis, 25-27, 1.ª planta, 28033 Madrid. Tel. 902 123 173
TELÉFONO PARA EJEMPLARES ATRASADOS 902 99 99 46 / DISTRIBUYE Logística, S.A.U. Tel. 91 443 50 00
RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1. Ley 23/2006) Acceso: T. 91 443 50 00
IMPRIME: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 71 50. Fax 91 327 18 93.

