

## El Supremo y el nuevo criterio en arrendamiento de inmuebles



Tomás Rivero

El Tribunal Supremo ha marcado un antes y un después en la fiscalidad del arrendamiento de inmuebles con su reciente Sentencia 956/2025, de 14 de julio, fijando doctrina sobre la interpretación del arrendamiento como actividad económica. Este pronunciamiento, que parte de un caso vinculado al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISyD), aclara que los requisitos para que el arrendamiento de inmuebles se considere una actividad económica a efectos fiscales son de carácter objetivo, y que la Administración no puede introducir interpretaciones que supongan la imposición de exigencias no previstas legalmente.

Hasta la fecha, tanto la Inspección como el TEAC, y buena parte de los Tribunales Superiores de Justicia, venían exigiendo —junto al cumplimiento formal del requisito de contar con un empleado con contrato laboral y jornada completa para la gestión del arrendamiento— una suerte de “justificación de necesidad económica” de contar con ese empleado. Dicho de otro modo, se sostenía que no bastaba con cumplir el requisito legal previsto en la Ley del IRPF, sino que, además, era preciso demostrar que la contratación del empleado estaba justificada por la carga de trabajo real de la actividad arrendaticia. Esta interpretación añadía un componente subjetivo no recogido en la norma, generando inseguridad y favoreciendo decisiones potencialmente arbitrarias en función del órgano o inspector actuante.

Pues bien, en la sentencia que ahora comentamos, el Tribunal Supremo corrige ese enfoque. Afirma que el cumplimiento del requisito formal previsto en el artículo 27.2 de la Ley del IRPF —esto es, la existencia de un empleado con contrato laboral y jornada completa— constituye condición necesaria y suficiente para considerar que el arrendamiento configura una actividad económica. Y lo hace, además, con rotundidad, rechazando expresamente cualquier interpretación que exija un análisis adicional sobre la carga de trabajo o la racionalidad económica de dicha contratación. A su juicio, si la Administración sospecha que se trata de una relación laboral ficticia o simulada, debe acudir al procedimiento específico previsto para declarar tal simulación, con todas las garantías para el contribuyente inherentes a dicha tramitación.

El pronunciamiento supone un cambio de criterio radical respecto a la posición sostenida por la Administración y refrendada por diversos órganos económico-administrativos y jurisdiccionales. Hasta ahora, la aplicación de beneficios fiscales como la reducción del 95% o 99% en el ISyD —que constituye precisamente el objeto del litigio enjuiciado— quedaba condicionada a valoraciones subjetivas sobre

el cumplimiento del requisito de actividad económica en sociedades arrendadoras, incluso en casos en los que existía un trabajador contratado, si la Inspección entendía que su presencia no estaba suficientemente justificada. El Supremo, en cambio, devuelve el análisis al plano objetivo y formal, reforzando así la seguridad jurídica de contribuyentes y operadores económicos. Pero el alcance de esta sentencia trasciende ampliamente el caso concreto. Aunque se resuelve en el marco del ISyD, el objeto nuclear es la interpretación del artículo 27.2 de la LIRPF, la cual proyecta efectos directos sobre otros tributos del sistema además de al ISyD y al propio IRPF, tales como el Impuesto sobre Sociedades (IS), el Impuesto sobre el Patrimonio (IP) y, más recientemente, el Impuesto de Solidaridad de las Grandes Fortunas (ISGF). Todos ellos presentan remisiones, directas o indirectas, a dicho precepto o a otros con contenido sustancialmente equiparable en lo que respecta a la configuración de una actividad económica.

Así, por ejemplo, en el Impuesto sobre Sociedades, la aplicación del régimen de entidades patrimoniales regulado en el artículo 5 de la LIS está directamente vinculada a la existencia de actividad económica. Esta exigencia genera nuevamente controversia en relación con las entidades dedicadas al arrendamiento de inmuebles, ya que, al igual que en la Ley del IRPF, la normativa del IS requiere la existencia de personal contratado para entender que existe actividad. Una interpretación restrictiva, como la sostenida por la doctrina administrativa, podía llevar a calificar como patrimoniales a entidades que, aun cumpliendo formalmente con dicho requisito, eran cuestionadas por la Inspección si esta consideraba que la carga de trabajo no justificaba la contratación. La sentencia, por tanto, debe poner coto a este enfoque expansivo, al exigir que la Administración se atenga a los criterios objetivos previstos por la ley.

En definitiva, la sentencia no solo ofrece una interpretación clara y respetuosa con el tenor literal del artículo 27.2 de la LIRPF, sino que encierra una advertencia implícita a la Administración: no resulta admisible añadir requisitos no contemplados en la norma valiéndose de valoraciones implícitas o presunciones no formuladas de forma expresa. Y concluye que, si se considera que concurre una situación de simulación, debe actuarse a través del procedimiento correspondiente, respetando los principios de legalidad y de garantías del contribuyente.

Estamos, por tanto, ante una resolución de gran calado, que devuelve certidumbre a un ámbito donde nunca debió perderse, y que obliga a replantear numerosos criterios que venían aplicándose de forma automática y, en ocasiones, desproporcionada. Frente a una tesis administrativa que fue acogida por diversos Tribunales, consolidando una interpretación restrictiva, el nuevo criterio del Alto Tribunal aporta coherencia, previsibilidad y, sobre todo, respeto a la legalidad.

Socio de Fiscal de Andersen

## La reindustrialización inteligente de Europa



José Miguel Guerrero

Europa ha redescubierto la necesidad de la industria para alcanzar la autonomía estratégica. La base económica y social que históricamente ha construido Europa es, precisamente, su industria. Tras décadas de deslocalización y dependencia externa, la geopolítica ha devuelto al primer plano la urgencia de fabricar, innovar y defender con empresas, mano de obra y productos dentro de nuestras propias fronteras. En este nuevo ciclo, iniciado a marchas forzadas, el sector del metal vuelve a alzarse como eje estratégico de la política industrial europea.

La reindustrialización del continente no solo es una prioridad, sino un objetivo imprescindible ante lo que vendrá: desde la paz aún lejana en el este de Europa hasta el posible rearme de Rusia. Ha de ser una reindustrialización inteligente, que apueste por sectores dinámicos y garantice la competitividad de las factorías europeas.

La transversalidad del metal y su capacidad para incorporar tecnología avanzada lo colocan en una posición de partida privilegiada. Este sector forma parte de procesos tan diversos como las energías renovables, la descarbonización industrial o la producción de armamento, maquinaria militar y sus componentes. Está presente en el mar —con estructuras navales—, en el aire —con sistemas aeroespaciales— y en el espacio —con satélites—. El metal atraviesa silenciosamente casi todos los sectores productivos.

La inestabilidad global está marcada por la invasión rusa de Ucrania, por las crecientes trabas al comercio internacional y, especialmente, por la escalada bélica en Oriente Medio. En un mundo cada vez más proteccionista, la Unión Europea necesita garantizar su capacidad de abastecimiento, reducir dependencias críticas y reindustrializarse.

El auge de los presupuestos en Defensa y Seguridad —con inversiones multimillonarias en armamento, logística militar y tecnologías duales— abre una nueva vía de demanda para un sector que, durante años, ha tenido que competir sin apoyo institucional con países que tienen menores costes y exigencias regulatorias más laxas.

Aumentar la capacidad productiva de Europa exige algo más que inversión: requiere integrar a nuestras industrias en todas las fases de la cadena de valor, desde el diseño hasta el ensamblaje final. El sector del metal, por

su versatilidad y alcance, debe estar presente en cada eslabón del proceso productivo. Apostar por la industria europea no solo es estratégico, es imprescindible para que Europa recupere soberanía económica, tecnológica y operativa. El esfuerzo inversor desde el presupuesto comunitario debe canalizarse mediante un *Made in Europe*, evitando duplicidades, homogeneizando la producción y generando economías de escala que mejoren la competitividad de nuestras empresas.

### En juego

Debemos tener en cuenta que está en juego el propio Estado del Bienestar. El gasto social depende, en última instancia, de una base productiva sólida. Europa debe encontrar la fórmula para hacer viable el rearme y la reindustrialización inteligente sin comprometer sus cuentas públicas ni su modelo social.

Por eso, reindustrializar Europa no puede ser simplemente reconstruir sobre las cenizas de lo perdido. Este esfuerzo exige repensar el modelo productivo bajo nuevos parámetros: sostenibilidad, digitalización, eficiencia energética, formación y una apuesta firme por el talento industrial. Es la estrategia para generar riqueza y empleos de calidad.

Las inversiones en descarbonización, el reciclaje de materiales como pilar de la economía circular y la incorporación de tecnologías 4.0 —automatización, gemelos digitales, inteligencia artificial aplicada a la producción— ya son una realidad en muchas empresas europeas, sobre todo en aquellas que apuestan por el valor añadido frente al volumen.

La industria metalúrgica envejece y sufre un déficit creciente de profesionales cualificados. Soldadores, técnicos industriales, ingenieros y operarios especializados escasean. Y son precisamente ellos la base del rearme europeo. Sin una política clara de formación profesional ajustada a las necesidades del mercado y sin dignificar el trabajo técnico, la reindustrialización se quedará sin manos que la hagan posible. Europa tiene ante sí la oportunidad —y la responsabilidad— de transformar su tejido productivo. Esta reindustrialización no puede abordarse de forma fragmentada ni bajo intereses nacionales cortoplacistas, debe ser un proyecto europeo con visión a largo plazo. Hace falta una visión de conjunto, una coordinación real entre países, instituciones y empresas que convierta esta etapa en un verdadero proyecto europeo. Si Europa quiere garantizar su seguridad, proteger su modelo social y competir en el nuevo orden global, no puede permitirse ignorar la fuerza silenciosa de su industria.

Presidente de Confemetal y de Ceemet

# Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

Subdirector: Pedro Blurrún. Desarrollo digital: Amparo Polo. Corresponsal económico: Roberto Casado. Redactores jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montalvo, Emelia Viana, Clara Ruiz de Gauna, Estela S. Mazo, José Orihuel (Cataluña) y Miguel Ángel Patiño

Empresas Víctor M. Osorio / Finanzas/Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Opinión Ricardo T. Lucas / Directivos Nerea Serrano Nueva York Sergio Saiz / Londres Artur Zanón / Bruselas Andrés Stumpf / Comunidad Valenciana Julia Brines / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella



EDITORA

Unidad Editorial Información Económica, S.L.U.  
Avenida de San Luis, 25 (28033 Madrid)  
Teléfono de contacto: 91 443 50 00

ADMINISTRADORES

Marco Pompignoli  
Laura Múgica

DIRECTOR DE NEGOCIO

Kayode Josiah

COMERCIALIZACIÓN DE PUBLICIDAD

Unidad Editorial, S.A.

DIRECTOR DE PUBLICIDAD

Rafael Serrahima