RENATO SPIZZICHINO

Va Value advisor
CONSULENZA, STRATEGIA, VALORE

SPAGNA

IMPRESE, FISCO E INVESTIMENTI

GUIDA 2026

Fiscalità, società e investimenti in Spagna e nelle Isole Canarie

- SOCIETÀ E IMPRESE
- FISCALITÀ
- INVESTIMENTI
- CANARIE
- VISIONE INTERNAZIONALE



SOLUZIONI
PER CRESCERE
TRA EUROPA
E ATLANTICO

PRIMA EDIZIONE
2026

EDIZIONE DIGITALE OMAGGIO

Questa edizione digitale è offerta da
Value Advisor SRLS come strumento
di consultazione professionale.

La guida raccoglie i principali aspetti
societari, fiscali e immobiliari relativi alla Spagna,
con particolare attenzione alle Isole Canarie,
e offre un quadro aggiornato e pratico
per investitori, imprenditori e professionisti.

La sua diffusione è libera e senza fini commerciali.

VALUE ADVISOR

TAX · CORPORATE · REAL ESTATE

IL TUO PONTE PER LA SPAGNA

www.valueadvspain.com
info@valueadvspain.com

EDIZIONE DIGITALE OMAGGIO

Questa edizione digitale è offerta da Value Advisor SRLS come strumento di consultazione professionale.

Il volume raccoglie in forma organica i principali profili societari, fiscali e patrimoniali per chi opera, investe o sviluppa interessi economici in Spagna, con una sezione specifica dedicata alle Isole Canarie e al Regime Economico e Fiscale (REF).

Il testo è aggiornato alla normativa disponibile al 18 settembre 2026. Le informazioni hanno carattere generale e non sostituiscono l'analisi professionale del singolo caso né la verifica della normativa vigente alla data dell'operazione.

Edizione digitale 2026 - Omaggio professionale di Value Advisor.

VALUE ADVISOR SRLS

CONSULENZA, STRATEGIA, VALORE

Studi professionali: Roma - Madrid - Las Palmas

© 2026 Renato Spizzichino. Tutti i diritti riservati.

SPAGNA: IMPRESE, FISCO E INVESTIMENTI

Guida operativa al sistema societario e fiscale spagnolo

Con una sezione speciale dedicata alle Isole Canarie e al REF

Renato Spizzichino
Commercialista – Esperto in diritto societario e fiscale
Specializzato in fiscalità internazionale e investimenti immobiliari

Edizione 2026

Aggiornato al 18 settembre 2026

© 2026 Renato Spizzichino. Tutti i diritti riservati.

Prima edizione: 2026

Testo aggiornato alla normativa disponibile al 18 settembre 2026.

Le informazioni contenute in questa guida hanno finalità informative e operative generali. Non sostituiscono l'analisi professionale del singolo caso né la verifica della normativa vigente alla data dell'operazione.

I riferimenti a norme, modelli, aliquote, soglie e regimi agevolativi devono essere verificati con riguardo al periodo d'imposta, alla situazione concreta e alle eventuali modifiche normative successive alla data di aggiornamento.

Avvertenza al lettore

Questa guida offre una lettura operativa del sistema societario e fiscale spagnolo, con particolare attenzione alle esigenze di professionisti, imprenditori e investitori. La disciplina generale della Spagna viene esaminata per prima; una parte autonoma è poi dedicata alle Isole Canarie e al Régimen Económico y Fiscal (REF), così da distinguere con chiarezza le regole comuni dalle specialità territoriali.

L'esposizione segue un criterio progressivo: residenza e identificazione, forme giuridiche, fiscalità d'impresa e personale, investimenti immobiliari, successioni e, infine, regime speciale canario. Casi pratici e checklist completano il volume con strumenti di controllo utilizzabili nella fase preliminare di analisi.

La guida è aggiornata alla normativa disponibile al 18 settembre 2026. Aliquote, soglie, modelli, regimi transitori e incentivi soggetti a disciplina europea devono comunque essere verificati con riferimento alla data dell'operazione e alle circostanze del caso concreto.

Come è organizzata la guida

- Regola generale in Spagna → peculiarità territoriale → conseguenza pratica.
- Le regole nazionali sono esposte una sola volta; nella parte dedicata alle Canarie vengono evidenziate differenze, deroghe, incentivi e coordinamenti specifici.
- I capitoli operativi includono esempi e checklist, mantenendo distinta l'esposizione normativa dall'analisi del singolo caso concreto.

Indice generale

PARTE I – IL SISTEMA SPAGNOLO

Capitolo 1 – Operare e investire in Spagna.....6

Capitolo 2 – Residenza fiscale e identificazione.....9

PARTE II – SOCIETÀ, IMPRESE E PROFESSIONISTI

Capitolo 3 – Le forme giuridiche.....13

Capitolo 4 – Costituire una società in Spagna.....17

Capitolo 5 – Soci e amministratori.....20

Capitolo 6 – Autónomos e Seguridad Social.....23

PARTE III – IL SISTEMA FISCALE SPAGNOLO

Capitolo 7 – Impuesto sobre Sociedades.....26

Capitolo 8 – IRPF.....30

Capitolo 9 – Non residenti e fiscalità internazionale.....33

Capitolo 10 – IVA e commercio nazionale e internazionale.....35

Capitolo 11 – Dichiarazioni e obblighi informativi.....38

PARTE IV – INVESTIRE IN IMMOBILI IN SPAGNA

Capitolo 12 – Acquistare un immobile.....41

Capitolo 13 – Possesso e locazione.....44

Capitolo 14 – Vendita dell'immobile.....47

PARTE V – SUCCESSIONI E PATRIMONIO

Capitolo 15 – Successioni e donazioni in Spagna.....50

Capitolo 16 – Successioni internazionali Italia–Spagna.....53

PARTE VI – LE ISOLE CANARIE: IL REGIME SPECIALE

Capitolo 17 – Perché le Canarie sono fiscalmente diverse.....57

Capitolo 18 – IGIC e AIEM.....59

Capitolo 19 – Zona Especial Canaria (ZEC).....61

Capitolo 20 – Reserva para Inversiones en Canarias (RIC).....64

Capitolo 21 – Altri incentivi del REF.....67

Capitolo 22 – Immobiliare nelle Canarie.....69

Capitolo 23 – Vivienda vacacional nelle Canarie.....71

Capitolo 24 – Successioni e donazioni nelle Canarie.....74

PARTE VII – CASI PRATICI E CHECKLIST

Capitolo 25 – Casi pratici.....76

Capitolo 26 – Checklist operative.....83

Capitolo 27 – Fonti normative e istituzionali.....88

PARTE I – IL SISTEMA SPAGNOLO

La prima parte definisce le coordinate necessarie per leggere correttamente il sistema spagnolo: struttura territoriale, residenza fiscale, identificazione e rapporti tra disciplina statale, autonomica e internazionale. Sono concetti preliminari, ma incidono su tutte le scelte affrontate nei capitoli successivi.

Capitolo 1 – Operare e investire in Spagna

Operare in Spagna richiede di distinguere, fin dall'inizio, tra regole statali, competenze delle Comunità Autonome e tributi o adempimenti di livello locale. La Spagna dispone di un ordinamento societario e tributario nazionale, ma l'autonomia territoriale incide in misura significativa su alcuni tributi, agevolazioni e procedure. Per l'imprenditore o l'investitore, quindi, non è sufficiente chiedersi quale sia la disciplina spagnola: occorre anche individuare il territorio nel quale la persona risiede, l'impresa opera o il bene è situato.

1.1 – Un unico ordinamento statale, con una forte dimensione territoriale

La Costituzione spagnola organizza territorialmente lo Stato in Comuni, Province e Comunità Autonome e riconosce a queste ultime autonomia per la gestione dei propri interessi. Sul piano finanziario, le Comunità Autonome godono di autonomia finanziaria nel quadro del coordinamento con la Hacienda estatal e del principio di solidarietà. Le loro risorse comprendono, tra l'altro, tributi ceduti dallo Stato, tributi propri, sovrattasse e partecipazioni alle entrate statali.

Questa struttura produce un sistema nel quale convivono imposte integralmente statali, imposte statali con competenze normative o di gettito attribuite alle Comunità Autonome e tributi locali. A ciò si aggiungono i regimi forali del País Vasco e della Navarra e, per le Isole Canarie, un regime economico-fiscale speciale che è esaminato autonomamente nella Parte VI.

1.2 – Le tre domande da porsi prima di applicare una norma fiscale

Per affrontare correttamente un'operazione in Spagna è utile seguire un criterio costante. La prima domanda riguarda il soggetto: persona fisica, società residente, società non residente, stabile organizzazione o altro veicolo. La seconda riguarda il collegamento

territoriale: residenza fiscale, domicilio, sede di direzione effettiva, luogo dell'immobile o luogo di svolgimento dell'attività. La terza riguarda il tributo: occorre stabilire se la disciplina sia statale, autonomica o locale e se esistano regimi territoriali speciali.

Questo metodo evita un errore frequente: trasferire automaticamente a tutta la Spagna una regola valida soltanto in una determinata Comunità Autonoma, oppure applicare alle Canarie la disciplina IVA della Penisola senza considerare l'IGIC e le altre peculiarità del REF.

1.3 – Impresa, investimento e residenza sono piani distinti

Costituire una società spagnola, acquistare un immobile in Spagna o ottenere un NIE non determina, di per sé, la residenza fiscale personale in Spagna. Analogamente, la residenza fiscale di una persona fisica non coincide necessariamente con quella di una società della quale essa sia socio o amministratore. Ogni profilo deve essere analizzato autonomamente secondo le proprie regole di collegamento.

Per le società, la Ley 27/2014 considera residente in Spagna l'entità che soddisfi almeno uno dei criteri previsti dall'articolo 8: costituzione secondo la legge spagnola, domicilio sociale in territorio spagnolo oppure sede di direzione effettiva in Spagna. Quest'ultima ricorre quando in Spagna si trovano la direzione e il controllo dell'insieme delle attività. Il luogo in cui vengono assunte concretamente le decisioni societarie può quindi assumere rilievo anche quando la struttura formale presenta elementi internazionali.

1.4 – Il ruolo delle Comunità Autonome

La variabile territoriale è particolarmente importante per l'IRPF, per l'Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones e per l'Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Nel sistema di finanziamento delle Comunità Autonome di regime comune, la Ley 22/2009 disciplina anche i criteri per determinare in quale Comunità una persona fisica residente in Spagna debba considerarsi residente ai fini dei tributi ceduti.

Per l'IRPF, il criterio principale è il maggior numero di giorni trascorsi nel territorio della Comunità Autonoma durante il periodo d'imposta; la legge stabilisce poi criteri ulteriori per le situazioni in cui la permanenza non consenta di individuare il territorio competente.

Per successioni, donazioni e altri tributi ceduti operano criteri specifici che saranno trattati nei capitoli dedicati.

1.5 – Le Isole Canarie nel sistema spagnolo

Le Canarie appartengono pienamente all'ordinamento spagnolo ed europeo, ma dispongono di un Régimen Económico y Fiscal (REF) fondato sulle loro peculiarità geografiche e sulla condizione di regione ultraperiferica. La specialità canaria non sostituisce il sistema spagnolo: vi si innesta attraverso regole specifiche, tra cui l'IGIC, l'AIEM, la Zona Especial Canaria (ZEC), la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC) e ulteriori incentivi.

Per questo motivo la guida espone prima il sistema generale spagnolo e dedica successivamente una Parte autonoma alle Canarie. Il lettore potrà così individuare con immediatezza la regola generale e, quando necessario, la disciplina speciale applicabile nell'arcipelago.

1.6 – Come utilizzare questa guida

La guida segue una logica operativa. Le Parti I-V illustrano la disciplina generale spagnola in materia di residenza, società, fiscalità, investimenti immobiliari e successioni. La Parte VI espone esclusivamente le peculiarità delle Isole Canarie. La Parte VII raccoglie casi pratici e checklist.

Le aliquote, le soglie e gli adempimenti soggetti a variazioni normative devono essere verificati con riferimento al periodo d'imposta e alla situazione concreta. Il testo è pertanto uno strumento professionale di orientamento e non sostituisce l'esame della normativa vigente, della prassi amministrativa e delle circostanze del singolo caso.

Riferimenti normativi essenziali

- Costituzione spagnola, artt. 137, 156 e 157.
- Ley 22/2009, de 18 de diciembre, sistema di finanziamento delle Comunità Autonome di regime comune.
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, art. 8.
- Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.

Capitolo 2 – Residenza fiscale e identificazione

La residenza fiscale è uno dei principali criteri di collegamento dell'ordinamento tributario. Determina, in via generale, se una persona fisica è assoggettata all'IRPF come residente oppure all'Impuesto sobre la Renta de no Residentes per i redditi di fonte spagnola; per le società, individua l'assoggettamento all'Impuesto sobre Sociedades come entità residente. È quindi necessario separare la residenza fiscale dagli elementi puramente amministrativi, quali l'iscrizione anagrafica, il NIE o il domicilio dichiarato.

2.1 – Residenza fiscale delle persone fisiche

L'articolo 9 della Ley 35/2006 considera fiscalmente residente in Spagna la persona fisica quando ricorre almeno una delle circostanze previste dalla norma. Il primo criterio è la permanenza per più di 183 giorni durante l'anno solare nel territorio spagnolo. Nel computo sono considerate, in linea generale, anche le assenze sporadiche, salvo prova della residenza fiscale in un altro Paese secondo quanto previsto dalla legge.

Il secondo criterio è autonomo rispetto al numero dei giorni: la residenza sussiste anche quando in Spagna si trova il nucleo principale o la base delle attività o degli interessi economici della persona, direttamente o indirettamente. Ne consegue che il mero conteggio dei giorni non esaurisce l'analisi della residenza fiscale.

La stessa disposizione contiene inoltre una presunzione, salvo prova contraria, quando il coniuge non legalmente separato e i figli minori dipendenti risiedono abitualmente in Spagna. La verifica deve pertanto considerare congiuntamente permanenza, interessi economici e situazione familiare, senza trasformare nessuno di questi elementi in un automatismo al di fuori dei presupposti di legge.

2.2 – Residenza in Spagna e residenza in una Comunità Autonoma

Due verifiche non devono essere confuse. Prima si determina se il contribuente sia residente fiscalmente in Spagna. Solo dopo, se è residente in Spagna, si individua la Comunità Autonoma di residenza ai fini dei tributi per i quali tale collegamento è rilevante. La Ley 22/2009 stabilisce, per l'IRPF, come criterio principale il territorio nel

quale la persona permane per il maggior numero di giorni del periodo d'imposta e disciplina criteri ulteriori di collegamento.

Questa distinzione è essenziale nelle situazioni di mobilità interna. Una persona può essere indiscutibilmente residente fiscale in Spagna ma occorre ancora stabilire, ad esempio, se la sua residenza autonomica sia a Madrid, in Cataluña, nelle Canarie o in un'altra Comunità, con possibili effetti sulla componente autonomica dell'IRPF e sui tributi ceduti.

2.3 – Conflitto di residenza tra due Stati

Quando la legislazione interna di due Stati considera la stessa persona residente, l'analisi non termina con le norme nazionali. Occorre verificare la convenzione contro le doppie imposizioni applicabile. Per i rapporti tra Italia e Spagna è tuttora rilevante la Convenzione firmata a Roma l'8 settembre 1977, entrata in vigore il 14 novembre 1980.

L'articolo 4 della Convenzione Italia-Spagna risolve la doppia residenza della persona fisica mediante criteri successivi: disponibilità di un'abitazione permanente; centro delle relazioni personali ed economiche più strette, ossia centro degli interessi vitali; soggiorno abituale; nazionalità; infine, se necessario, accordo tra le autorità competenti. Questi criteri sono gerarchici e devono essere applicati nell'ordine previsto dalla Convenzione.

Il riferimento al centro degli interessi vitali non coincide con il solo centro degli interessi economici previsto dalla normativa interna spagnola. Nel contesto convenzionale assumono rilievo congiuntamente le relazioni personali ed economiche. La distinzione è particolarmente importante nei trasferimenti internazionali nei quali famiglia, abitazioni, attività professionale e patrimonio risultano distribuiti tra più Stati.

2.4 – Residenza fiscale delle società

Ai sensi dell'articolo 8 della Ley 27/2014, una società o altra entità è residente in territorio spagnolo quando ricorre almeno uno dei seguenti requisiti: è stata costituita conformemente alle leggi spagnole; ha il domicilio sociale in Spagna; oppure ha in Spagna la sede di direzione effettiva. La legge considera sede di direzione effettiva il

luogo nel quale si trovano la direzione e il controllo dell'insieme delle attività.

In presenza di strutture internazionali è quindi necessario verificare non soltanto l'atto costitutivo e il domicilio formale, ma anche dove vengono concretamente assunte le decisioni strategiche e gestionali. Le convenzioni contro le doppie imposizioni possono contenere ulteriori regole per i casi di doppia residenza societaria; il testo della convenzione applicabile deve essere verificato caso per caso.

2.5 – NIE, NIF e residenza: concetti da non confondere

Il NIE, Número de Identidad de Extranjero, è il numero personale, unico ed esclusivo attribuito allo straniero che intrattiene con la Spagna rapporti di natura economica, professionale, sociale o di altra natura. È un identificativo amministrativo e non costituisce, da solo, prova della residenza fiscale in Spagna.

Il NIE può essere necessario, tra l'altro, per operazioni immobiliari, rapporti societari, adempimenti amministrativi o attività economiche. Secondo le indicazioni del Ministerio del Interior, può essere richiesto in Spagna presso gli uffici competenti oppure, per chi si trova all'estero, tramite gli uffici consolari spagnoli competenti, nel rispetto dei requisiti previsti.

Il NIF è l'identificativo utilizzato nei rapporti di natura tributaria. Per gli stranieri persone fisiche il sistema di identificazione fiscale si coordina con il NIE; per le persone giuridiche e le entità l'attribuzione del NIF segue le procedure fiscali previste. L'esistenza di un NIF consente l'identificazione tributaria, ma non determina automaticamente la residenza fiscale del titolare.

2.6 – Domicilio fiscale

Anche il domicilio fiscale deve essere distinto dalla residenza fiscale. Esso individua il luogo di localizzazione del soggetto nei rapporti con l'Amministrazione tributaria secondo le regole della Ley General Tributaria. Un cambiamento di domicilio o l'indicazione di un recapito amministrativo non è, di per sé, sufficiente a modificare la residenza fiscale quando i criteri sostanziali di residenza conducono a una diversa conclusione.

2.7 – Certificato digitale e operatività amministrativa

Nella pratica professionale spagnola l'identificazione elettronica assume un ruolo centrale. Società, professionisti e contribuenti utilizzano strumenti di identificazione digitale per accedere alle sedi elettroniche, presentare dichiarazioni, ricevere notifiche e gestire numerosi procedimenti. Il certificato digitale è quindi uno strumento operativo essenziale, ma resta concettualmente distinto da NIE, NIF, domicilio e residenza fiscale.

2.8 – Metodo operativo per un trasferimento internazionale

Prima di qualificare fiscalmente un trasferimento verso la Spagna è opportuno ricostruire almeno: giorni di presenza nei diversi Stati; abitazioni disponibili; luogo di svolgimento dell'attività professionale o imprenditoriale; fonti principali di reddito; partecipazioni societarie e funzioni gestionali; localizzazione della famiglia; iscrizioni amministrative; certificati di residenza fiscale rilasciati dagli Stati interessati. Solo dopo questa ricostruzione è possibile applicare correttamente la normativa interna e, in caso di conflitto, la convenzione contro le doppie imposizioni.

Per le società, l'analisi deve inoltre documentare sede statutaria, amministratori, luogo delle riunioni, poteri bancari, struttura operativa, personale e luogo nel quale vengono assunte le decisioni di direzione e controllo. Nelle strutture transfrontaliere la sostanza organizzativa deve essere coerente con la qualificazione fiscale sostenuta.

Riferimenti normativi essenziali

- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del IRPF, art. 9.
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, art. 8.
- Ley 22/2009, de 18 de diciembre, art. 28.
- Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, disciplina del domicilio fiscale.
- Convenzione tra Spagna e Italia contro le doppie imposizioni, firmata a Roma l’8 settembre 1977, art. 4.
- Ministerio del Interior, disciplina amministrativa del Número de Identidad de Extranjero (NIE).

PARTE II – SOCIETÀ, IMPRESE E PROFESSIONISTI

Questa parte affronta le principali scelte organizzative per chi avvia o gestisce un'attività in Spagna: forma giuridica, costituzione della società, rapporti tra soci e amministratori e inquadramento previdenziale. L'obiettivo è collegare la scelta civilistica alle sue conseguenze fiscali e operative.

Capitolo 3 – Le forme giuridiche

La scelta della forma giuridica costituisce una delle prime decisioni operative per chi intende svolgere un'attività economica in Spagna. Non esiste una soluzione universalmente preferibile: la struttura deve essere coerente con il numero dei partecipanti, il rischio dell'attività, le esigenze di finanziamento, la governance, la fiscalità e il grado di separazione patrimoniale desiderato.

3.1 La Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.)

La Sociedad de Responsabilidad Limitada è la forma societaria di capitale più utilizzata per le piccole e medie iniziative imprenditoriali. La responsabilità dei soci è, in linea generale, limitata alle aportaciones effettuate o promesse alla società e il capitale è suddiviso in participaciones sociales, non in azioni. Il capitale minimo e le salvaguardie applicabili quando esso è inferiore a 3.000,00 euro sono disciplinati espressamente dall'art. 4 della Ley de Sociedades de Capital.

Il capitale minimo legale è pari a 1,00 euro. Finché capitale e riserva legale non raggiungono complessivamente 3.000,00 euro, almeno il 20% dell'utile deve essere destinato alla riserva legale e, in caso di liquidazione con patrimonio insufficiente, i soci rispondono solidalmente della differenza tra 3.000,00 euro e il capitale sottoscritto. Il capitale simbolico è quindi giuridicamente possibile, ma non elimina l'esigenza economica di dotare la società di risorse adeguate.

Dal punto di vista operativo, la possibilità di costituire una S.L. con capitale minimo non deve essere confusa con la sostenibilità finanziaria dell'iniziativa. Banche, fornitori, locatori e controparti valutano la capacità patrimoniale effettiva della società, mentre gli

amministratori devono assicurare che l'impresa disponga di mezzi coerenti con l'attività programmata. In molti progetti è quindi preferibile determinare il capitale partendo dal fabbisogno iniziale, anziché dal minimo legale.

La S.L. è particolarmente flessibile anche nella regolazione dei rapporti tra soci. Statuto e, su un piano distinto, eventuali patti parasociali possono disciplinare maggioranze, trasferimento delle partecipazioni, diritti di prelazione, uscita dei soci e meccanismi di soluzione dei conflitti. Quanto più l'iniziativa coinvolge più persone o famiglie, tanto meno è opportuno limitarsi a uno statuto standard senza verificare le esigenze reali di governance.

3.2 La Sociedad Anónima (S.A.)

La Sociedad Anónima è normalmente destinata a iniziative di maggiore dimensione, a strutture con più investitori o a situazioni nelle quali la circolazione delle partecipazioni e l'accesso al capitale assumono particolare rilievo. Il capitale minimo è pari a 60.000,00 euro. In sede di costituzione deve essere interamente sottoscritto e almeno il 25% del valore nominale di ciascuna azione deve essere versato, salvo le regole specifiche applicabili ai conferimenti non monetari.

Rispetto alla S.L., la S.A. presenta una disciplina più adatta a strutture nelle quali la raccolta di capitale, la trasferibilità delle azioni e l'organizzazione degli organi sociali assumono maggiore peso. Per la normale piccola impresa o per la società familiare, questa maggiore articolazione può tradursi in costi e formalità non necessari; per progetti con investitori numerosi o prospettive di crescita può invece rappresentare una scelta coerente.

3.3 Società unipersonale

Sia la S.L. sia la S.A. possono essere costituite da un unico socio o diventare unipersonali successivamente. L'unipersonalità deve essere resa pubblica secondo le regole della Ley de Sociedades de Capital e iscritta nel Registro Mercantil. Nei rapporti tra socio unico e società assume particolare importanza la corretta documentazione delle operazioni e dei contratti.

3.4 Succursale di società estera

Una società italiana o di un altro Stato può operare in Spagna mediante una succursale, senza costituire una nuova società spagnola dotata di personalità giuridica distinta. La succursale è una struttura stabile della società estera e richiede iscrizione registrale, rappresentanza, identificazione fiscale e adempimenti contabili e tributari coerenti con l'attività svolta in Spagna. La scelta tra filiale societaria e succursale deve essere valutata anche alla luce della disciplina della stabile organizzazione e della convenzione contro le doppie imposizioni applicabile.

La succursale mantiene un legame diretto con la casa madre: attività, rischi e responsabilità non sono racchiusi in una persona giuridica spagnola autonoma. Una filiale costituita come società spagnola, invece, dispone di una propria soggettività e di un proprio patrimonio. La scelta non è quindi puramente fiscale: incidono anche responsabilità, rapporti bancari, contratti, immagine commerciale e modalità di finanziamento.

3.5 Empresario individual e autónomo

La persona fisica può esercitare direttamente un'attività economica senza costituire una società. In questo caso il reddito dell'attività è imputato alla persona fisica e, ricorrendone i presupposti, l'attività comporta l'inquadramento previdenziale nel Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). La semplicità iniziale deve essere confrontata con l'assenza della separazione patrimoniale propria delle società di capitali.

Per attività professionali con costi iniziali contenuti, rischio limitato e struttura semplice, l'esercizio individuale può ridurre gli adempimenti societari. Con la crescita dell'attività, l'ingresso di soci, l'assunzione di personale o l'aumento dell'esposizione contrattuale diventa invece opportuno riesaminare la struttura. La trasformazione della modalità di esercizio deve essere pianificata, perché trasferimento di beni, contratti, clientela e rapporti di lavoro può produrre conseguenze fiscali e amministrative.

3.6 Criteri pratici di scelta

- Dimensione e rischio dell'attività e conseguente esigenza di separazione patrimoniale.
- Numero dei soci, regole di governance e modalità di ingresso o uscita degli investitori.
- Esigenze di finanziamento e capitale iniziale.
- Trattamento fiscale della persona fisica e della società, senza assumere che la società sia automaticamente più conveniente.
- Posizione previdenziale di soci e amministratori.
- Presenza internazionale e opportunità di utilizzare una società spagnola, una succursale o una stabile organizzazione.

Capitolo 4 – Costituire una società in Spagna

La costituzione di una società richiede il coordinamento tra adempimenti mercantili, notarili, registrali e fiscali. La procedura può essere tradizionale oppure, nei casi previsti, telematica attraverso CIRCE e il Documento Único Electrónico (DUE).

Prima di iniziare la procedura è utile predisporre una scheda di costituzione con denominazione desiderata, soci e percentuali, amministratori, domicilio, oggetto sociale, capitale, attività previste e data stimata di avvio. Molti ritardi non dipendono dagli adempimenti formali, ma da decisioni lasciate aperte fino al momento dell'atto notarile.

4.1 Denominazione sociale

Il procedimento inizia normalmente con la verifica e la riserva della denominazione presso il Registro Mercantil Central. La certificazione negativa attesta che la denominazione richiesta non risulta già registrata nei termini previsti dalla normativa mercantile.

4.2 Soci, capitale e conferimenti

Devono essere individuati i soci fondatori, la percentuale di partecipazione, il capitale e la natura dei conferimenti. Nella S.L. il capitale minimo è 1,00 euro, ferma restando la disciplina rafforzata applicabile fino al raggiungimento di 3.000,00 euro. I conferimenti possono essere monetari o, nel rispetto delle regole legali, non monetari.

4.3 Conto bancario e prova dei conferimenti

Il versamento del capitale su un conto bancario intestato alla società in costituzione resta una modalità ordinaria di documentazione dei conferimenti monetari. La normativa consente tuttavia, nella S.L., che i fondatori dichiarino nell'atto costitutivo la propria responsabilità solidale per la realtà dei conferimenti monetari, nei casi e con gli effetti previsti dalla Ley de Sociedades de Capital. Non è quindi corretto presentare l'apertura preventiva del conto bancario come requisito inderogabile in ogni costituzione di S.L.

4.4 Atto costitutivo e statuto

La società di capitali viene costituita mediante escritura pública, contenente gli elementi richiesti dalla legge e lo statuto sociale. Lo statuto disciplina, tra l'altro, denominazione, oggetto, domicilio, capitale, partecipazioni o azioni e sistema di amministrazione. Una redazione coerente con l'attività effettiva evita successive modifiche statutarie e problemi nella governance.

L'oggetto sociale merita particolare attenzione: deve descrivere le attività che la società intende effettivamente svolgere senza essere inutilmente ristretto né trasformarsi in un elenco indistinto di attività estranee al progetto. Devono inoltre essere coordinate le clausole sul sistema di amministrazione, sulla durata della carica, sulla remunerazione degli amministratori e sulla trasmissione delle partecipazioni.

4.5 Registro Mercantil e personalità giuridica

L'atto viene presentato al Registro Mercantil competente per l'iscrizione. L'iscrizione completa il processo costitutivo della società di capitali secondo la disciplina mercantile e rende opponibili le informazioni soggette a pubblicità registrale.

4.6 NIF, censimento e avvio fiscale

La società deve ottenere il NIF e comunicare all'Agencia Estatal de Administración Tributaria i dati censuari e l'inizio delle attività mediante il Modelo 036, secondo il caso concreto. L'iscrizione mercantile e l'abilitazione fiscale sono piani distinti: la costituzione della società non sostituisce gli adempimenti necessari per l'effettivo esercizio dell'attività.

Il censimento fiscale deve riflettere l'attività reale: epigrafi, obblighi IVA o ritenute, eventuale iscrizione al ROI e domicilio delle notifiche devono essere impostati in modo coerente. Una società può essere perfettamente iscritta nel Registro Mercantil ma avere una posizione censuaria incompleta o non aggiornata; per questo il controllo post-costituzione è parte integrante dell'avvio.

4.7 CIRCE, DUE e PAE

La Ley 14/2013 disciplina i Puntos de Atención al Emprendedor (PAE), che utilizzano il sistema CIRCE e il Documento Único

Electrónico. Per le S.L. sono previste procedure telematiche e, quando si utilizzano formato standardizzato e statuti tipo, il sistema può ridurre sensibilmente i tempi e il numero di interlocutori. La procedura concreta dipende tuttavia dalla struttura societaria e dagli atti ulteriori necessari.

4.8 Certificato digitale e operatività successiva

Dopo la costituzione è essenziale organizzare l'accesso alle comunicazioni telematiche, il certificato digitale della società, i rapporti bancari, la contabilità, la fatturazione e gli eventuali adempimenti lavoristici. Una società formalmente costituita ma priva di una corretta infrastruttura digitale e amministrativa può essere esposta rapidamente a notifiche e scadenze non gestite.

4.9 Checklist dei primi adempimenti

Una checklist di avvio dovrebbe comprendere almeno: certificato digitale operativo; accesso alle notifiche elettroniche; conto bancario; sistema di fatturazione; contabilità; calendario fiscale; gestione delle ritenute; eventuale alta del personale e della società nella Seguridad Social; licenze o comunicazioni amministrative richieste dall'attività. La fase successiva all'atto notarile è quindi tanto importante quanto la costituzione stessa.

Capitolo 5 – Soci e amministratori

5.1 Separazione tra proprietà e amministrazione

Il socio e l'amministratore sono figure giuridicamente distinte. Il socio partecipa al capitale e ai diritti economici e amministrativi connessi alla partecipazione; l'amministratore gestisce e rappresenta la società nei limiti stabiliti dalla legge, dallo statuto e dalle deliberazioni sociali. La stessa persona può cumulare entrambe le qualifiche, ma gli effetti fiscali, societari e previdenziali devono essere analizzati separatamente.

Questa distinzione diventa decisiva nelle società a ristretta base proprietaria, dove la stessa persona può essere socio, amministratore e lavoratore della società. Ogni rapporto deve avere una propria giustificazione: partecipazione al capitale, funzione amministrativa e prestazione lavorativa o professionale non sono concetti intercambiabili e possono produrre regole diverse in materia di remunerazione, ritenute e Seguridad Social.

5.2 Sistemi di amministrazione

Nelle società di capitali l'amministrazione può essere organizzata, secondo lo statuto e la legge, attraverso un amministratore unico, più amministratori solidali, più amministratori congiunti oppure un consiglio di amministrazione. La scelta incide sulla rapidità decisionale, sui poteri di firma e sul controllo interno.

5.3 Nomina, accettazione e iscrizione

La nomina dell'amministratore richiede accettazione ed è soggetta a pubblicità nel Registro Mercantil. Occorre inoltre verificare eventuali incompatibilità o divieti specifici. La disciplina ordinaria delle società spagnole non impone, come regola generale, che l'amministratore sia cittadino spagnolo o residente nelle Isole Canarie; eventuali requisiti territoriali propri di regimi speciali, come la ZEC, saranno trattati nella Parte VI.

5.4 Doveri e responsabilità

Gli amministratori sono soggetti ai doveri di diligenza e lealtà previsti dalla Ley de Sociedades de Capital. La limitazione di responsabilità propria della società di capitali non costituisce uno

scudo assoluto per chi amministra: possono sorgere responsabilità nei confronti della società, dei soci o dei creditori e responsabilità specifiche in presenza di cause di scioglimento, violazioni tributarie, concorsuali o di altra natura.

In pratica, l'amministratore deve poter dimostrare il processo con cui sono state assunte le decisioni rilevanti: informazioni disponibili, interesse della società, eventuali conflitti e deliberazioni degli organi competenti. Verbali, contratti e documentazione contabile non sono soltanto formalità, ma strumenti che consentono di ricostruire la corretta gestione.

Particolare attenzione richiede la perdita del patrimonio netto e l'eventuale verificarsi di una causa legale di scioglimento. In tali situazioni non è sufficiente attendere la chiusura dell'esercizio: occorre verificare tempestivamente gli obblighi dell'organo amministrativo e le possibili misure di riequilibrio.

5.5 Remunerazione dell'amministratore

L'art. 217 della Ley de Sociedades de Capital stabilisce che il cargo de administrador è gratuito salvo che lo statuto disponga diversamente e determini il sistema di remunerazione. Quando il cargo è retribuito, lo statuto deve quindi essere coerente con il sistema effettivamente utilizzato e la junta general deve approvare l'importo massimo annuale complessivo degli amministratori nella loro qualità di tali, nei termini previsti dalla legge.

La remunerazione per funzioni di amministrazione, gli eventuali rapporti per prestazioni differenti e, nel consiglio di amministrazione, la posizione dei consiglieri con funzioni esecutive richiedono una verifica coordinata della disciplina societaria e fiscale. Non è prudente trattare come equivalenti compenso da amministratore, lavoro dipendente e fatturazione professionale.

5.6 Operazioni tra socio, amministratore e società

Finanziamenti dei soci, compensi, locazioni, cessioni di beni e prestazioni di servizi tra parti correlate devono essere documentati correttamente. Sul piano tributario possono inoltre rientrare nella disciplina delle operaciones vinculadas, che sarà approfondita nella Parte III.

5.7 Amministratore straniero

La cittadinanza straniera non impedisce, in via generale, la nomina ad amministratore di una società spagnola. La sola condizione di amministratore non richiede nazionalità spagnola o dell'Unione europea; devono tuttavia essere verificati identificazione fiscale, poteri e formalità documentali. Quando la persona svolge concretamente attività in Spagna, gli eventuali profili di immigrazione e autorizzazione al lavoro dipendono dalla natura effettiva delle funzioni esercitate, non dalla sola nomina societaria.

Capitolo 6 – Autónomos e Seguridad Social

6.1 Attività individuale e RETA

Il RETA è il regime previdenziale di riferimento per chi svolge abitualmente, personalmente e direttamente un'attività economica o professionale per conto proprio, fuori dall'ambito di direzione e organizzazione di un'altra persona, quando ricorrono i requisiti stabiliti dalla Ley General de la Seguridad Social.

6.2 Cotizzazione in funzione dei rendimenti netti

Il sistema vigente collega la cotizzazione dei lavoratori autonomi ai rendimenti netti annuali secondo le fasce e le regole stabilite dalla normativa previdenziale. Durante l'anno il lavoratore sceglie la base nei limiti della fascia stimata e il sistema prevede successivamente una regolarizzazione sulla base dei rendimenti comunicati dall'amministrazione tributaria. Per questo motivo non è più corretto descrivere il RETA come un sistema nel quale l'autónomo sceglie liberamente una base senza rapporto con i propri rendimenti.

6.3 Soci e amministratori: il controllo effettivo

L'inquadramento previdenziale di soci e amministratori non dipende dalla sola iscrizione della persona come administrador. L'art. 305 LGSS include nel RETA, quando ricorrono gli altri presupposti, chi esercita funzioni di direzione e gerencia inerenti alla carica di consejero o administrador oppure presta altri servizi a una società di capitali, a titolo lucrativo, abituale, personale e diretto, quando possiede il controllo effettivo, diretto o indiretto. Occorre quindi verificare partecipazione, legami familiari, funzioni realmente esercitate e assetto di controllo.

Il controllo effettivo sussiste in ogni caso quando la partecipazione è almeno pari alla metà del capitale. La legge prevede inoltre presunzioni, salvo prova contraria, tra cui la partecipazione almeno pari a un terzo del capitale e specifiche situazioni di controllo familiare; per chi svolge funzioni di direzione e gerencia rilevano anche ulteriori soglie previste dalla norma. La classificazione deve pertanto essere effettuata sulla struttura concreta della società.

6.4 Amministratori senza controllo

Quando l'amministratore o il socio non possiede il controllo effettivo, l'inquadramento può ricadere nel Régimen General o, per determinati amministratori e consejeros che svolgono funzioni di direzione e gerencia senza controllo societario, nel Régimen General asimilado, con esclusione della tutela per disoccupazione e FOGASA nei casi previsti dalla LGSS. La qualificazione richiede l'esame congiunto di partecipazione, funzioni e remunerazione.

6.5 Coordinamento con la posizione fiscale

L'inquadramento nella Seguridad Social non determina automaticamente la qualificazione fiscale del compenso e viceversa. Prima di definire buste paga, compensi di amministrazione o fatture occorre verificare congiuntamente statuto, partecipazione, funzioni effettive, rapporto con la società e normativa tributaria.

Il controllo effettivo della società è uno dei punti che più frequentemente genera errori. Non basta guardare alla percentuale intestata formalmente al singolo socio: la normativa previdenziale considera anche determinate partecipazioni familiari e il ruolo concretamente svolto. La qualificazione deve quindi essere documentata al momento dell'avvio e riesaminata quando cambiano partecipazioni, funzioni o convivenza familiare.

6.6 Obblighi operativi dell'autónomo

L'avvio dell'attività richiede il coordinamento tra alta censal presso l'AEAT, iscrizione previdenziale, eventuali autorizzazioni professionali o amministrative, fatturazione, registri fiscali e dichiarazioni periodiche. I principali modelli fiscali saranno trattati nei Capitoli 8 e 11, evitando di confondere l'alta tributaria con quella previdenziale.

Per l'autónomo il reddito rilevante ai fini fiscali e la base utilizzata nel sistema previdenziale rispondono a discipline differenti, anche se il sistema RETA utilizza il rendimento netto come elemento centrale della contribuzione. È quindi opportuno monitorare durante l'anno l'andamento dell'attività e non limitarsi alla scelta effettuata in sede di alta.

Riferimenti normativi essenziali della Parte II

- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio – texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas.
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre – texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social.

PARTE III – IL SISTEMA FISCALE SPAGNOLO

Il sistema fiscale spagnolo richiede di coordinare imposte dirette, IVA, ritenute, pagamenti a conto e obblighi informativi. I capitoli che seguono ricostruiscono questo insieme partendo dalle regole che incidono più frequentemente su società, professionisti, investitori e non residenti.

Capitolo 7 – Impuesto sobre Sociedades

L'Impuesto sobre Sociedades (IS) è il tributo diretto che grava, in via generale, sul reddito delle società e degli altri soggetti passivi individuati dalla Ley 27/2014. Per una corretta pianificazione non è sufficiente conoscere l'aliquota: occorre determinare residenza, base imponibile, regime applicabile, eventuali limitazioni e obblighi di pagamento e dichiarazione.

7.1 Residenza e soggettività

Sono considerate residenti in Spagna, tra l'altro, le entità costituite secondo la legge spagnola, con domicilio sociale in territorio spagnolo oppure con sede di direzione effettiva in Spagna. La residenza societaria è distinta dalla residenza dei soci e degli amministratori.

7.2 Dalla contabilità alla base imponibile

La base imponibile parte dal risultato contabile determinato secondo la normativa mercantile e contabile, rettificato mediante le variazioni fiscali previste dalla Ley del Impuesto sobre Sociedades. Differenze tra criteri contabili e fiscali possono riguardare ammortamenti, deterioramenti, accantonamenti, spese non deducibili, operazioni vincolate e altre componenti.

Il risultato contabile non coincide quindi automaticamente con il reddito imponibile. Una spesa correttamente contabilizzata può essere fiscalmente indeducibile o deducibile in un periodo diverso; allo stesso modo, un componente positivo può seguire una regola fiscale specifica. La dichiarazione dell'IS è il punto di raccordo tra bilancio e fiscalità, non una semplice applicazione dell'aliquota all'utile civilistico.

Per questo la qualità della contabilità incide direttamente sulla qualità della dichiarazione fiscale. Riconciliazioni bancarie, corretta imputazione temporale, inventario dei cespiti, saldi con soci e amministratori e documentazione delle operazioni straordinarie dovrebbero essere verificati prima della chiusura del bilancio.

7.3 Aliquote 2026

Per i periodi d'imposta iniziati nel 2026 il tipo generale resta il 25%. Per le entità con importe neto de la cifra de negocios del periodo precedente inferiore a 1 milione di euro opera la scala transitoria prevista dalla legge: 19% sulla parte di base imponibile fino a 50.000,00 euro e 21% sulla parte restante. Le entidades de reducida dimensión che rientrano nell'art. 101 LIS applicano, nel 2026, il 23%, salvo che debbano applicare un diverso tipo previsto dalla legge. Le entità di nuova creazione che svolgono un'attività economica possono applicare il 15% nel primo periodo con base imponibile positiva e nel successivo, nel rispetto delle condizioni legali.

Le aliquote devono essere applicate dopo aver qualificato correttamente l'entità. Fatturato, appartenenza a un gruppo, natura patrimoniale, avvio effettivo di una nuova attività e presenza di regimi speciali possono modificare il risultato. Il confronto tra il 25% e un'aliquota ridotta è quindi la conclusione dell'analisi, non il suo punto di partenza.

Le entità patrimoniali di cui all'art. 5.2 LIS non beneficiano dei tipi ridotti previsti per microimprese, ERD o nuove attività e restano, in via generale, al 25%. Questa distinzione è particolarmente importante nelle società immobiliari.

7.4 Spese deducibili e limiti

La deducibilità di un costo non dipende soltanto dall'esistenza della fattura. Devono essere verificate imputazione contabile e temporale, correlazione con l'attività, giustificazione documentale e assenza di una specifica indeducibilità. Particolare attenzione richiedono liberalità, remunerazioni, spese finanziarie, accantonamenti e operazioni con soci o amministratori.

Un criterio operativo utile consiste nel separare tre domande: il costo è realmente sostenuto dalla società? è contabilizzato nell'esercizio corretto? la normativa fiscale ne consente la deduzione?

Solo la risposta positiva a tutte le verifiche consente di trattarlo con sufficiente sicurezza come costo fiscalmente deducibile.

7.5 Operazioni vincolate

Le operazioni tra società e soggetti legati nei termini dell'art. 18 LIS devono essere valorizzate a valore di mercato e documentate quando la normativa lo richiede. La verifica deve comprendere non soltanto il prezzo o compenso, ma anche l'eventuale obbligo di predisporre e conservare la documentazione delle operazioni vincolate, tenendo conto delle semplificazioni e soglie applicabili.

Il tema riguarda frequentemente finanziamenti dei soci, compensi per servizi, locazioni di immobili, cessioni di beni e rapporti tra società dello stesso gruppo. Anche quando non sia richiesta una documentazione estesa, è opportuno conservare gli elementi utilizzati per giustificare condizioni e valore dell'operazione.

7.6 Perdite fiscali

Le bases imponibles negativas possono essere compensate nei periodi successivi secondo le regole e i limiti dell'art. 26 LIS. L'assenza di un termine generale di scadenza non significa assenza di controlli: l'Amministrazione dispone di specifiche facoltà di verifica delle basi negative compensate o pendenti.

7.7 Pagamenti frazionati – Modelo 202

Il Modelo 202 non corrisponde a una percentuale unica applicabile a tutte le società. L'art. 40 LIS prevede, tra l'altro, il metodo dell'art. 40.2, basato sulla quota dell'ultimo periodo d'imposta il cui termine dichiarativo sia scaduto, e il metodo dell'art. 40.3, basato sulla base imponibile del periodo in corso e sul tipo risultante dalla regola legale dei cinque settimi, arrotondato per difetto. L'applicazione obbligatoria dell'art. 40.3 interessa, tra gli altri, i contribuenti che superano la soglia di cifra d'affari prevista dalla legge. Prima di calcolare il pagamento frazionato occorre quindi identificare il metodo applicabile al contribuente.

7.8 Dichiarazione annuale – Modelo 200

Il Modelo 200 è la dichiarazione annuale dell'Impuesto sobre Sociedades. Per le società con esercizio coincidente con l'anno solare la

presentazione avviene normalmente nei primi 25 giorni naturali del mese di luglio successivo, secondo la regola dei 25 giorni naturali successivi ai sei mesi dalla conclusione del periodo d'imposta. Occorre comunque verificare ogni anno l'ordine ministeriale del modello.

7.9 Controlli prima della dichiarazione

Prima della presentazione è opportuno riconciliare dichiarazione, bilancio depositato o da depositare, pagamenti frazionati, ritenute subite, crediti fiscali e basi imponibili negative. Le incoerenze tra contabilità, conti annuali e dichiarazione costituiscono spesso un segnale di errore più significativo della singola differenza di calcolo.

Capitolo 8 – Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

L'IRPF grava sul reddito mondiale delle persone fisiche fiscalmente residenti in Spagna, salvo l'applicazione delle convenzioni internazionali e delle regole speciali. È un'imposta personale e progressiva nella quale convivono una componente statale e, per la parte attribuita, una componente autonomica.

La prima domanda, prima ancora di calcolare il reddito, è quindi se la persona sia fiscalmente residente in Spagna nell'esercizio considerato. Una volta stabilita la residenza, devono essere ricostruite tutte le categorie reddituali, comprese quelle prodotte all'estero, applicando poi eventuali esenzioni, deduzioni per doppia imposizione e convenzioni internazionali.

8.1 Categorie di reddito

- Rendimientos del trabajo: salari, pensioni e altre remunerazioni qualificate dalla legge come redditi di lavoro.
- Rendimientos del capital: redditi di capitale mobiliare e immobiliare.
- Rendimientos de actividades económicas: redditi derivanti dall'esercizio di attività imprenditoriali o professionali.
- Ganancias y pérdidas patrimoniales: variazioni di valore del patrimonio non qualificate come altre categorie di reddito.
- Imputaciones de renta: redditi imputati nei casi espressamente previsti dalla legge.

8.2 Base generale e base del risparmio

La legge distingue tra base imponibile generale e base del risparmio. Nella base del risparmio confluiscono, in particolare, determinate rendite del capitale mobiliare e plusvalenze e minusvalenze derivanti da trasmissioni patrimoniali. La distinzione è essenziale perché le due basi seguono scale e regole di integrazione e compensazione differenti.

Questa separazione impedisce di leggere l'IRPF come un'unica scala progressiva applicata alla somma di tutti i redditi. Un salario, un reddito professionale, un canone di locazione, un dividendo e una plusvalenza finanziaria possono seguire percorsi diversi nella formazione della base e nella determinazione dell'imposta.

8.3 Scala del risparmio

Nel 2026 la tassazione complessiva della base liquidabile del risparmio è articolata, in via generale, nelle aliquote del 19% fino a 6.000,00 euro, 21% da 6.000,00 a 50.000,00 euro, 23% da 50.000,00 a 200.000,00 euro, 27% da 200.000,00 a 300.000,00 euro e 30% oltre 300.000,00 euro.

8.4 Componente statale e autonomica

Per la base generale non esiste una sola scala nazionale utilizzabile indistintamente in tutta la Spagna: alla scala statale si affianca quella approvata dalla Comunidad Autónoma competente. Di conseguenza due contribuenti con lo stesso reddito possono sopportare un carico IRPF differente in funzione della residenza autonomica. Nella Parte VI saranno evidenziate le peculiarità delle Canarie.

8.5 Attività economiche

Per professionisti e imprenditori individuali è necessario distinguere tra estimación directa normal, estimación directa simplificada e, quando applicabile, estimación objetiva. L'inquadramento influenza registri, pagamenti frazionati e determinazione del rendimento. Per alcune attività professionali soggette a ritenuta, l'obbligo di Modelo 130 dipende anche dalla percentuale di ricavi assoggettati a ritenuta secondo la normativa.

Nell'estimación directa il punto di partenza è il risultato dell'attività determinato secondo le regole fiscali applicabili, con particolare attenzione a costi promiscui, beni strumentali, ammortamenti e spese che presentano una componente personale. Per chi lavora dalla propria abitazione o utilizza veicoli e strumenti anche privatamente, la documentazione dell'effettivo collegamento con l'attività assume particolare importanza.

8.6 Immobili e locazioni

La proprietà e la locazione di immobili possono produrre rendimientos del capital inmobiliario, rendimenti di attività economica o imputaciones de renta a seconda dell'utilizzo e dell'organizzazione dell'attività. Le riduzioni previste per determinate locazioni abitative e la disciplina degli immobili saranno trattate specificamente nella Parte IV.

La qualificazione non dipende soltanto dal fatto che esista un contratto di locazione. Occorre verificare il tipo di immobile, l'uso del conduttore, i servizi eventualmente prestati e l'organizzazione utilizzata dal proprietario. La distinzione è particolarmente importante per locazioni turistiche e attività immobiliari strutturate.

8.7 Ritenute e pagamenti a conto

Il sistema IRPF utilizza ritenute, ingresos a cuenta e pagamenti frazionati come anticipi dell'imposta annuale. La corretta qualificazione del reddito è quindi necessaria non soltanto per la dichiarazione finale, ma già al momento del pagamento.

Capitolo 9 – Non residenti e fiscalità internazionale

Una persona o un'entità che non sia fiscalmente residente in Spagna può essere comunque soggetta a imposizione spagnola sui redditi ottenuti nel territorio. Il riferimento generale è il Real Decreto Legislativo 5/2004, che approva il texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR), coordinato con le convenzioni contro le doppie imposizioni.

L'IRNR non è una versione semplificata dell'IRPF. La residenza del contribuente, l'esistenza di una stabile organizzazione, la natura del reddito e la convenzione applicabile possono modificare base imponibile, aliquota, deduzioni e modalità dichiarative. La verifica deve essere effettuata reddito per reddito.

9.1 Con o senza stabile organizzazione

La distinzione fondamentale è tra redditi ottenuti mediante una establecimiento permanente e redditi ottenuti senza stabile organizzazione. Nel primo caso la tassazione si avvicina strutturalmente a quella societaria; nel secondo l'imposta è normalmente applicata alle singole categorie di reddito secondo le regole dell'IRNR.

La presenza di una stabile organizzazione non dipende dalla semplice esistenza di un cliente o di un conto bancario in Spagna. Occorre esaminare la struttura con cui l'attività viene svolta, la disponibilità di una sede o installazione e le regole della convenzione applicabile. Nei progetti transfrontalieri questa verifica dovrebbe precedere l'avvio operativo.

9.2 Aliquote e differenze UE/SEE

Per numerosi redditi ottenuti senza stabile organizzazione, l'aliquota generale è del 24%; per contribuenti residenti in altri Stati dell'Unione europea o dello Spazio economico europeo nei casi previsti dalla legge opera il 19%. Dividendi, interessi e determinate plusvalenze sono soggetti alle aliquote specifiche stabilite dall'art. 25 TRLIRNR, ferme restando esenzioni e convenzioni.

9.3 Immobili dei non residenti

Il non residente proprietario di un immobile in Spagna deve distinguere tra immobile locato, immobile a disposizione e immobile ceduto. Per i redditi ottenuti senza establecimiento permanente, il Modelo 210 costituisce il principale strumento di autoliquidazione dell'IRNR relativo agli immobili, secondo termini e modalità differenti in funzione della natura del reddito. La vendita comporta inoltre la ritenuta del 3% a carico dell'acquirente nei casi previsti, esaminata nel Capitolo 14.

Per l'investitore non residente è utile considerare l'intero ciclo dell'immobile: acquisto, anni di possesso, eventuale locazione e vendita. Ognuna di queste fasi può generare obblighi distinti e la mancata locazione non implica necessariamente assenza di imposizione, poiché per le persone fisiche possono operare le regole di imputazione previste dall'IRNR.

9.4 Convenzioni contro le doppie imposizioni

La legge interna deve essere letta insieme alla convenzione applicabile. Una convenzione può attribuire potestà impositiva esclusiva a uno Stato, riconoscere potestà concorrente o limitare l'aliquota applicabile alla fonte. Per i rapporti Italia-Spagna assume quindi rilievo la Convenzione bilaterale, che sarà richiamata nei casi pratici e nella parte sulle successioni internazionali.

Il metodo corretto consiste nel qualificare prima il reddito secondo la normativa interna e poi verificare se la convenzione limita o modifica la potestà impositiva spagnola. La convenzione non crea normalmente un'imposta che la legge interna non prevede; opera invece come strumento di ripartizione e coordinamento tra gli Stati.

9.5 Dividendi, interessi e royalties

La qualificazione del pagamento, la residenza del beneficiario effettivo, l'eventuale partecipazione societaria e la convenzione applicabile devono essere verificati prima di determinare ritenuta ed esenzione. In ambito UE possono inoltre operare regimi derivanti dalle direttive europee, quando ne ricorrono i presupposti.

Capitolo 10 – IVA e commercio nazionale e internazionale

L'IVA spagnola è disciplinata principalmente dalla Ley 37/1992. La prima verifica da compiere è territoriale: ai fini IVA, il territorio di applicazione dell'imposta comprende Penisola e Isole Baleari, mentre le Isole Canarie sono escluse e applicano l'IGIC. Ceuta e Melilla restano anch'esse fuori dal territorio IVA.

Una corretta fattura richiede quindi di rispondere in sequenza a tre domande: quale operazione è stata effettuata; dove si considera territorialmente realizzata; quale trattamento fiscale consegue a tale localizzazione. Applicare automaticamente l'IVA spagnola perché il fornitore è stabilito in Spagna è uno degli errori più frequenti nelle operazioni internazionali.

10.1 Operazioni interne

Le cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate da imprenditori o professionisti nel territorio di applicazione dell'imposta sono soggette alle regole IVA, salvo esenzioni o regimi speciali. Il tipo generale è il 21%, con tipi ridotti e superridotti per operazioni individuate dalla legge.

La soggezione all'IVA non significa necessariamente che il fornitore debba addebitare l'imposta in fattura. Esenzioni, inversione contabile e regole speciali possono modificare il meccanismo di applicazione. È quindi opportuno distinguere sempre tra operazione soggetta, operazione esente e operazione non localizzata nel territorio di applicazione dell'imposta.

10.2 Operazioni intracomunitarie

Nelle operazioni B2B tra operatori di diversi Stati membri occorre verificare status del cliente, validità del numero IVA, trasporto e requisiti documentali. L'iscrizione nel Registro de Operadores Intracomunitarios e il controllo VIES assumono particolare rilievo, ma non sostituiscono l'analisi sostanziale dell'operazione.

Per le cessioni intracomunitarie di beni la prova del trasporto verso un altro Stato membro è un elemento centrale. Nei servizi B2B, invece, la regola generale di localizzazione conduce frequentemente all'applicazione dell'inversione contabile nello Stato del cliente. Beni e

servizi non devono quindi essere trattati come se seguissero lo stesso schema.

10.3 Importazioni ed esportazioni

Le cessioni verso territori terzi possono beneficiare dell'esenzione prevista per le esportazioni quando ne ricorrono i requisiti; l'ingresso di beni da territori terzi costituisce invece importazione. Le Canarie, pur appartenendo al territorio doganale dell'Unione, sono fuori dal territorio IVA: i flussi Penisola-Canarie non devono quindi essere descritti come normali cessioni intracomunitarie.

Nel commercio di beni la documentazione doganale deve essere coordinata con la fattura e con la prova dell'uscita o dell'ingresso della merce. L'errore di qualificare come intracomunitario un flusso con le Canarie può produrre contemporaneamente problemi IVA, IGIC e doganali.

10.4 Servizi B2B e B2C

Le regole di localizzazione dei servizi distinguono, in via generale, rapporti B2B e B2C, ma numerose categorie seguono regole speciali. Prima di applicare IVA, inversione contabile o un regime speciale è necessario identificare natura del servizio, status del destinatario e luogo rilevante ai fini dell'imposta.

10.5 Commercio elettronico – OSS e IOSS

I regimi OSS consentono, nei casi previsti, di dichiarare attraverso un unico Stato membro l'IVA dovuta in più Stati per determinate vendite a distanza e servizi B2C. L'IOSS riguarda le vendite a distanza di beni importati da territori o paesi terzi in spedizioni di valore intrinseco non superiore a 150,00 euro, salvo le esclusioni previste dalla normativa.

Per un'impresa che vende online, la piattaforma tecnologica non determina da sola il regime fiscale. Devono essere mappati luogo di partenza dei beni, Stato del consumatore, eventuale utilizzo di marketplace, valore delle spedizioni e responsabilità per l'importazione. Solo dopo questa ricostruzione è possibile stabilire se utilizzare OSS, IOSS o le procedure ordinarie.

10.6 Le Canarie nel commercio elettronico

Poiché le Canarie sono fuori dal territorio IVA, una vendita dalla Penisola alle Canarie o dalle Canarie alla Penisola richiede l'analisi delle regole di esportazione/importazione e, sul versante canario, dell'IGIC e dell'eventuale AIEM. La disciplina speciale sarà sviluppata nel Capitolo 18.

Capitolo 11 – Dichiarazioni e obblighi informativi

I modelli tributari non devono essere letti come un elenco di formulari da presentare automaticamente. Ogni modello presuppone un fatto, un'imposta, una qualifica soggettiva e una periodicità. La tabella operativa seguente individua i modelli più frequenti nella gestione di imprese, professionisti e investitori.

Una buona gestione fiscale parte quindi dal censimento degli obblighi e non dal calendario delle scadenze. Due società con forma giuridica identica possono presentare modelli differenti perché svolgono attività diverse, hanno dipendenti, pagano canoni, operano con l'estero o applicano regimi IVA differenti.

11.1 Principali modelli

- Modelo 036 – dichiarazione censuaria di alta, modifica e baja. Il Modelo 037 è stato soppresso dal 3 febbraio 2025.
- Modelos 111 e 190 – ritenute su determinate remunerazioni e relativo riepilogo annuale.
- Modelos 115 e 180 – ritenute su determinate locazioni di immobili urbani e riepilogo annuale.
- Modelo 130 – pagamento frazionato IRPF per attività in estimación directa quando ricorre l'obbligo.
- Modelos 200 e 202 – dichiarazione annuale e pagamenti frazionati dell'Impuesto sobre Sociedades.
- Modelos 303 e 390 – IVA periodica e, nei casi previsti, riepilogo annuale. Il Modelo 303 è un modello IVA e non un modello IGIC.
- Modelo 347 – dichiarazione informativa annuale di determinate operazioni con terzi, quando ricorrono i presupposti.
- Modelo 349 – dichiarazione riepilogativa di determinate operazioni intracomunitarie.
- Modelo 720 – dichiarazione informativa su determinate categorie di beni e diritti situati all'estero.
- Modelo 721 – dichiarazione informativa relativa a determinate monete virtuali situate all'estero.

11.2 Modelo 720

Il Modelo 720 riguarda tre grandi blocchi informativi: conti finanziari; valori, diritti, assicurazioni e rendite; immobili e diritti su

immobili situati all'estero. La soglia di 50.000,00 euro opera secondo le regole proprie di ciascun blocco. Negli anni successivi la ripresentazione dipende, tra l'altro, dall'incremento superiore a 20.000,00 euro rispetto all'ultima dichiarazione per la categoria interessata e dagli altri eventi dichiarativi previsti.

Il controllo deve essere svolto per blocchi e con riferimento alla titolarità o agli altri poteri rilevanti previsti dalla normativa. Non è corretto limitarsi al saldo complessivo del patrimonio estero. Particolare attenzione richiedono conti cointestati, partecipazioni, polizze e immobili posseduti in comunione.

Per persone giuridiche ed enti residenti e per stabili organizzazioni in Spagna di soggetti non residenti, il regolamento prevede specifiche esclusioni dall'obbligo quando i beni o diritti esteri interessati risultano registrati in contabilità in forma individualizzata e sufficientemente identificata secondo i requisiti propri di ciascuna categoria. L'eccezione deve quindi essere verificata separatamente per conti, valori e immobili e non può essere applicata in modo generico a qualsiasi attività estera.

Dopo la sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea C-788/19, il regime sanzionatorio originariamente collegato al Modelo 720 è stato profondamente modificato. L'obbligo informativo resta, ma non deve essere descritto utilizzando il precedente sistema di sanzioni dichiarato incompatibile con il diritto dell'Unione.

11.3 Modelo 721

Il Modelo 721 riguarda, in sintesi, monete virtuali situate all'estero rispetto alle quali il contribuente rientra nelle fattispecie informative previste dalla normativa. La soglia iniziale è pari a 50.000,00 euro secondo i criteri del modello. La mera detenzione in un wallet sul quale il contribuente mantiene direttamente le chiavi private richiede un'analisi diversa dalla custodia prestata da un soggetto terzo estero.

Nel settore delle cripto-attività la prima verifica non è quindi il valore, ma la struttura della custodia. Exchange, custodian e wallet non custodial possono condurre a conclusioni differenti. È opportuno conservare evidenza della piattaforma utilizzata, della localizzazione del prestatore quando rilevante e dei valori necessari alla verifica della soglia.

11.4 Obblighi statali e obblighi territoriali

La presenza di un'attività nelle Canarie impone di distinguere gli adempimenti statali AEAT dagli adempimenti propri dell'Administración Tributaria Canaria. Non è corretto trasferire automaticamente alla fiscalità canaria i modelli IVA della Penisola. La Parte VI contiene il quadro specifico IGIC/AIEM.

11.5 Metodo operativo

Per ogni contribuente è opportuno predisporre una matrice degli obblighi che indichi imposta, modello, periodicità, scadenza, modalità di pagamento e amministrazione competente. Questo metodo riduce il rischio di applicare modelli non pertinenti o di omettere adempimenti informativi non collegati a un versamento.

Una matrice efficace dovrebbe indicare anche il responsabile dell'adempimento, la fonte dei dati e il momento entro il quale la documentazione deve essere disponibile. In questo modo il calendario fiscale diventa uno strumento di processo e non un semplice promemoria delle date.

Riferimenti normativi essenziali della Parte III

- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.
- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes.
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, per gli obblighi censuari e informativi, con le successive modifiche.
- Normativa regolamentare e ordini ministeriali annualmente applicabili ai singoli modelli.

PARTE IV – INVESTIRE IN IMMOBILI IN SPAGNA

L'investimento immobiliare in Spagna richiede una lettura coordinata di fiscalità statale, tributi ceduti alle Comunità Autonome, imposizione locale, disciplina civilistica e urbanistica e, quando l'investitore non è residente, IRNR e convenzioni internazionali. In questa Parte l'analisi segue il ciclo dell'investimento: acquisto, possesso o locazione e vendita.

Capitolo 12 – Acquistare un immobile in Spagna

12.1 Prima distinzione: immobile nuovo o usato

La prima verifica fiscale riguarda la natura della cessione. In termini generali, la prima consegna di un fabbricato effettuata da un imprenditore nell'ambito dell'attività è soggetta a IVA, mentre le seconde e successive consegne sono normalmente esenti da IVA e ricadono nella modalidad Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO), salvo i casi di rinuncia all'esenzione e le altre regole speciali. La qualificazione concreta dell'operazione deve essere verificata prima della firma.

12.2 IVA, TPO e AJD

L'acquisto di un'abitazione nuova soggetta a IVA sconta, in via generale, il tipo ridotto del 10%, ferme restando le fattispecie alle quali si applicano tipi differenti. Alla escritura soggetta a IVA può inoltre accompagnarsi la cuota gradual di Actos Jurídicos Documentados (AJD), secondo la normativa e l'aliquota della Comunidad Autónoma competente. Nell'acquisto di un immobile usato soggetto a TPO, l'aliquota è invece determinata dalla normativa autonomica applicabile e può variare sensibilmente sul territorio nazionale.

Ne consegue che non è corretto indicare un'unica percentuale di imposta per «comprare casa in Spagna»: occorre conoscere ubicazione, natura dell'immobile, qualità del venditore e caratteristiche dell'acquirente.

12.3 Valor de referencia e base imponibile

Per gli immobili soggetti a TPO, l'art. 10 del testo refundido dell'ITPAJD assume come base imponibile il valor de referencia previsto dalla normativa catastale, salvo che il valore dichiarato o il prezzo pattuito sia superiore. Il valor de referencia non coincide con il valor catastral. La STC 13/2026, de 12 de febrero de 2026 (ECLI:ES:TC:2026:13), ha ritenuto costituzionalmente legittimo questo sistema di quantificazione oggettiva, sottolineando anche i meccanismi previsti per contestare il valore nei procedimenti stabiliti dalla legge.

12.4 Acquisto da persona fisica o tramite società

L'intestazione dell'immobile a una società non produce automaticamente un risparmio fiscale. Devono essere confrontati almeno: imposizione all'acquisto, deducibilità dei costi, tassazione dei redditi e della futura plusvalenza, finanziamento, uso personale dell'immobile, eventuali operazioni vincolate e modalità di estrazione della liquidità dalla società.

Per una società immobiliare assume particolare importanza la distinzione tra attività economica e entidad patrimonial. Ai fini dell'IS, la mera intestazione di immobili non trasforma necessariamente la società in impresa operativa; la qualificazione va verificata sulla base dell'art. 5 LIS e dell'effettiva organizzazione dell'attività.

12.5 Acquirente non residente

Il non residente può acquistare immobili in Spagna. In pratica sono essenziali l'identificazione fiscale, la tracciabilità dei fondi, gli adempimenti antiriciclaggio e la corretta organizzazione degli obblighi tributari successivi. Il NIE è uno strumento identificativo e non rende, da solo, il titolare fiscalmente residente in Spagna.

12.6 Costi accessori e due diligence

- Notaio e Registro de la Propiedad.
- Imposte indirette applicabili: IVA/AJD oppure TPO, secondo il caso e la Comunidad Autónoma.
- Eventuali costi di finanziamento, perizia e garanzie.
- Verifica della titolarità, delle cargas registrali e della situazione catastale.

- Verifica urbanistica, licenze, eventuali procedimenti e destinazione d'uso.
- Situazione condominiale e certificazioni richieste.
- Situazione locativa e, se rilevante, possibilità di utilizzo turistico.
- Analisi fiscale dell'intestazione a persona fisica o società prima dell'acquisto.

12.7 Matrice pratica dell'acquirente

Persona fisica residente: l'acquisto entra nel patrimonio personale e i successivi redditi e plusvalenze confluiscono nell'IRPF. Persona fisica non residente: i redditi di fonte spagnola ricadono nell'IRNR e la vendita è soggetta alla specifica ritenuta del 3%. Società operativa: l'immobile deve essere coerente con l'attività e i risultati confluiscono nell'IS. Società patrimoniale: resta soggetta all'IS, ma non beneficia dei tipi ridotti riservati a microimprese, ERD e nuove attività nei casi esclusi dalla legge.

Capitolo 13 – Possesso e locazione

13.1 Tributi durante il possesso

La proprietà di un immobile può generare obblighi anche in assenza di vendita. Tra questi rientrano l'Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), tributo locale, e gli eventuali obblighi reddituali del proprietario residente o non residente. Possono inoltre rilevare tributi o prestazioni locali e, per patrimoni di determinate dimensioni, le imposte patrimoniali applicabili al caso concreto.

13.2 Locazione abitativa della persona fisica residente

Per il proprietario persona fisica residente, la locazione di un immobile destinato a vivienda genera normalmente rendimientos del capital inmobiliario, salvo che ricorrano i requisiti per qualificarla come attività economica. Dal reddito lordo sono deducibili, nei limiti e alle condizioni di legge, costi quali interessi e spese di finanziamento, riparazione e conservazione, determinati tributi e l'ammortamento.

13.3 Riduzioni IRPF per locazione abitativa

Per i nuovi contratti ai quali si applica l'attuale art. 23.2 LIRPF, la riduzione ordinaria del rendimento netto positivo è del 50%, elevabile al 60%, 70% o 90% soltanto quando ricorrono i requisiti specifici previsti dalla legge. Per i contratti conclusi prima dell'entrata in vigore della riforma della Ley 12/2023 opera il regime transitorio della disposizione transitoria 38ª LIRPF, che mantiene, quando ne ricorrono i presupposti, la riduzione del 60%. Data e disciplina applicabile al contratto devono quindi essere sempre ricostruite prima del calcolo.

Le percentuali non devono quindi essere applicate in modo automatico: data del contratto, ubicazione dell'immobile e condizioni dell'operazione sono determinanti.

13.4 Quando la locazione è attività economica

Ai fini IRPF, la locazione immobiliare è considerata attività economica, secondo l'art. 27.2 LIRPF, quando per l'ordinazione dell'attività è utilizzata almeno una persona con contratto di lavoro e a tempo pieno. Negli alloggi turistici, tuttavia, la prestazione di servizi propri dell'industria alberghiera può condurre alla qualificazione come attività economica secondo l'art. 27.1 anche senza ricondurre il

caso allo schema tipico dell'art. 27.2. Occorre quindi analizzare i servizi effettivamente prestati.

13.5 Proprietario non residente

Il proprietario non residente è soggetto all'IRNR per i redditi immobiliari di fonte spagnola. La disciplina distingue i contribuenti ai quali è consentita la deduzione di determinate spese da quelli soggetti alla regola del reddito lordo. Le riduzioni dell'art. 23.2 LIRPF previste per la locazione abitativa dei residenti non si trasferiscono automaticamente all'IRNR e, in via generale, non sono applicabili al reddito locativo del non residente.

Quando l'immobile urbano resta a disposizione del proprietario persona fisica non residente, può sorgere un reddito imputato secondo le regole dell'IRNR, anche in assenza di un canone effettivamente percepito.

13.6 Locazione tramite società

Se l'immobile appartiene a una società, canoni e costi confluiscono nel risultato societario e nella base imponibile IS secondo le regole applicabili. Occorre però verificare se esiste una vera attività economica o se la società è patrimoniale. L'uso privato dell'immobile da parte del socio o dell'amministratore richiede particolare attenzione, anche ai fini delle operazioni vincolate.

13.7 Locazioni turistiche

Le locazioni turistiche richiedono una qualificazione autonoma. Se non vengono prestati servizi propri dell'industria alberghiera e non ricorrono i presupposti dell'attività economica, i canoni possono qualificarsi come rendimenti del capitale immobiliare. Se vengono prestati servizi alberghieri, la qualificazione può invece essere quella di attività economica. Nei periodi in cui l'immobile resta a disposizione del proprietario persona fisica, può inoltre sorgere l'imputazione di reddito immobiliare nei casi previsti dalla legge. La disciplina amministrativa e turistica territoriale resta distinta dalla qualificazione fiscale.

13.8 Confronto operativo

- Persona fisica residente: IRPF; possibili riduzioni per locazione abitativa quando ne ricorrono i requisiti.
- Persona fisica non residente: IRNR sui redditi spagnoli e regole specifiche per spese e aliquota.
- Società operativa: redditi e costi nell'IS, con necessità di coerenza con l'attività economica.
- Società patrimoniale: tassazione societaria ma senza alcuni regimi agevolati; attenzione all'uso personale e alle operazioni con soci.

Capitolo 14 – Vendere un immobile

14.1 Plusvalenza della persona fisica residente

Per una persona fisica residente, la vendita genera in via generale una ganancia o pérdida patrimonial determinata confrontando valore di trasmissione e valore di acquisizione secondo le regole dell'IRPF, tenendo conto dei costi e delle componenti fiscalmente rilevanti. La plusvalenza confluisce normalmente nella base del risparmio.

14.2 Abitazione principale e reinvestimento

La legge prevede, a determinate condizioni, l'esenzione della plusvalenza derivante dalla cessione dell'abitazione abituale quando l'importo ottenuto viene reinvestito nell'acquisto o riabilitazione di una nuova abitazione abituale entro i termini previsti. Se il reinvestimento è parziale, l'esenzione è proporzionale.

14.3 Contribuenti con più di 65 anni

La plusvalenza derivante dalla trasmissione dell'abitazione abituale da parte di contribuenti con più di 65 anni può essere esente dall'IRPF quando ricorrono le condizioni previste dalla normativa. La regola non deve essere estesa automaticamente a qualsiasi immobile posseduto dal contribuente: natura di vivienda habitual e requisiti temporali devono essere verificati.

14.4 Venditore non residente e ritenuta del 3%

Quando un immobile situato in Spagna è ceduto da un contribuente IRNR che opera senza stabile organizzazione, l'acquirente deve, in via generale, trattenere e versare il 3% del corrispettivo quale pagamento a conto dell'imposta del venditore. La ritenuta non è l'imposta definitiva: il venditore determina la plusvalenza e liquida l'IRNR, potendo emergere un saldo da versare o un rimborso.

14.5 IIVTNU – plusvalía municipal

La vendita di un terreno di natura urbana può generare l'Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), tributo comunale distinto dall'IRPF, dall'IRNR o dall'IS sulla plusvalenza economica. Dopo le riforme conseguenti alla giurisprudenza costituzionale, la normativa consente di tenere conto

dell'incremento reale nei termini previsti dalla legge e non assoggetta a imposta i casi nei quali non esiste incremento di valore del terreno.

14.6 Vendita da parte di una società

Se il venditore è una società residente, il risultato della cessione confluisce nella base imponibile dell'IS. Per una società patrimoniale l'aliquota ordinaria e l'esclusione da determinati regimi ridotti possono incidere significativamente sul risultato netto. Occorre inoltre distinguere la vendita dell'immobile dalla vendita delle partecipazioni della società proprietaria: sono operazioni giuridicamente e fiscalmente diverse.

14.7 Costi e valore fiscale

Prima di stimare la tassazione della vendita è necessario ricostruire il costo fiscale dell'immobile: prezzo originario, imposte e spese inerenti all'acquisto, investimenti e migliorie, ammortamenti fiscalmente rilevanti e costi della cessione. Una simulazione basata soltanto sulla differenza tra prezzo di acquisto e prezzo di vendita può essere errata.

14.8 Checklist prima della vendita

- Identificare residenza fiscale e natura del venditore.
- Ricostruire costo e valore fiscale dell'immobile con documentazione.
- Verificare eventuale esenzione per vivienda habitual, reinvestimento o over 65.
- Stimare IRPF, IRNR o IS sulla plusvalenza.
- Calcolare l'eventuale IIVTNU comunale.
- Se il venditore è non residente, gestire la ritenuta del 3% e la successiva liquidazione.
- Verificare effetti IVA/TPO nei casi particolari e la posizione dell'acquirente.
- Per immobili nelle Canarie, coordinare l'analisi con la Parte VI.

Caso pratico – stesso immobile, quattro proprietari

Un appartamento destinato alla locazione può produrre risultati fiscali molto diversi a seconda del proprietario. La persona fisica residente può accedere, per la locazione abitativa, alle riduzioni IRPF se ne ricorrono i requisiti; il non residente applica l'IRNR e deve verificare il regime di deduzione dei costi; una società operativa

determina il risultato nell'IS; una società patrimoniale resta nell'IS ma non accede a determinati tipi ridotti. La scelta dell'intestazione deve quindi precedere l'acquisto e non essere valutata soltanto al momento della vendita.

Riferimenti normativi essenziali della Parte IV

- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del IRPF, in particolare artt. 23, 27 e disciplina delle ganancias patrimoniales.
- Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, texto refundido de la Ley del IRNR, in particolare art. 25.2 per la ritenuta del 3%.
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del IVA.
- Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, texto refundido dell'ITPAJD, in particolare art. 10 sul valor de referencia.
- Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, per IBI e IIVTNU.
- Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda, per le modifiche alle riduzioni IRPF sulle locazioni abitative.
- Normativa autonomica applicabile a TPO/AJD e normativa territoriale sulle locazioni turistiche.

PARTE V – SUCCESSIONI E PATRIMONIO

Le successioni e le donazioni in Spagna richiedono di distinguere due piani che non devono essere confusi: la legge civile che regola la successione e la disciplina tributaria dell'Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD). Nelle successioni internazionali questa distinzione è essenziale: la legge applicabile alla successione può essere individuata dal Regolamento (UE) n. 650/2012, mentre l'imposizione resta disciplinata dalle norme fiscali nazionali e territoriali pertinenti.

Capitolo 15 – Successioni e donazioni in Spagna

15.1 Struttura dell'Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

L'ISD è un'imposta diretta che grava sugli incrementi patrimoniali ottenuti a titolo gratuito da persone fisiche. Rientrano nel tributo, tra l'altro, le acquisizioni mortis causa, le donazioni e determinate somme percepite dai beneficiari di assicurazioni sulla vita. Gli incrementi gratuiti conseguiti da società ed enti non sono assoggettati all'ISD ma seguono, in linea generale, la disciplina dell'Impuesto sobre Sociedades.

15.2 Soggetto passivo e base dell'imposta

Nelle successioni il contribuente è l'erede o il legatario per quanto acquisito; nelle donazioni è il donatario. La determinazione dell'imposta richiede di ricostruire il valore netto dell'acquisizione individuale, tenendo conto delle regole di valutazione, dei debiti e degli oneri deducibili, delle riduzioni applicabili, della tariffa e dei coefficienti collegati al patrimonio preesistente e al grado di parentela, nonché delle agevolazioni territoriali eventualmente spettanti.

15.3 Obbligazione personale e obbligazione reale

Il contribuente fiscalmente residente in Spagna è soggetto all'ISD per obbligazione personale, quindi in relazione all'acquisizione gratuita indipendentemente dal luogo in cui si trovano i beni e i diritti. Il contribuente non residente è invece soggetto per obbligazione reale con riferimento ai beni e diritti situati, esercitabili o da adempiere in Spagna e alle ulteriori fattispecie previste dalla legge. Residenza dell'erede e residenza del causante svolgono quindi funzioni diverse e non devono essere confuse.

15.4 Il ruolo delle Comunità Autonome

L'ISD è un tributo statale il cui rendimento è ceduto alle Comunità Autonome di regime comune secondo specifici punti di collegamento. Le Comunità Autonome possono esercitare competenze normative su importanti elementi dell'imposta, con la conseguenza che il carico effettivo può essere molto diverso da un territorio all'altro. Per questo motivo non è corretto parlare di una sola "aliquota spagnola" sulle successioni.

15.5 Punti di collegamento nelle successioni mortis causa

Per i contribuenti residenti in Spagna, nelle acquisizioni mortis causa il rendimento è attribuito alla Comunidad Autónoma nella quale il causante aveva la propria residenza abituale alla data del devengo. Ai fini dell'ISD, la residenza autonomica viene individuata, in primo luogo, considerando il territorio nel quale la persona ha trascorso il maggior numero di giorni nei cinque anni immediatamente precedenti, computati secondo l'art. 28 della Ley 22/2009.

15.6 Punti di collegamento nelle donazioni

Nelle donazioni di immobili assume rilievo, in linea generale, la Comunidad Autónoma nella quale l'immobile è situato; per le donazioni degli altri beni e diritti a favore di soggetti residenti in Spagna rileva la residenza abituale del donatario, secondo le regole della Ley 22/2009. Le operazioni che comprendono beni di natura o ubicazione differente richiedono una verifica specifica dei punti di collegamento.

15.7 Non residenti e normativa autonomica

La disciplina dei non residenti è stata profondamente modificata dopo la sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea del 3 settembre 2014, causa C-127/12. La disposizione aggiuntiva seconda della Ley 29/1987 consente, nelle fattispecie da essa regolate, l'applicazione della normativa della Comunidad Autónoma individuata dai relativi criteri di collegamento. In particolare, se il causante era non residente, rileva normalmente la Comunidad Autónoma nella quale si trova il maggior valore dei beni e diritti dell'asse ereditario situati in Spagna; se non esistono beni o diritti in Spagna, la disposizione individua la normativa autonomica in funzione della residenza del contribuente. Se il causante era residente

in una Comunidad Autónoma, il contribuente non residente può applicare la normativa propria di quella Comunidad.

15.8 Termine e adempimenti

Nelle successioni mortis causa il termine ordinario di presentazione dell'ISD è di sei mesi dalla data del decesso. La normativa consente di chiedere la proroga nei termini previsti dal regolamento. Nelle donazioni il termine è più breve e deve essere verificato in funzione dell'amministrazione competente e della normativa applicabile. La corretta individuazione dell'ufficio competente deve precedere la presentazione.

15.9 Documentazione essenziale

- Certificato di morte e documentazione relativa alle ultime volontà.
- Testamento o titolo successorio applicabile; in mancanza, documentazione della successione legittima.
- Documentazione identificativa di causante, eredi e legatari.
- Inventario e valorizzazione dei beni e diritti, con prova di debiti e oneri deducibili.
- Documentazione bancaria, societaria, immobiliare e assicurativa rilevante.
- Per successioni transfrontaliere, documenti esteri, traduzioni e formalità di autenticazione quando necessarie.

15.10 Donazioni: pianificazione e cautela

Una donazione produce effetti immediati e può generare conseguenze non soltanto per l'ISD del donatario, ma anche per il donante: la cessione gratuita di un bene può, ad esempio, determinare una ganancia patrimonial nell'IRPF del donante secondo le regole generali. Prima di utilizzare la donazione come strumento di pianificazione successoria è quindi necessario valutare congiuntamente ISD, IRPF, eventuale imposizione locale e disciplina civilistica.

Capitolo 16 – Successioni internazionali Italia–Spagna

16.1 Tre domande diverse

In una successione Italia–Spagna occorre rispondere separatamente a tre domande: quale legge civile regola la successione; quale Stato o autorità è competente a trattarla; dove e secondo quali regole sorge l'imposizione fiscale. Confondere questi tre piani è una delle principali fonti di errore nelle successioni transfrontaliere.

16.2 Regolamento europeo n. 650/2012

Per le successioni aperte dal 17 agosto 2015, il Regolamento (UE) n. 650/2012 individua come criterio generale la residenza abituale del defunto al momento della morte. Salvo le eccezioni previste, la legge dello Stato di residenza abituale regola l'intera successione. Il Regolamento adotta quindi un principio di unità della successione, indipendentemente dalla natura mobiliare o immobiliare dei beni e dal luogo in cui essi si trovano.

16.3 Professio iuris

Il Regolamento consente a una persona di scegliere, per regolare l'intera successione, la legge dello Stato di cui possiede la cittadinanza al momento della scelta o al momento della morte. Per un cittadino italiano residente in Spagna, una valida scelta della legge italiana può quindi modificare la legge civile applicabile alla successione. Tale scelta non trasferisce però, di per sé, la potestà tributaria da uno Stato all'altro.

16.4 Il Regolamento non disciplina le imposte

Il Regolamento n. 650/2012 esclude espressamente dal proprio ambito le materie fiscali, doganali e amministrative. Stabilire che una successione è regolata civilisticamente dalla legge italiana o spagnola non determina quindi automaticamente dove debba essere pagata l'imposta di successione.

16.5 Italia–Spagna: attenzione alla Convenzione del 1977

La Convenzione tra Spagna e Italia firmata nel 1977 e in vigore dal 1980 è una convenzione contro la doppia imposizione in materia di imposte sul reddito. Non è una convenzione generale sulle imposte di successione. Pertanto non deve essere utilizzata come se ripartisse

automaticamente tra Italia e Spagna la potestà impositiva sull'ISD o sull'imposta italiana sulle successioni. La doppia imposizione successoria deve essere analizzata sulla base delle rispettive normative interne e degli eventuali meccanismi di credito o detrazione applicabili.

16.6 Erede residente in Spagna

Se l'erede è fiscalmente residente in Spagna, l'art. 6 della Ley 29/1987 prevede l'obbligazione personale: l'acquisizione può quindi rientrare nell'ISD spagnolo anche quando i beni ereditati si trovano all'estero. Occorre poi verificare la normativa autonomica applicabile, la tassazione eventualmente subita nello Stato estero e i meccanismi spagnoli per attenuare la doppia imposizione internazionale.

16.7 Erede non residente e beni in Spagna

Se l'erede non è residente in Spagna, l'obbligazione reale può assoggettare a ISD i beni e diritti situati, esercitabili o da adempiere in territorio spagnolo. Per un erede residente in Italia che riceva un immobile situato in Spagna, la posizione spagnola deve quindi essere esaminata anche se il causante e la restante eredità sono collegati all'Italia.

16.8 Causante residente in Spagna e erede in Italia

Quando il causante era residente in una Comunidad Autónoma spagnola e l'erede è non residente, la disposizione aggiuntiva seconda della Ley 29/1987 consente al contribuente non residente, nelle condizioni previste, di applicare la normativa propria della Comunidad Autónoma di residenza del causante. L'eventuale imposizione italiana deve essere verificata separatamente secondo la normativa italiana vigente.

16.9 Causante residente in Italia e beni in Spagna

Se il causante era non residente in Spagna ma l'asse comprende beni o diritti situati in Spagna, occorre verificare l'obbligazione reale degli eredi non residenti o l'obbligazione personale degli eredi residenti. Ai fini della normativa autonomica spagnola, la disposizione aggiuntiva seconda della Ley 29/1987 collega, in determinate successioni con causante non residente, la normativa applicabile alla Comunidad

Autónoma nella quale si trova il maggior valore dei beni e diritti ereditari situati in Spagna.

16.10 Immobili: localizzazione e registrazione

Gli immobili richiedono particolare attenzione perché la loro ubicazione rileva sia per diversi profili fiscali sia per gli adempimenti notarili e registrali. Il fatto che la legge civile applicabile all'intera successione sia quella di un altro Stato non elimina gli adempimenti necessari per iscrivere in Spagna il trasferimento mortis causa di un immobile spagnolo.

16.11 Certificato successorio europeo

Il Regolamento n. 650/2012 ha introdotto il Certificato successorio europeo, destinato a consentire a eredi, legatari, esecutori testamentari e amministratori dell'eredità di provare in un altro Stato membro la propria qualità e i propri poteri. È uno strumento particolarmente utile nelle successioni con beni distribuiti tra Italia e Spagna, ma non sostituisce gli adempimenti fiscali nazionali.

16.12 Metodo operativo per una successione Italia–Spagna

- Determinare la residenza abituale del causante al momento della morte.
- Verificare cittadinanza e presenza di una professio iuris valida.
- Individuare la legge civile applicabile alla successione secondo il Regolamento n. 650/2012.
- Ricostruire residenza fiscale di ciascun erede e localizzazione di ogni bene o diritto.
- Determinare separatamente gli obblighi fiscali in Spagna e in Italia.
- Individuare, per l'ISD spagnolo, l'amministrazione competente e la normativa autonomica applicabile.
- Verificare eventuali imposte assolte all'estero e i meccanismi interni contro la doppia imposizione.
- Coordinare dichiarazioni fiscali, atti notarili, documentazione bancaria e registrazione degli immobili.

Caso pratico – cittadino italiano residente in Spagna

Un cittadino italiano residente abitualmente in Spagna può aver scelto nel testamento la legge italiana per regolare la propria successione. Questa scelta può determinare la disciplina civilistica

applicabile, ma non significa che gli eredi siano automaticamente esclusi dall'ISD spagnolo. La posizione tributaria dipenderà, tra l'altro, dalla residenza degli eredi, dalla localizzazione dei beni e dalle regole dell'ISD. È quindi necessario mantenere distinti il "diritto successorio applicabile" e il "diritto tributario applicabile".

Riferimenti normativi essenziali della Parte V

- Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
- Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
- Ley 22/2009, de 18 de diciembre, in particolare artt. 28 e 32 sui punti di collegamento territoriali.
- Regolamento (UE) n. 650/2012 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 4 luglio 2012, sulle successioni transfrontaliere e sul Certificato successorio europeo.
- Normativa propria della Comunidad Autónoma applicabile al singolo caso.
- Per i rapporti Italia–Spagna, normativa fiscale interna dei due Stati; la Convenzione bilaterale del 1977 riguarda le imposte sul reddito e non costituisce una convenzione generale sulle imposte di successione.

PARTE VI – LE ISOLE CANARIE: IL REGIME SPECIALE

Le Isole Canarie appartengono alla Spagna e all'Unione europea, ma presentano un regime economico e fiscale proprio. Questa Parte non ripete la disciplina generale esposta nei capitoli precedenti: per ciascun tema parte dalla regola spagnola e individua esclusivamente la deviazione o l'incentivo canario rilevante.

Capitolo 17 – Perché le Canarie sono fiscalmente diverse

17.1 Il Régimen Económico y Fiscal de Canarias

Il Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF) è il quadro speciale che, in ragione della condizione ultraperiferica dell'arcipelago, integra la disciplina tributaria spagnola con strumenti propri. La sua fonte centrale è la Ley 19/1994, insieme alla Ley 20/1991 e alla normativa autonomica che disciplina, tra l'altro, IGIC e AIEM.

17.2 Regione ultraperiferica dell'Unione europea

L'art. 349 TFUE riconosce le specificità delle regioni ultraperiferiche, tra cui le Canarie. La lontananza, l'insularità e altri vincoli strutturali giustificano misure specifiche, ma gli incentivi devono comunque coordinarsi con il diritto dell'Unione e, quando pertinente, con la disciplina degli aiuti di Stato.

17.3 Regola generale spagnola e particolarità canaria

- IVA: nella Penisola e nelle Baleari opera l'IVA; nelle Canarie opera l'IGIC.
- Impuesto sobre Sociedades: resta l'imposta societaria statale, ma il REF introduce strumenti come ZEC e RIC.
- Commercio di beni: le Canarie sono nel territorio doganale dell'Unione ma fuori dal territorio IVA, con conseguenze per importazioni, esportazioni e commercio elettronico.
- Fiscalità personale e immobiliare: IRPF, IRNR e IS restano tributi statali, ai quali si affiancano peculiarità autonome e del REF.
- Successioni e donazioni: la disciplina statale dell'ISD è integrata dalle agevolazioni approvate dalla Comunidad Autónoma de Canarias.

17.4 Non è un sistema fiscale separato

Il REF non trasforma le Canarie in una giurisdizione fiscale distinta dalla Spagna. Una società canaria è una società spagnola; una persona residente nelle Canarie è fiscalmente residente in Spagna se soddisfa i criteri nazionali. La specialità riguarda determinati tributi, incentivi e punti di collegamento.

Il REF deve essere letto come un sistema di specialità inserito nell'ordinamento spagnolo. Una società canaria continua ad applicare l'Impuesto sobre Sociedades e una persona fisica residente applica l'IRPF; la particolarità nasce soltanto quando una norma del REF o della Comunidad Autónoma introduce un trattamento specifico.

Il metodo operativo è quindi sempre lo stesso: individuare la regola generale spagnola, verificare l'eventuale specialità canaria e controllarne requisiti, limiti e adempimenti. Questo evita di attribuire automaticamente a qualsiasi attività svolta nell'arcipelago benefici che spettano soltanto a determinate operazioni o soggetti.

Capitolo 18 – IGIC e AIEM

18.1 Dall'IVA all'IGIC

La differenza più immediata rispetto alla Penisola è l'esclusione delle Canarie dal territorio di applicazione dell'IVA. Le operazioni territorialmente localizzate nell'arcipelago possono essere soggette all'Impuesto General Indirecto Canario (IGIC), disciplinato dalla normativa statale e autonomica del REF. Dal 21 ottobre 2025 è in vigore il Decreto Legislativo 1/2025 delle Canarie, che riunisce e armonizza la normativa autonomica su IGIC e AIEM.

La somiglianza strutturale con l'IVA aiuta a comprendere il meccanismo dell'IGIC, ma non autorizza a trasferire automaticamente aliquote, esenzioni e procedure. Per ogni operazione occorre verificare territorialità, soggetto passivo, eventuale esenzione e aliquota secondo la disciplina canaria vigente.

18.2 Aliquota generale e aliquote speciali

L'IGIC presenta una struttura di aliquote propria e non deve essere descritto come una semplice IVA ridotta. L'aliquota generale è il 7%, ma esistono tipi zero, ridotti, incrementati e specifici in funzione dell'operazione e del bene o servizio. Prima di fatturare occorre quindi verificare la classificazione concreta.

Per la fatturazione non è quindi corretto sostituire meccanicamente il 21% IVA con il 7% IGIC. Il tipo applicabile dipende dalla natura del bene o del servizio e può essere zero, ridotto, generale, incrementato o specifico. La classificazione dell'operazione viene prima della scelta dell'aliquota.

18.3 Operazioni Penisola–Canarie

Una cessione di beni dalla Penisola alle Canarie non è una normale cessione intracomunitaria. Sul versante IVA può assumere la configurazione di esportazione quando ne ricorrono i requisiti; l'ingresso nell'arcipelago costituisce importazione ai fini IGIC e può rilevare anche per l'AIEM. Analogamente, l'invio di beni dalle Canarie alla Penisola richiede il coordinamento tra uscita dal territorio IGIC e importazione nel territorio IVA.

Nei flussi di beni è essenziale stabilire chi assume il ruolo di importatore e chi sostiene imposte e costi di introduzione. Fattura commerciale, condizioni di resa e documentazione doganale devono essere coerenti; diversamente il cliente può ricevere oneri inattesi oppure il venditore può trovarsi responsabile di adempimenti non previsti.

Lo stesso principio vale nell'e-commerce: il luogo in cui si trova il sito o la piattaforma non determina il trattamento fiscale. Occorre seguire il movimento fisico del bene e ricostruire separatamente l'uscita dal territorio di origine e l'introduzione nelle Canarie.

18.4 Servizi

Per i servizi occorre applicare le regole di localizzazione e distinguere la posizione del prestatore e del destinatario. La mera circostanza che una delle parti sia nelle Canarie non consente di stabilire automaticamente se l'operazione debba essere fatturata con IGIC, IVA o senza imposta per inversione contabile.

18.5 AIEM

L'Arbitrio sobre Importaciones y Entregas de Mercancías en las Islas Canarias (AIEM) tutela determinate produzioni locali attraverso un prelievo applicabile ai prodotti compresi nelle categorie previste dalla normativa. Non colpisce indistintamente tutte le importazioni. L'individuazione della voce doganale e del prodotto è quindi essenziale.

Per verificare l'AIEM è centrale la classificazione doganale del prodotto. Una descrizione commerciale generica può non essere sufficiente: prodotti simili possono ricadere in voci differenti e ricevere un trattamento diverso. Per importazioni ricorrenti o significative conviene stabilizzare preventivamente la classificazione utilizzata.

18.6 ZEC e IGIC

L'appartenenza alla ZEC non rende tutte le operazioni della società esenti da IGIC. L'art. 47 Ley 19/1994 prevede specifiche esenzioni, tra cui determinate operazioni tra entità ZEC e importazioni effettuate da entità ZEC, con il relativo diritto alla deduzione o rimborso nei termini di legge. L'agevolazione va applicata operazione per operazione.

Capitolo 19 – Zona Especial Canaria (ZEC)

19.1 Funzione della ZEC

La Zona Especial Canaria è un regime fiscale speciale destinato a favorire l'insediamento di attività economiche effettive nelle Canarie. Non coincide con una forma societaria: una S.L. o S.A. spagnola può diventare entità ZEC se ottiene l'autorizzazione e l'iscrizione e mantiene i requisiti richiesti.

19.2 Aliquota del 4%

Il principale incentivo è l'aliquota del 4% dell'Impuesto sobre Sociedades applicabile alla parte di base imponibile derivante dalle operazioni materialmente ed effettivamente realizzate nell'ambito geografico ZEC, nei limiti e alle condizioni stabiliti dalla Ley 19/1994. Non è quindi corretto applicare il 4% all'intero risultato societario senza verificare origine e qualificazione dei redditi.

Il 4% è quindi il risultato dell'accesso a un regime autorizzato, non l'aliquota ordinaria delle società canarie. La semplice costituzione di una S.L. nell'arcipelago non produce alcun diritto al regime ZEC. Autorizzazione, iscrizione e mantenimento dei requisiti devono accompagnare l'intera vita agevolata dell'entità.

Prima di presentare un progetto ZEC è utile predisporre un conto economico prospettico che distingua attività ammesse, ricavi, costi, personale, investimenti e operazioni eventualmente estranee al perimetro agevolato. In questo modo il vantaggio fiscale viene confrontato con la struttura economica realmente necessaria.

19.3 Requisiti essenziali

Tra i requisiti strutturali figurano l'esercizio di attività ammesse, la presenza effettiva nell'arcipelago, l'investimento minimo e la creazione di occupazione. Almeno un amministratore o, nel caso di succursale, il rappresentante legale deve risiedere nelle Canarie.

L'investimento minimo è, in via generale, di 100.000,00 euro nelle isole di Gran Canaria e Tenerife e di 50.000,00 euro nelle isole di El Hierro, Fuerteventura, La Gomera, Lanzarote e La Palma, nei termini previsti dalla legge. Il requisito occupazionale è normalmente di

almeno 5 posti di lavoro nelle prime due isole e almeno 3 nelle altre, con mantenimento della media richiesta.

Investimento e occupazione devono essere considerati requisiti di sostanza e non semplici soglie formali. I beni devono essere coerenti con l'attività autorizzata e il personale deve corrispondere a esigenze operative effettive. Una struttura creata soltanto per raggiungere i minimi può risultare economicamente inefficiente e più difficile da mantenere.

19.4 Attività ammesse

La ZEC opera per le attività economiche incluse nell'allegato della Ley 19/1994, strutturato secondo la classificazione NACE Rev.2 e con le precisazioni contenute nello stesso allegato. Non è sufficiente scegliere formalmente un codice: l'attività effettiva deve coincidere con quella autorizzata. La memoria descrittiva presentata ai sensi dell'art. 31.2.f) è vincolante per l'entità, salvo variazione previamente autorizzata dal Consejo Rector.

Se il modello di business cambia in modo significativo, non è sufficiente modificare l'oggetto sociale o il censimento fiscale. Deve essere verificata la coerenza della nuova attività con l'autorizzazione ZEC e, quando necessario, occorre ottenere previamente la variazione prevista dal regime.

19.5 Amministratore residente

Il requisito di residenza riguarda almeno un amministratore e non tutti i componenti dell'organo amministrativo. La regola è specifica ZEC e non deve essere trasferita alla disciplina ordinaria delle società spagnole.

Il requisito dell'amministratore residente deve essere coordinato con la governance complessiva. La sua presenza non sostituisce personale, mezzi e attività effettive nell'arcipelago e, nei gruppi internazionali, deve essere letta insieme alle regole sulla residenza fiscale delle società e sulle operazioni infragruppo.

19.6 Dividendi, interessi e royalties

L'art. 45 Ley 19/1994 estende, alle condizioni previste, le esenzioni dell'art. 14.1.c) e h) TRLIRNR anche a percettori residenti in Stati non appartenenti all'Unione europea quando sussistono requisiti uguali o

equivalenti e le rendite siano corrisposte da un'entità ZEC e provengano da operazioni materialmente ed effettivamente realizzate nell'ambito geografico ZEC. Restano le esclusioni e cautele previste per territori privi di effettivo scambio di informazioni e per le altre fattispecie indicate dalla norma.

19.7 Durata e autorizzazioni

L'art. 29 Ley 19/1994, nella redazione introdotta dal Real Decreto-ley 8/2023, collega direttamente la temporalità della ZEC al quadro europeo degli aiuti di Stato. L'autorizzazione all'iscrizione nel ROEZEC ha come limite la data di cessazione della vigenza stabilita dall'art. 59 del Regolamento (UE) n. 651/2014, o dalla norma che lo sostituisca; gli incentivi ZEC possono essere fruiti per i sei anni immediatamente successivi alla fine della vigenza di tale quadro, con possibilità di ulteriore proroga se consentita dalla disciplina europea applicabile e previa comunicazione alla Commissione. Alla data di aggiornamento della presente guida, 18 settembre 2026, il riferimento operativo resta quindi collegato alla scadenza del quadro europeo vigente e non deve essere trasformato in una data immutabile: prima di una nuova domanda di iscrizione o di una pianificazione pluriennale occorre verificare l'art. 59 del Regolamento (UE) n. 651/2014 nella versione vigente e gli eventuali atti di proroga o sostituzione.

Capitolo 20 – Reserva para Inversiones en Canarias (RIC)

20.1 Logica della RIC

La RIC consente, alle condizioni dell'art. 27 Ley 19/1994, di ridurre la base imponibile destinando a una riserva indisponibile una parte degli utili prodotti nelle Canarie e successivamente materializzandola in investimenti qualificati. Per i soggetti dell'IS la riduzione può raggiungere il 90% degli utili non distribuiti provenienti da stabilimenti situati nelle Canarie, nei limiti legali.

La RIC ha una logica diversa dalla ZEC: collega il beneficio fiscale all'autofinanziamento e al reinvestimento. La riduzione ottenuta nell'esercizio della dotazione genera quindi obblighi negli anni successivi. Prima di dotare la riserva è opportuno avere già una strategia realistica di materializzazione.

Ridurre l'imposta senza conoscere gli investimenti che potranno assorbire la RIC può trasformare un beneficio immediato in un vincolo futuro. Per questo la pianificazione deve collegare utile disponibile, importo della dotazione, calendario degli investimenti e capacità finanziaria della società.

20.2 Dotazione e contabilizzazione

La riserva deve risultare contabilmente separata e con la denominazione prevista dalla normativa. La dotazione non coincide con l'investimento: genera l'obbligo successivo di materializzazione e mantenimento. Distribuzioni o utilizzi incompatibili possono determinare la perdita del beneficio.

20.3 Termine di materializzazione

La regola generale è un termine di tre anni, calcolato dalla data di devengo dell'imposta relativa all'esercizio nel quale la riserva è stata dotata. Per un esercizio coincidente con l'anno solare e riserva dotata con riferimento al 2026, la scadenza ordinaria di materializzazione è quindi il 31 dicembre 2029, salvo regole speciali.

Quando esistono RIC di più esercizi è opportuno mantenere un prospetto separato per annualità: importo dotato, quota già materializzata, termine residuo, investimento utilizzato, data di entrata in funzione e scadenza del mantenimento. La contabilità da

sola non sempre offre una lettura sufficientemente immediata di questi vincoli.

20.4 Investimenti ammissibili

La materializzazione può avvenire attraverso diverse categorie previste dalla legge: investimenti iniziali, determinati elementi patrimoniali, creazione di posti di lavoro collegata agli investimenti e forme di materializzazione indiretta. La qualificazione deve essere verificata prima dell'acquisto o dell'operazione, non a posteriori.

Prima di impegnare la spesa conviene verificare tre elementi: ammissibilità della categoria di investimento, localizzazione e utilizzo nelle Canarie, condizioni di entrata in funzione e mantenimento. Una verifica effettuata soltanto dopo l'acquisto può arrivare quando l'operazione non è più modificabile.

20.5 Mantenimento

Gli elementi nei quali si materializza la RIC devono restare in funzione nell'impresa per il periodo previsto dalla legge, normalmente cinque anni o la loro vita utile se inferiore, con regole specifiche per terreni e altri investimenti. Il rispetto del vincolo deve essere monitorato fino alla sua completa scadenza.

20.6 RIC e locazione residenziale

La Ley 6/2025, de 28 de julio, ha introdotto la disposizione aggiuntiva 15ª della Ley 19/1994, con effetti per i periodi d'imposta iniziati dal 1° gennaio 2025. Possono rientrare anche RIC dotate con utili di esercizi anteriori o successivi, purché resti rispettato il termine massimo di materializzazione dell'art. 27.4. La locazione deve avere carattere nuovo secondo la definizione legale e l'attività deve disporre di almeno una persona dipendente con contratto di lavoro a tempo pieno. La vivienda vacacional non rientra automaticamente in questa fattispecie.

La vivienda deve risultare effettivamente locata entro sei mesi dall'acquisto o dalla messa in condizioni di abitabilità. L'effettività della locazione è collegata alla data del contratto e deve essere comprovata dal pagamento delle somme esigibili alla stipula e, in ogni caso, delle prime due mensilità. Il periodo di mantenimento dell'investimento decorre dall'inizio effettivo della locazione; una

successiva vacanza fino a sei mesi può non interrompere il vincolo, ma ne prolunga la durata per il periodo di inutilizzo. Per gli immobili usati operano inoltre condizioni specifiche, più restrittive per i contribuenti che non soddisfano i requisiti dell'art. 101 LIS.

La nuova disciplina può essere rilevante anche per RIC già dotate in esercizi precedenti quando il termine di materializzazione dell'art. 27.4 non è ancora scaduto. La vivienda vacacional non deve essere confusa con questa via di materializzazione residenziale.

La nuova possibilità non rende qualsiasi acquisto abitativo una materializzazione valida. Acquisto, messa a disposizione dell'immobile, contratto di locazione, prova dei pagamenti e organizzazione dell'attività devono essere pianificati come parti dello stesso fascicolo fiscale.

20.7 Controllo operativo della RIC

- Anno di produzione dell'utile e anno di dotazione della riserva.
- Importo dotato e quota ancora da materializzare.
- Data ultima di materializzazione.
- Bene o investimento utilizzato e norma che ne consente la qualificazione.
- Data di entrata in funzione.
- Termine di mantenimento e data finale del vincolo.
- Eventuali cessioni, sostituzioni o interruzioni da verificare.

Capitolo 21 – Altri incentivi del REF

21.1 Deducciones por inversiones en Canarias

Il REF incrementa, per numerose deduzioni dell'Impuesto sobre Sociedades, intensità e limiti rispetto al regime generale. La disciplina canaria non deve tuttavia essere riassunta in una percentuale unica: occorre individuare la deduzione nazionale di riferimento, l'incremento canario applicabile e i limiti sulla quota.

Non esiste quindi una percentuale canaria unica applicabile a ogni investimento. La natura della spesa determina la deduzione di riferimento e solo successivamente si verifica l'incremento previsto dal REF. Ricerca e sviluppo, innovazione, produzioni audiovisive e altre fattispecie possono seguire regole e limiti differenti.

21.2 Regola di incremento

La normativa del REF prevede, in termini generali, maggiorazioni dei tipi di deduzione e dei limiti rispetto al regime comune, con meccanismi che possono comportare differenziali di 80% e 20 punti percentuali e limiti maggiorati sulla quota. Il calcolo va effettuato sulla specifica deduzione e sul periodo d'imposta interessato.

21.3 Compatibilità degli incentivi

ZEC, RIC e deduzioni non devono essere sommati meccanicamente. La compatibilità dipende dalla natura dell'investimento, dalla base imponibile o quota interessata, dai limiti del REF e, quando pertinente, dalla normativa europea sugli aiuti di Stato.

Quando un progetto può astrattamente accedere a più strumenti, la domanda non è soltanto se siano compatibili in diritto, ma quale combinazione sia economicamente utilizzabile. Base imponibile disponibile, quota d'imposta, tempi dell'investimento, occupazione e limiti agli aiuti possono rendere preferibile una struttura rispetto a un'altra.

21.4 Pianificazione prima dell'investimento

Gli incentivi canari sono particolarmente sensibili alla cronologia. È opportuno verificare prima dell'investimento quale strumento si intende utilizzare, quale soggetto sosterrà il costo, dove sarà

localizzato l’attivo e quali obblighi di mantenimento o occupazione ne deriveranno.

Una pianificazione corretta richiede anche di distinguere tra beneficio teorico e beneficio effettivamente utilizzabile. Una deduzione elevata può non produrre un vantaggio immediato se la quota disponibile è insufficiente o se operano limiti specifici; analogamente, un investimento compatibile con più incentivi deve essere attribuito in modo coerente evitando duplicazioni non consentite.

Per investimenti di importo significativo è utile predisporre prima dell’operazione una scheda che identifichi soggetto investitore, bene o spesa, localizzazione, incentivo ipotizzato, base di calcolo, limite applicabile, periodo di utilizzo e obblighi di mantenimento. La documentazione preventiva consente di verificare la sostenibilità fiscale dell’operazione prima che diventi irreversibile.

Capitolo 22 – Immobiliare nelle Canarie

22.1 Dalla disciplina generale alla disciplina canaria

Le regole civilistiche e reddituali descritte nella Parte IV continuano ad applicarsi. La peculiarità canaria riguarda soprattutto l'imposizione indiretta, gli incentivi REF e la normativa autonomica su turismo e abitazione.

Il primo passo resta quindi la qualificazione ordinaria dell'operazione: acquisto da privato o impresa, immobile nuovo o usato, destinazione abitativa o economica, utilizzo diretto o locazione. Solo dopo questa analisi si applicano IGIC, tributi autonomici ed eventuali incentivi REF.

22.2 Acquisto di immobile nuovo

Quando l'operazione è soggetta a imposizione indiretta canaria, il riferimento non è l'IVA peninsulare ma l'IGIC. Occorre inoltre verificare AJD e gli altri tributi ceduti secondo la normativa autonomica vigente. Aliquota e base imponibile dipendono dalla tipologia concreta dell'operazione.

Per confrontare correttamente due investimenti è utile costruire un costo complessivo di acquisizione che includa imposta indiretta, eventuale AJD, notaio, registro, consulenza e costi finanziari. La minore aliquota nominale di un tributo non coincide necessariamente con un investimento complessivamente più conveniente.

22.3 Immobile usato

Le trasmissioni onerose di immobili usati possono essere soggette a TPO secondo la normativa canaria. Anche qui il valor de referencia catastale può incidere sulla base imponibile secondo la disciplina statale dell'ITPAJD già esaminata nel Capitolo 12.

22.4 Società immobiliare e REF

La mera proprietà di immobili nelle Canarie non consente automaticamente di applicare ZEC, RIC o altri incentivi. La qualificazione dell'attività, l'effettiva organizzazione imprenditoriale e i requisiti specifici del beneficio devono essere verificati separatamente.

Una società che detiene immobili deve inoltre essere analizzata sotto il profilo dell'effettiva attività economica. La semplice intestazione societaria dell'immobile non trasforma un investimento patrimoniale in un'attività operativa e non consente di presumere l'accesso agli incentivi.

22.5 Locazione abitativa e RIC

La possibilità introdotta nel 2025 di materializzare RIC in determinati immobili destinati alla locazione abituale rende necessario coordinare il progetto immobiliare con i requisiti dell'art. 27 e della disposizione aggiuntiva quindicesima della Ley 19/1994. L'acquisto immobiliare e la materializzazione RIC non sono sinonimi.

Per l'investitore immobiliare è utile separare tre livelli di analisi. Il primo è il costo di ingresso, comprendente prezzo, imposte e spese accessorie. Il secondo è il rendimento durante il possesso, nel quale incidono canoni, costi di gestione, fiscalità del proprietario e periodi di mancata locazione. Il terzo è l'uscita, con la tassazione della plusvalenza e gli eventuali tributi locali. Il REF può incidere su alcuni di questi livelli, ma non sostituisce la valutazione economica complessiva.

Quando l'immobile è acquistato da una società occorre inoltre verificare se l'attività sia realmente economica o prevalentemente patrimoniale, come venga finanziato l'acquisto e in che modo i risultati saranno utilizzati o distribuiti. La mera possibilità di intestare l'immobile a una società non costituisce, da sola, una ragione fiscale sufficiente.

Se l'obiettivo è la locazione abitativa collegata alla RIC, la verifica deve precedere l'acquisto: disponibilità del termine di materializzazione, requisiti dell'immobile, organizzazione dell'attività, tempi per la locazione e documentazione dei pagamenti devono essere compatibili fin dall'origine. Un immobile economicamente interessante può non essere idoneo alla specifica finalità RIC.

Capitolo 23 – Vivienda vacacional nelle Canarie

23.1 Un quadro normativo profondamente rinnovato

La Ley 6/2025, de 10 de diciembre, de Ordenación Sostenible del Uso Turístico de Viviendas, è entrata in vigore il 13 dicembre 2025 e ha ridisegnato la disciplina canaria dell'uso turistico delle abitazioni. La Ley 7/2026, de 31 de julio, entrata in vigore il 15 agosto 2026, è successivamente intervenuta sul quadro normativo canario. Per le operazioni del 2026 occorre quindi verificare il testo vigente e le disposizioni transitorie applicabili, senza confondere le due date di entrata in vigore.

Il cambiamento interessa anche immobili già utilizzati a fini turistici. Prima di acquistare o proseguire l'attività occorre ricostruire la posizione amministrativa dell'alloggio, la compatibilità urbanistica, l'eventuale regime transitorio e i requisiti previsti dal testo vigente.

23.2 Presunzione di uso turistico

Ai sensi dell'art. 11 della Ley 6/2025, de 10 de diciembre, nella redazione vigente dopo le modifiche del 2026, salvo prova contraria si presume l'esistenza di attività ricettiva turistica abituale, tra gli altri casi previsti dalla norma, quando l'abitazione di uso residenziale è pubblicizzata o commercializzata attraverso canali di offerta turistica oppure quando vi si offre alloggio per un periodo continuativo pari o inferiore a 31 giorni, una o più volte nel medesimo anno. La denominazione attribuita dalle parti al contratto non è quindi, da sola, decisiva: occorre verificare le modalità effettive di offerta e utilizzo dell'alloggio.

Il criterio dei 31 giorni non deve essere isolato dal resto della norma. Pubblicizzazione, canali utilizzati e modalità effettive delle cessioni concorrono alla qualificazione. Contratti, annunci, calendari delle prenotazioni e documentazione dei soggiorni diventano quindi elementi utili per dimostrare la realtà dell'attività.

23.3 Dichiarazione responsabile e controllo

La presentazione della dichiarazione responsabile completa della documentazione richiesta consente, nei casi disciplinati dalla Ley 6/2025, l'inizio dell'attività dal giorno della presentazione; il cabildo procede d'ufficio all'iscrizione nel Registro General Turístico.

L’iscrizione non sana eventuali irregolarità e restano integri i poteri di verifica, ispezione e sanzione. La dichiarazione deve inoltre coordinarsi con urbanistica, attività classificate, proprietà orizzontale e cambio d’uso dell’immobile.

La declaración responsable consente l’avvio nei casi previsti, ma non sostituisce la verifica sostanziale dei requisiti. Prima di impegnarsi nell’acquisto di un immobile destinato alla vivienda vacacional è quindi prudente effettuare una due diligence specifica sull’utilizzabilità turistica, senza basarsi soltanto sulla presenza di altri alloggi turistici nello stesso edificio o nella stessa zona.

23.4 Uso turistico occasionale

La normativa vigente contempla anche fattispecie specifiche di uso turistico occasionale, nei casi ammessi dalla pianificazione e alle condizioni stabilite dalla disciplina introdotta nel 2026, con un limite massimo di 15 giorni nell’anno e una dichiarazione responsabile specifica. La fattispecie mantiene l’uso residenziale e non deve essere confusa con l’esercizio ordinario e continuativo dell’attività turistica.

23.5 Regime transitorio

Le abitazioni già abilitate richiedono una verifica specifica delle disposizioni transitorie. La Ley 6/2025 disciplina, tra l’altro, la possibilità di consolidazione dell’uso turistico per determinati proprietari che erano anche titolari della dichiarazione responsabile, mediante una nuova dichiarazione entro il termine previsto. Negli altri casi la continuità può essere temporalmente limitata e dipende dalla situazione preesistente, dal titolo abilitativo, dalla posizione urbanistica, dalla proprietà dell’immobile e dagli eventi successivi, comprese le trasmissioni. La preesistenza dell’attività non equivale quindi a un diritto illimitato alla prosecuzione.

23.6 Fiscalità della vivienda vacacional

Sul piano fiscale occorre distinguere IRPF o IS, IGIC e natura dei servizi prestati. Per la persona fisica, in assenza di servizi propri dell’industria alberghiera e dei presupposti dell’attività economica, i proventi possono qualificarsi come capitale immobiliare; la prestazione di servizi alberghieri può invece condurre alla qualificazione come attività economica. Nei periodi non locati può sorgere imputazione di reddito immobiliare quando ne ricorrono i

presupposti. Ai fini IGIC, la cessione temporanea di viviendas vacacionales è, in linea generale, soggetta e non esente e non beneficia dell'esenzione propria della locazione abitativa ordinaria; restano da qualificare separatamente eventuali prestazioni accessorie, servizi alberghieri o attività di intermediazione.

Il proprietario deve coordinare il titolo turistico con la posizione fiscale: censimento, fatturazione, liquidazioni IGIC e tassazione del reddito sono piani distinti ma collegati. L'utilizzo di una piattaforma di prenotazione non trasferisce automaticamente alla piattaforma gli obblighi fiscali propri del proprietario o gestore.

23.7 Checklist prima dell'acquisto

- Verificare compatibilità urbanistica e turistica dell'immobile.
- Verificare statuto e delibere della comunità condominiale.
- Verificare regime transitorio se l'attività è già esistente.
- Determinare titolo o dichiarazione necessari secondo la normativa vigente.
- Simulare IRPF/IS e IGIC in base ai servizi effettivamente prestati.
- Non considerare automaticamente la vivienda vacacional come investimento idoneo alla RIC residenziale.

Capitolo 24 – Successioni e donazioni nelle Canarie

24.1 Regola generale e specialità delle Canarie

La struttura dell'ISD resta quella descritta nel Capitolo 15. Quando, secondo le regole di collegamento, è applicabile la normativa della Comunidad Autónoma de Canarias, occorre però considerare le riduzioni e bonificazioni autonomiche vigenti.

È quindi errato partire dalla percentuale di bonificazione senza avere prima individuato il punto di collegamento. Residenza del defunto o del donatario, localizzazione degli immobili e regole applicabili ai non residenti determinano quale normativa autonomica possa essere utilizzata.

24.2 Successioni mortis causa

L'art. 24 ter del Decreto Legislativo 1/2009 delle Canarie prevede una bonificación del 99,9% della quota tributaria per le acquisizioni mortis causa e per le somme di assicurazioni sulla vita accumulate alla porzione ereditaria quando il soggetto passivo appartiene ai gruppi I, II o III dell'art. 20.2.a) Ley 29/1987. L'agevolazione riduce la quota ma non elimina, di per sé, gli obblighi dichiarativi o la necessità di verificare il punto di collegamento con le Canarie.

Una bonificazione molto elevata non equivale ad assenza di adempimenti. Restano essenziali la dichiarazione, la corretta valorizzazione dei beni, la documentazione della successione e il rispetto dei termini, anche quando la quota finale da versare sia molto ridotta.

24.3 Donazioni

L'art. 26 sexies del Decreto Legislativo 1/2009 delle Canarie prevede, per le acquisizioni inter vivos, una bonificación del 99,9% della quota tributaria per i soggetti dei gruppi I e II dell'art. 20.2.a) Ley 29/1987. La donazione deve essere formalizzata in documento pubblico, salvo il caso dei contratti di assicurazione che debbano essere tassati come donazione. La bonificazione non si applica alle acquisizioni inter vivos che nei tre anni precedenti abbiano già beneficiato della stessa agevolazione, salvo che, entro tale periodo, si produca l'acquisizione mortis causa prevista dalla norma.

Nelle donazioni la forma dell'atto e la cronologia delle liberalità assumono quindi rilievo fiscale. Prima del trasferimento è opportuno ricostruire le eventuali donazioni precedenti e verificare anche gli effetti che l'operazione può produrre in capo al donante, per esempio in presenza di una plusvalenza sul bene trasferito.

24.4 Non residenti

La presenza di eredi o donatari non residenti non esclude automaticamente l'applicazione delle agevolazioni canarie. Occorre prima determinare, secondo la Ley 29/1987 e la normativa di finanziamento autonomico, quale normativa territoriale possa essere applicata al caso concreto.

24.5 Successione internazionale con beni nelle Canarie

In una successione Italia-Spagna con immobili o altri beni nelle Canarie devono essere tenuti distinti tre piani: legge civile successoria, potestà impositiva e normativa autonomica applicabile. L'esistenza di una bonificazione canaria non elimina l'eventuale obbligo dichiarativo né risolve da sola il coordinamento con l'imposizione italiana.

Riferimenti normativi essenziali della Parte VI

- Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.
- Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del REF de Canarias.
- Decreto Legislativo 1/2025, de 13 de octubre, testo refundido canario in materia di IGIC e AIEM, vigente dal 21 ottobre 2025.
- Ley 6/2025, de 28 de julio, per le modifiche alla RIC e alla locazione residenziale.
- Ley 6/2025, de 10 de diciembre, de Ordenación Sostenible del Uso Turístico de Viviendas.
- Ley 7/2026, de 31 de julio, per le modifiche vigenti dal 15 agosto 2026 alla disciplina abitativa e urbanistica canaria.
- Decreto Legislativo 1/2009, de 21 de abril, disposizioni tributarie della Comunidad Autónoma de Canarias.
- Art. 349 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea e normativa europea sugli aiuti di Stato applicabile al REF.

PARTE VII – CASI PRATICI E CHECKLIST

Questa Parte traduce il quadro normativo dei capitoli precedenti in percorsi operativi. I casi sono volutamente semplificati: servono a individuare le domande corrette, non a sostituire il calcolo fiscale sul caso concreto. Aliquote territoriali, requisiti soggettivi, convenzioni e norme vigenti devono sempre essere verificati alla data dell'operazione.

Capitolo 25 – Casi pratici

25.1 Costituire una S.L. con capitale ridotto

Due professionisti intendono avviare a Madrid una società di consulenza con capitale iniziale di 1.000,00 euro. La S.L. può essere costituita perché il minimo legale è 1,00 euro, ma fino a quando capitale e riserva legale non raggiungono complessivamente 3.000,00 euro operano le salvaguardie previste dalla Ley de Sociedades de Capital. La decisione non deve quindi fermarsi alla domanda «qual è il capitale minimo?», ma deve considerare fabbisogno finanziario, credibilità bancaria e responsabilità economica del progetto.

- Verificare denominazione, soci, oggetto, domicilio e sistema di amministrazione.
- Definire capitale coerente con il fabbisogno, anche se la legge consente 1,00 euro.
- Predisporre escritura e statuto; ottenere NIF e iscrizione registrale.
- Effettuare alta censal con Modelo 036 e organizzare certificato digitale e contabilità.
- Verificare separatamente la posizione Seguridad Social di soci e amministratori.

25.1.1 Esempio operativo

Due soci intendono avviare una società di consulenza con costi iniziali stimati in 18.000,00 euro. Il capitale legale potrebbe essere fissato a un importo molto basso, ma la scelta deve essere distinta dal fabbisogno finanziario. Se la società nasce con 1.000,00 euro di capitale e necessita immediatamente di ulteriori 17.000,00 euro, occorre stabilire come finanziare la differenza: maggiore capitale, finanziamento soci o altra fonte.

Il punto non è individuare una soluzione universalmente migliore, ma evitare che il capitale venga scelto soltanto sulla base del minimo legale. La struttura finanziaria iniziale deve essere coerente con costi di avvio, tempi di incasso, garanzie richieste da terzi e rischio dell'attività.

25.2 Autónomo o società?

Un consulente prevede ricavi annui di 90.000,00 euro e costi limitati. Il confronto tra attività individuale e S.L. non può essere risolto confrontando soltanto l'aliquota IRPF con quella IS. L'autónomo subisce IRPF progressivo e RETA; la società sostiene IS, costi amministrativi e una seconda fase fiscale quando l'utile viene remunerato o distribuito al socio. Vanno inoltre valutati rischio professionale, necessità di reinvestire utili, immagine commerciale e previdenza.

La simulazione corretta confronta il reddito netto disponibile nelle due strutture dopo imposte, contributi e costi di gestione, distinguendo l'utile lasciato in società da quello effettivamente trasferito al socio.

25.2.1 Percorso decisionale

Un professionista che lavora personalmente, senza soci e con limitati investimenti può iniziare come autónomo. Se successivamente assume personale, introduce un socio, accumula utili nell'attività o aumenta il rischio contrattuale, la scelta deve essere riesaminata. Il confronto non può essere ridotto alla sola aliquota IRPF rispetto all'aliquota dell'Impuesto sobre Sociedades.

Occorre confrontare almeno: reddito che deve essere prelevato personalmente; utili che possono restare nell'attività; costi amministrativi della società; responsabilità; contribuzione previdenziale; modalità di remunerazione; investimenti e prospettive di ingresso di altri soci.

25.3 Acquistare un appartamento: persona fisica o società

Un investitore vuole acquistare un appartamento da 300.000,00 euro destinato alla locazione residenziale. Se acquista come persona fisica residente, canoni e spese confluiscono nell'IRPF e, se ricorrono i requisiti, possono operare le riduzioni previste per la locazione abitativa. Se acquista tramite società, il risultato confluisce nell'IS;

occorre però verificare se la società svolge effettiva attività economica o è patrimoniale e considerare la successiva estrazione degli utili.

Prima dell'acquisto vanno inoltre determinati TPO oppure IVA/AJD, valor de referencia, costi di finanziamento e impatto della futura vendita. La scelta dell'intestazione effettuata dopo l'acquisto è normalmente molto più costosa da modificare.

25.3.1 Esempio di confronto

Si consideri, a fini esclusivamente metodologici, un appartamento acquistato per 250.000,00 euro e destinato alla locazione. La domanda «persona fisica o società?» non può essere risolta applicando una sola aliquota al canone. Devono essere stimati costi di acquisto, reddito netto annuale, eventuali riduzioni IRPF, costi societari, modalità di utilizzo degli utili e tassazione della futura vendita.

Se il reddito deve essere utilizzato dal proprietario per esigenze personali, l'interposizione di una società introduce anche il problema del successivo trasferimento delle risorse dalla società al socio. Se invece il progetto prevede più immobili, reinvestimento sistematico degli utili e una vera organizzazione imprenditoriale, la valutazione può cambiare.

25.4 Locazione abitativa: riduzione IRPF

Una persona fisica residente concede in locazione un'abitazione con un nuovo contratto. La riduzione ordinaria del rendimento netto positivo è del 50%; può aumentare al 60%, 70% o 90% soltanto se ricorrono le condizioni specifiche dell'art. 23.2 LIRPF. Un contratto precedente può invece rientrare nel regime transitorio del 60%. Il professionista deve quindi acquisire data del contratto, ubicazione, caratteristiche del conduttore e eventuale riabilitazione prima di applicare la percentuale.

Esempio puramente didattico: canoni 18.000,00 euro e spese fiscalmente deducibili 6.000,00 euro producono un rendimento netto di 12.000,00 euro. Con riduzione del 50%, il rendimento ridotto sarebbe 6.000,00 euro; la tassazione effettiva dipende poi dall'intera posizione IRPF del contribuente.

25.5 Vendita dell'abitazione da parte di un contribuente over 65

Un contribuente di 68 anni vende un immobile con una plusvalenza significativa. L'età, da sola, non rende esente qualsiasi vendita. Se l'immobile costituisce vivienda habitual e sono rispettati i requisiti normativi, la plusvalenza può beneficiare dell'esenzione. Prima di quantificare l'imposta occorre quindi ricostruire residenza effettiva, periodo di utilizzo come abitazione abituale e circostanze della cessione.

25.6 Vendita da parte di un non residente

Un residente italiano vende un appartamento situato in Spagna per 400.000,00 euro. In via generale, l'acquirente trattiene il 3% del corrispettivo, pari nell'esempio a 12.000,00 euro, come pagamento a conto dell'IRNR del venditore. La ritenuta non coincide con l'imposta definitiva: il venditore determina la plusvalenza secondo le regole applicabili e dalla liquidazione può risultare un ulteriore versamento o un rimborso.

Separatamente deve essere verificata l'IIVTNU comunale. IRNR e plusvalía municipal sono tributi diversi e non devono essere confusi.

25.7 Successione Italia-Spagna

Un cittadino italiano residente abitualmente in Spagna muore lasciando un immobile in Spagna e beni finanziari in Italia. L'analisi deve essere divisa in tre passaggi: legge civile applicabile alla successione, imposizione spagnola e imposizione italiana. Il Regolamento UE 650/2012 disciplina gli aspetti civilistici e consente, nei termini previsti, la scelta della legge nazionale, ma non disciplina le imposte successorie.

Non va inoltre utilizzata automaticamente la Convenzione Italia-Spagna sulle imposte sul reddito per risolvere l'ISD: il coordinamento fiscale successorio richiede l'esame delle rispettive norme interne e dei meccanismi contro la doppia imposizione eventualmente applicabili.

25.7.1 Metodo in quattro passaggi

In una successione con defunto residente in Italia, erede residente in Spagna e beni nei due Stati è utile separare quattro verifiche: legge civile applicabile alla successione; Stato o Stati con potestà impositiva;

normativa autonoma spagnola eventualmente applicabile; meccanismi interni di coordinamento della doppia imposizione.

La presenza di un immobile in Spagna non consente, da sola, di concludere quale legge civile regoli l'intera successione; allo stesso modo, la residenza dell'erede non determina automaticamente la normativa autonoma applicabile a ogni bene. Separare i quattro piani evita di utilizzare regole successorie civili come se fossero regole fiscali.

25.8 Una società che vuole entrare nella ZEC

Una società di servizi valuta di stabilire una nuova attività nelle Canarie. Il primo errore sarebbe partire dal 4%. Occorre prima verificare che l'attività sia ammessa, che l'attività sia materialmente ed effettivamente svolta nell'arcipelago e che siano sostenibili investimento, occupazione e presenza organizzativa richiesti.

Per Gran Canaria e Tenerife l'investimento minimo ordinario è 100.000,00 euro e l'occupazione richiesta è normalmente almeno 5 posti; nelle altre isole indicate dalla legge l'investimento minimo è 50.000,00 euro e l'occupazione normalmente almeno 3 posti. Almeno un amministratore o il rappresentante della succursale deve risiedere nelle Canarie. Soltanto dopo questa verifica ha senso simulare il beneficio del 4% sulla base imponibile qualificata.

25.8.1 Simulazione preliminare

Una società di servizi internazionali prevede ricavi per 600.000,00 euro, costi operativi per 350.000,00 euro e intende localizzare realmente personale e struttura nelle Canarie. Prima di quantificare il beneficio del 4% deve verificare che l'attività sia ammessa, quale parte del reddito possa essere ricondotta alle operazioni materialmente ed effettivamente realizzate nell'ambito ZEC e se investimento e occupazione richiesti siano coerenti con il progetto.

Il confronto economico deve includere il costo della struttura necessaria per rispettare il regime. Una differenza di aliquota molto significativa non giustifica un progetto privo di sostanza: la ZEC è particolarmente efficace quando l'attività che l'impresa intende realmente svolgere richiede già presenza, personale e mezzi nell'arcipelago.

25.9 RIC: dalla dotazione alla scadenza

Una società con esercizio coincidente con l'anno solare dota nel 2026 una RIC. La materializzazione ordinaria deve avvenire entro il 31 dicembre 2029, salvo disciplina speciale. Non basta tuttavia rispettare la data: occorre verificare che l'investimento rientri nelle categorie ammesse, che entri in funzione e che sia mantenuto per il periodo richiesto.

La scheda RIC dovrebbe quindi accompagnare ogni dotazione per tutto il suo ciclo di vita: esercizio di origine, importo, scadenza di materializzazione, investimento, entrata in funzione, mantenimento ed eventuali eventi che possano compromettere il beneficio.

25.9.1 Esempio di calendario

Una società con esercizio coincidente con l'anno solare dota una RIC con riferimento all'esercizio 2026. In base alla regola generale illustrata nel Capitolo 20, la materializzazione deve essere pianificata entro il termine ordinario del 31 dicembre 2029, salvo regole speciali. Il controllo non termina con l'investimento: occorre registrare anche entrata in funzione e periodo di mantenimento.

Se la società possiede anche RIC relative al 2024 e al 2025, il prospetto deve mantenere separate le tre annualità. Ogni investimento deve essere attribuito alla riserva che intende materializzare, evitando di utilizzare genericamente un unico saldo RIC.

25.10 RIC e locazione residenziale

Dal 2025 la disciplina canaria consente, a determinate condizioni, la materializzazione RIC attraverso immobili destinati alla locazione abituale. Non è sufficiente acquistare un appartamento: devono essere rispettati i requisiti specifici della Ley 19/1994, tra cui quelli relativi all'attività economica, alla destinazione dell'immobile, ai tempi di effettiva locazione e alle limitazioni previste per immobili usati e soggetti collegati. La vivienda vacacional non va assimilata automaticamente a questa fattispecie.

25.11 Vivienda vacacional nelle Canarie

Un investitore acquista un appartamento a Tenerife con l'intenzione di pubblicarlo sulle piattaforme turistiche. Prima di stimare il rendimento deve verificare se l'uso turistico è consentito per

quell'immobile secondo la disciplina vigente, la pianificazione urbanistica e le regole condominiali. Solo dopo vanno esaminati dichiarazione responsabile o altro titolo richiesto, IGIC e qualificazione del reddito ai fini IRPF o IS.

La redditività lorda pubblicizzata da un intermediario non sostituisce quindi la due diligence giuridico-fiscale.

25.11.1 Due diligence prima dell'acquisto

Un investitore individua un appartamento già pubblicizzato su una piattaforma turistica. L'esistenza dell'annuncio e di prenotazioni pregresse non dimostra, da sola, che l'attività possa essere proseguita dal nuovo proprietario. Prima della proposta vincolante devono essere verificati titolo esistente, situazione urbanistica, regime transitorio, comunità condominiale e requisiti della normativa vigente.

Solo dopo questa verifica ha senso costruire il piano economico con occupazione prevista, prezzo medio, commissioni delle piattaforme, costi di gestione, IGIC e imposizione sul reddito. La redditività teorica di un uso non consentito non costituisce una base affidabile per la decisione di investimento.

Capitolo 26 – Checklist operative

26.1 Costituzione di una società

- Identificare soci, amministratori e titolare effettivo.
- Riservare la denominazione sociale.
- Definire oggetto, domicilio, capitale e partecipazioni.
- Scegliere il sistema di amministrazione e verificare la remunerazione statutaria.
- Predisporre conferimenti ed escritura pública.
- Ottenere NIF e iscrizione nel Registro Mercantil.
- Presentare/aggiornare Modelo 036.
- Ottenere certificato digitale e organizzare notifiche telematiche.
- Verificare Seguridad Social di soci e amministratori.
- Attivare contabilità, fatturazione, banca e calendario fiscale.

Segnali di attenzione

- Oggetto sociale non coerente con l'attività effettivamente programmata.
- Compenso dell'amministratore previsto nella pratica ma non coordinato con lo statuto.
- Società costituita senza certificato digitale, sistema di notifiche e calendario fiscale già organizzati.

26.2 Apertura di attività come autónomo

- NIE/NIF e identificazione corretta.
- Alta censal e classificazione dell'attività.
- Alta RETA e previsione dei rendimenti netti.
- Verifica IVA/IGIC, ritenute e pagamenti frazionati.
- Registri fiscali e sistema di fatturazione.
- Verifica del regime IRPF applicabile.
- Controllo periodico della fascia contributiva e successiva regolarizzazione.

Segnali di attenzione

- Scelta della forma individuale effettuata considerando soltanto il minor costo di apertura.
- Uso promiscuo di abitazione, veicolo o altri beni senza documentazione dell'effettivo collegamento con l'attività.

- Mancato coordinamento tra posizione fiscale e inquadramento RETA.

26.3 Acquisto immobiliare

- Identificare immobile nuovo/usato e venditore.
- Verificare Registro de la Propiedad, Catastro e valor de referencia.
- Controllare cargas, situazione urbanistica e condominiale.
- Determinare IVA/AJD o TPO e normativa autonomica.
- Confrontare intestazione persona fisica/società prima della firma.
- Per non residenti, predisporre identificazione e futura gestione IRNR.
- Se destinato alla locazione turistica, verificare la possibilità dell'uso prima dell'acquisto.
- Archiviare fatture, imposte e spese che formeranno il costo fiscale.

Segnali di attenzione

- Prezzo valutato senza imposte e costi complessivi di acquisizione.
- Destinazione alla locazione turistica data per possibile senza verifica urbanistica e amministrativa.
- Acquisto tramite società deciso senza simulare gestione, prelievo degli utili e futura vendita.

26.4 Gestione di un immobile locato

- Conservare contratto e prova degli incassi.
- Classificare locazione abitativa, stagionale o turistica.
- Registrare spese deducibili e ammortamenti.
- Verificare riduzione IRPF eventualmente applicabile.
- Per non residenti, verificare IRNR e deducibilità delle spese.
- Per società, verificare attività economica/entità patrimoniale.
- Monitorare IBI e altri tributi locali.
- Rivalutare la posizione in caso di cambio d'uso o servizi aggiuntivi.

26.5 Vendita immobiliare

- Ricostruire costo fiscale documentato.
- Determinare valore di trasmissione e spese della vendita.
- Verificare esenzioni per vivienda habitual, reinvestimento o over 65.
- Calcolare IRPF, IRNR o IS.
- Calcolare IIVTNU.

- Se il venditore è non residente, gestire ritenuta del 3% e liquidazione finale.
- Conservare escritura, fatture, imposte, migliorie e ammortamenti.

26.6 Successione con elementi internazionali

- Determinare ultima residenza abituale del causante.
- Verificare cittadinanza e eventuale professio iuris.
- Inventariare beni e localizzarli per Stato.
- Identificare residenza degli eredi.
- Separare legge civile applicabile e imposizione fiscale.
- Determinare normativa autonomica spagnola eventualmente applicabile.
- Verificare obblighi e termini in ciascuno Stato.
- Calcolare eventuali meccanismi contro la doppia imposizione.
- Non chiudere la pratica finché registri, banche e dichiarazioni non sono allineati.

Segnali di attenzione

- Confusione tra legge civile applicabile e Stato competente a tassare.
- Agevolazione autonoma applicata prima di verificare il punto di collegamento territoriale.
- Valori e imposte estere non documentati in modo utilizzabile per il coordinamento fiscale.

26.7 Verifica preliminare ZEC

- Attività effettiva e codice ammesso.
- Ubicazione dell'attività nelle Canarie.
- Business plan e base imponibile potenzialmente qualificata.
- Investimento minimo applicabile all'isola.
- Numero di posti di lavoro richiesto e sostenibilità del mantenimento.
- Almeno un amministratore/rappresentante residente nelle Canarie.
- Autorizzazione e iscrizione nel ROEZEC prima di applicare il regime.
- Verifica separata delle operazioni IGIC e delle eventuali esenzioni specifiche.
- Verificare il limite temporale vigente per nuove autorizzazioni e il periodo di fruizione degli incentivi alla luce dell'art. 29 Ley 19/1994 e del quadro UE applicabile.

Segnali di attenzione

- Business plan costruito partendo dal 4% senza verificare attività ammessa e base imponibile agevolabile.
- Investimenti o assunzioni previsti soltanto per raggiungere le soglie minime.
- Attività effettiva diversa da quella descritta nella memoria autorizzata.

26.8 Controllo annuale RIC

- Anno dell'utile e della dotazione.
- Importo dotato e saldo residuo.
- Data ultima di materializzazione.
- Tipologia e ammissibilità dell'investimento.
- Data di acquisizione ed entrata in funzione.
- Documentazione contabile della riserva.
- Termine di mantenimento.
- Eventuali cessioni, sostituzioni, dismissioni o periodi di inattività.
- Per locazione residenziale, controllo aggiuntivo dei requisiti speciali.
- Se la RIC è materializzata in locazione residenziale, verificare l'avvio effettivo della locazione entro sei mesi.
- Conservare la prova degli importi esigibili alla stipula e del pagamento delle prime due mensilità.
- Calcolare il periodo di mantenimento dalla data di inizio effettivo della locazione e monitorare eventuali periodi di vacanza.

Segnali di attenzione

- RIC di annualità differenti gestite come un unico saldo indistinto.
- Investimento effettuato prima di verificarne l'ammissibilità alla materializzazione.
- Data di entrata in funzione o termine di mantenimento non monitorati.

26.9 Controllo dichiarazioni informative

- Modelo 720: analizzare separatamente ciascun blocco di beni e diritti all'estero.
- Verificare soglia iniziale di 50.000,00 euro secondo le regole del blocco.
- Negli anni successivi verificare incremento superiore a 20.000,00 euro e gli altri eventi che impongono nuova dichiarazione.
- Modelo 721: verificare custodia, localizzazione del prestatore e valore delle monete virtuali.

- Non confondere obbligo informativo con tassazione del patrimonio o del reddito.
- Per persone giuridiche, enti e stabili organizzazioni, verificare le specifiche esclusioni del Modelo 720 per beni e diritti correttamente contabilizzati e individualizzati.

Capitolo 27 – Fonti normative e istituzionali

La normativa fiscale spagnola cambia frequentemente. Questa guida utilizza come criterio editoriale la prevalenza delle fonti normative e istituzionali. Le banche dati professionali e la dottrina sono strumenti essenziali di interpretazione, ma la verifica finale deve risalire alla disposizione vigente e, quando necessario, alla giurisprudenza e alla prassi amministrativa.

27.1 Fonti societarie e imprenditoriali

- Real Decreto Legislativo 1/2010 – Ley de Sociedades de Capital.
- Ley 14/2013 – apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Ley 18/2022 – creación y crecimiento de empresas.
- Registro Mercantil Central e registri mercantili provinciali.

27.2 Imposte statali

- Ley 27/2014 – Impuesto sobre Sociedades.
- Ley 35/2006 – IRPF.
- Real Decreto Legislativo 5/2004 – IRNR.
- Ley 37/1992 – IVA.
- Ley 29/1987 – Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
- Real Decreto Legislativo 1/1993 – ITPAJD.
- Real Decreto Legislativo 2/2004 – Haciendas Locales.
- Ley 58/2003 – Ley General Tributaria.
- Real Decreto 1065/2007 – obblighi censuari e informativi.

27.3 Previdenza

- Real Decreto Legislativo 8/2015 – Ley General de la Seguridad Social.
- Tesorería General de la Seguridad Social e Importass per procedure e informazioni operative.

27.4 Fiscalità e normativa delle Canarie

- Ley 19/1994 – Régimen Económico y Fiscal de Canarias.
- Ley 20/1991 – aspetti fiscali del REF.
- Decreto Legislativo 1/2025 delle Canarie – testo refundido in materia di IGIC e AIEM.
- Ley 6/2025, de 28 de julio – modifiche alla RIC e locazione residenziale.
- Ley 6/2025, de 10 de diciembre – uso turistico delle abitazioni.

- Ley 7/2026, de 31 de julio – modifiche 2026 alla disciplina canaria.
- Decreto Legislativo 1/2009 delle Canarie – tributi ceduti e propri della Comunidad Autónoma.
- Agencia Tributaria Canaria e Consorcio de la Zona Especial Canaria.
- Ley 19/1994, artt. 29 e 31 per temporalità e requisiti ZEC; art. 45 per IRNR; art. 47 per IGIC.
- Decisión (UE) 2020/1792 e successive modifiche per il quadro europeo dell'AIEM.

27.5 Fonti europee e internazionali

- Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, in particolare art. 349.
- Regolamento (UE) n. 650/2012 sulle successioni.
- Normativa UE IVA e commercio elettronico, compresi OSS e IOSS.
- Regolamento (UE) n. 651/2014 e normativa successiva rilevante per gli aiuti di Stato.
- Convenzioni contro le doppie imposizioni applicabili al singolo caso.

27.6 Portali istituzionali da consultare

- Boletín Oficial del Estado (BOE) per la legislazione statale consolidata e le pubblicazioni ufficiali.
- Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) per modelli, istruzioni e criteri operativi.
- Boletín Oficial de Canarias (BOC) e Gobierno de Canarias per normativa autonomica.
- Agencia Tributaria Canaria (ATC) per IGIC, AIEM e tributi territoriali.
- Consorcio ZEC per autorizzazione, attività ammesse e requisiti del regime.
- Seguridad Social / Importass per RETA e inquadramento previdenziale.
- EUR-Lex e CURIA per diritto e giurisprudenza dell'Unione europea.

27.7 Aggiornamento e criterio di utilizzo

La guida è stata predisposta sulla base della normativa disponibile al 18 settembre 2026. Una guida operativa non sostituisce la verifica della norma vigente alla data del fatto imponibile o dell'operazione. Le aliquote autonome, i modelli annuali, i regimi transitori e gli incentivi soggetti a quadro europeo sono, in particolare, elementi da ricontrollare prima dell'utilizzo professionale.

Nota conclusiva

La fiscalità spagnola e, in particolare, il REF delle Canarie sono discipline in continua evoluzione. Questa guida è concepita come strumento di orientamento e di lavoro: aiuta a individuare le questioni da verificare, ma non sostituisce l'analisi della normativa vigente, della prassi amministrativa e delle circostanze specifiche dell'operazione.

Per decisioni societarie, fiscali, immobiliari o successorie con effetti rilevanti è opportuno verificare preventivamente la disciplina applicabile alla data dell'atto e coordinare, quando necessario, gli aspetti spagnoli con quelli dello Stato di residenza o di localizzazione degli altri beni.

L’autore

Renato Spizzichino

Renato Spizzichino è commercialista e consulente fiscale e societario. Svolge la professione dal 1985, con un’esperienza maturata inizialmente in Italia e successivamente sviluppata anche in ambito internazionale.

Nel corso di oltre quarant’anni di attività professionale ha assistito imprese, imprenditori, professionisti e privati in materia societaria, fiscale e patrimoniale, maturando una particolare esperienza nelle operazioni che coinvolgono Italia e Spagna, nella fiscalità internazionale e negli investimenti immobiliari.

Opera professionalmente anche in Spagna da dodici anni, dove ha approfondito sia il sistema societario e fiscale nazionale sia le specificità delle Isole Canarie e del loro Regime Economico e Fiscale (REF), con particolare riferimento a ZEC, RIC, IGIC e agli incentivi destinati alle attività economiche e agli investimenti nell’arcipelago.

È fondatore e amministratore di Value Advisor SRLS e svolge la propria attività attraverso gli studi di Roma, Madrid e Las Palmas, assistendo clienti italiani, spagnoli e internazionali nelle problematiche fiscali e societarie e nella pianificazione di operazioni e investimenti nei due Paesi.

Questa guida nasce dall’esperienza maturata sul campo e dall’esigenza di offrire a imprenditori, professionisti e investitori uno strumento che unisca rigore tecnico e approccio pratico, rendendo più comprensibile un sistema normativo articolato e mettendo in evidenza le opportunità e le peculiarità che caratterizzano la Spagna e, in particolare, le Isole Canarie.

VALUE ADVISOR

CONSULENZA, STRATEGIA, VALORE

Roma - Madrid - Las Palmas

Grazie per l'attenzione.

Edizione digitale omaggio - Value Advisor