

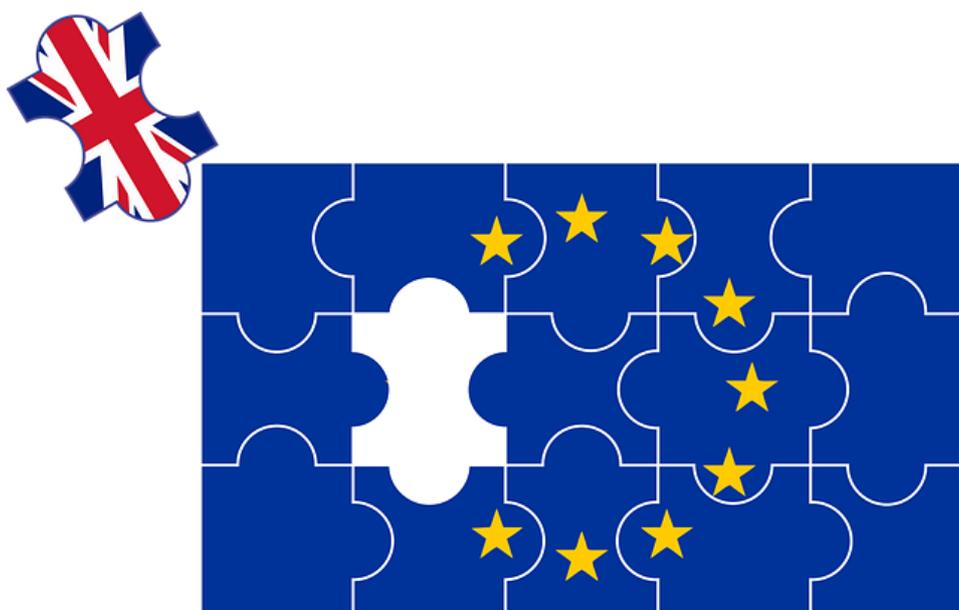
UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE ELCHE

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche

MÁSTER UNIVERSITARIO EN ASESORÍA FISCAL

Trabajo Fin de Máster

CURSO ACADÉMICO 2016/2017



Brexit: el efecto fiscal en la empresa española

ALUMNO: ALEJANDRO LILLO SÁNCHEZ

Tutores: Luis Alfonso Martínez Giner

Eva Aliaga Agulló

ABSTRACT

La salida del Reino Unido de la Unión Europea supondrá una serie de cambios a nivel económico y legal todavía inciertos. En el ámbito de la fiscalidad, estas consecuencias varían según tratemos tributación directa o indirecta. Mientras que en el primero de estos casos nos encontramos con que el Convenio de Doble Imposición de nuestro país con Reino Unido amortigua notablemente estos efectos, en materia de imposición indirecta sí que son de esperar importantes cambios normativos.

La decisión británica también supondrá la no aplicación en aquel país de numerosa legislación comunitaria surgida de los intentos de la Unión Europea de frenar el fraude fiscal y la elusión tributaria. Normativa que Reino Unido aplica actualmente pero que podría relajar con tal de aumentar su perfil competitivo frente a sus ex socios comunitarios.

El calado de estas consecuencias fiscales tras el *brexit* dependerá, en gran medida, de la posibilidad de un acuerdo entre Reino Unido y la Unión Europea que establezca las bases comerciales de una nueva relación entre ambas partes. Existe la posibilidad de que este acuerdo reproduzca otras situaciones y modelos actualmente en funcionamiento, y que consiguieran una serie de privilegios entre la Unión Europea y terceros países.

Sin embargo, la situación política en Reino Unido, así como nueva doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, empañan las probabilidades del alcance de este acuerdo en el plazo establecido, haciendo real la posible salida del país sin el mismo e inundando el mercado común de dudas e incertidumbre.

Esta situación conlleva a que las empresas comunitarias en general, y españolas en particular, cuyo flujo de intercambio de bienes y servicios con Reino Unido es muy intenso, vean como el *brexit* puede afectar negativamente a sus intereses en aquel país.

CONTENIDO

ABREVIATURAS	3
I. INTRODUCCIÓN	4
II. BREXIT: LIBERTADES Y NEGOCIACIÓN	6
III. CONSECUENCIAS FISCALES: LA INAPLICACIÓN DE LAS DIRECTIVAS ..	9
1. TRIBUTACIÓN INDIRECTA.....	10
1.1. IVA	11
1.2. Stamp Duty.....	15
2. TRIBUTACIÓN DIRECTA: LA IMPORTANCIA DEL CONVENIO	16
2.1. Matriz-Filial	19
2.2. Fusiones	22
2.3. Intereses y cánones	26
3. LA LUCHA CONTRA EL FRAUDE FISCAL Y EL BREXIT.....	28
3.1. Directiva anti-elusión.....	29
3.2. Directiva de intercambio de información.....	31
3.3. Gibraltar: ¿paraíso fiscal?	33
IV. EL EFECTO EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES ESPAÑOL	35
V. ESCENARIOS	38
1. ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO.....	38
2. EL MODELO SUIZO.....	39
3. EL MODELO TURCO	40
4. ACUERDO INTEGRAL DE ECONOMÍA Y COMERCIO	41
VI. CONCLUSIONES	42
VII. ANEXO NORMATIVO	46
1. NORMAS DE ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA	46
1.1. Tratados.....	46
1.2. Directivas.....	46
1.3. Propuestas de Directiva	47
1.4. Normativa derogada	48
2. NORMAS DE ÁMBITO NACIONAL	48
2.1. Convenios de Doble Imposición	48
2.2. Leyes.....	48
2.3. Decretos leyes.....	49
VIII. ANEXO JURISPRUDENCIAL	50
1. UNIÓN EUROPEA	50
1.1. Sentencias.....	50
1.2. Dictámenes.....	50
2. REINO UNIDO	50
2.1. Sentencias.....	50
IX. BIBLIOGRAFÍA	51

ABREVIATURAS

AELC Asociación Europea de Libre Comercio

CDI Convenio de Doble Imposición

CE Consejo Europeo

CETA *Comprehensive Economic and Trade Agreement*

EM Estado miembro

EP Establecimiento permanente

IS Impuesto sobre Sociedades

IVA Impuesto sobre el Valor Añadido

RU Reino Unido

TFUE Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

UE Unión Europea

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos tiempos, la Unión Europea y todos sus Estados miembros se han enfrentado a números desafíos, legales, políticos y económicos, fruto de la actualización y constante cambio de la sociedad y la economía, tanto dentro como fuera de ella. Sin embargo, desde el pasado año, encara un reto inusitado y sin ningún tipo de antecedente: la salida de la UE de uno de sus estados integrantes.

La relación entre Reino Unido y la UE termina después de 43 años de membresía en los que el país ha gozado de ciertas exenciones en algunas importantes materias: se trata de las llamadas *opt-out*¹, entre las que destacan, notablemente, las concernientes al euro y el espacio Schengen². Ahora, en busca de una todavía mayor autonomía política y legal, poco más de la mitad de su ciudadanía ha decidido que el país debe de abandonar la UE, lo que deja paso a un periodo de negociación con consecuencias todavía inciertas.

Esta desconexión supone un cambio normativo a muchos niveles. A nivel comercial, el que nos ocupa, la principal es, sin duda, que este país dejará de estar dentro del espacio aduanero común, con todos los cambios que ello supondrá en el futuro en los diferentes intercambios de bienes y servicios, inversiones y flujos de capital con sus hasta ahora socios comunitarios.

El país recuperará plena soberanía sobre su fiscalidad, y tendrá que convenir nuevos términos para con sus relaciones comerciales con estos países, siempre bajo el paraguas tributario de la UE en el que estos se encuentran. Muchas de estas relaciones se hallan reguladas en los distintos Convenios de Doble Imposición firmados y que pueden servir de punto de partida a la hora de fijar estas nuevas bases comerciales.

¹ EUR-Lex. (s.f.). *Glosario*. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de EUR-Lex: http://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/opting_out.html

² Territorio integrado por 26 países que forman un espacio común, sin fronteras entre ellos, y tienen objetivos comunes en materia de seguridad e inmigración, puesto en funcionamiento en 1995.

Estos CDI sirven para promover las inversiones extranjeras en suelo nacional, y viceversa, concediendo a los implicados seguridad jurídica y disminuyendo la carga fiscal de dichas operaciones.³

Su existencia tiene una especial relevancia en el ámbito de la tributación directa, cuya potestad regulatoria reside en manos de los EM de la UE. España tiene en vigor un total de 93 de estos CDI; específicamente, el CDI con RU fue renegociado hace relativamente poco, y resultará clave en numerosos aspectos tributarios una vez se consume el *brexít*.

En cuanto a tributación indirecta, la no aplicación de la normativa sobre el Impuesto sobre el Valor Añadido supondrá numerosos cambios de especial calado a la hora de comerciar con RU, que pueden empañar los excelentes números que arroja la relación mercantil de España y sus empresas con aquel país, por medio de la implantación de aduanas y otras barreras, tributarias y legales.

Por ello, resulta especialmente interesante conocer cuáles son las consecuencias de estos cambios normativos en estas empresas españolas que se relacionan comercialmente con RU, y la incidencia del CDI en el efecto fiscal de los mismos. En esa dirección de encuadra este trabajo.

Por último, también resulta conveniente estudiar los diferentes escenarios en los que puede desembocar la negociación entre RU y la UE, y que pueden ser clave a la hora de augurar cuál será la relación entre aquel país y el resto de EM en el futuro.

³ Convenios de doble imposición. (s.f.). Recuperado el 28 de mayo de 2017, de Ministerio de Hacienda y Función Pública: <https://goo.gl/4175HE>

II. *BREXIT: LIBERTADES Y NEGOCIACIÓN*

El pasado 29 de marzo la primera ministra de RU, Theresa May, anunciaba al Presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk, el inicio del procedimiento que desembocará en la retirada de este país de la UE.⁴ Se sigue así el resultado del referéndum celebrado en junio del año pasado, en el que la opción de abandonar el mercado común resultaba ganadora por tan solo cuatro puntos de diferencia.

Situación sin precedentes, estamos frente a un procedimiento auspiciado por el artículo 50 del Tratado de Lisboa⁵ y que todavía tiene por delante, como mínimo, dos años de negociación entre RU y las autoridades europeas. Este plazo, sin embargo, puede ser ampliado, pero con el acuerdo de todos y cada uno de los miembros del CE, lo que puede dificultar el buen término del mismo.

Durante este proceso tendrán que sentarse las bases de la salida de aquel país del mercado común y reevaluarse las condiciones de las nuevas relaciones institucionales y legales que surgen de ella. Este mercado común tiene su base en las reconocidas como cuatro libertades fundamentales que sustentan el derecho de la UE, recogidas en su Tratado de Funcionamiento⁶. Como recoge Cuatrecasas⁷, resultan clave para entender su filosofía y el calado de la decisión británica para todos los implicados:

- Libertad de circulación de bienes. Reglada en el artículo 28 del TFUE, es seguramente la que más comprometida se ve debido al *brexit*, al menos de

⁴ Suanzes, P. R. (29 de marzo de 2017). La UE recibe la carta que activa el Brexit. El Mundo. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.elmundo.es/internacional/2017/03/29/58db9aefe2704e02278b4613.html>

⁵ Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea. Publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea, C 202, de 7 de junio de 2016.

⁶ Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea, C 326, de 26 de octubre de 2012.

⁷ Cuatrecasas. (2017). *Brexit - Impacto para las sociedades españolas tras el 29 de marzo*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.cuatrecasas.com/es/publicaciones/brexit_impacto_para_las_sociedades_espanolas_tras_el_29_de_marzo.html

manera directa. La prohibición de derechos de aduana en importaciones y exportaciones dentro de la UE es la base del mercado común. Además, tiene relación con aspectos tan trascendentes a nivel europeo como competencia o medio ambiente, temas en constante regulación.

El efecto de la salida de RU en este ámbito resulta claro y, salvo acuerdo, la creación de barreras comerciales parece inevitable (la UE obliga al establecimiento de aranceles a la importación de países no miembros). Se trata de un artículo de especial importancia mercantil, y cuyas implicaciones tributarias se tratan más adelante.

- Libertad de movimiento de capitales. El artículo 63 del referido TFUE establece la libre circulación de capitales entre los distintos EM de la comunidad europea, y la expresa prohibición a cualquier tipo de limitación en la misma. Esto reviste de especial importancia en un sector clave en las economías europea y británica: el bancario.

La *City* de Londres es, hasta ahora, la capital financiera de la UE, y el flujo de inversiones y transferencias entre ambos es muy considerable. El sector financiero, de hecho, se encuentra regulado a nivel comunitario; como el de valores, también muy relevante teniendo en cuenta la importancia del índice bursátil británico y su relación con el resto de Bolsas europeas. Sin duda, un cambio relevante en este aspecto será la pérdida del “pasaporte europeo”, con el que las entidades financieras de la UE pueden operar en los mercados que la integran con ciertos privilegios frente a terceros.⁸

- Libertad de establecimiento y prestación de servicios. Con su salida de la UE, RU ya no estará bajo la regulación de los artículos 49 y 56 del TFUE, que

⁸ CincoDías. (12 de enero de 2017). La City de Londres tira la toalla con el pasaporte europeo. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/01/12/mercados/1484208365_378561.html

ordenan la no creación de restricciones en la instalación de particulares y empresas y la prestación de servicios de no nacionales en su territorio.

En este ámbito, RU podría aumentar en cantidad y calado los requisitos existentes a la hora del establecimiento empresarial en suelo nacional, y de igual manera, a la inversa, las empresas británicas que operan en el resto de países de la UE podrían verse afectadas por la nueva situación.

- Libertad de movimiento de trabajadores. Esta prohibición a cualquier tipo de discriminación en condiciones laborales y salario por cuestiones de nacionalidad se recoge en el artículo 45 del TFUE. Aunque no de tipo comercial, posibles medidas proteccionistas en materia de empleo por parte de RU, una vez fuera de la UE, podrían afectar negativamente a empresas de dentro y fuera del país.

Numerosa normativa europea que regula distintos aspectos en el ámbito laboral, como el tiempo de trabajo o políticas de desplazamientos⁹, dejaría de ser de aplicación obligatoria y susceptible de cambios. También resulta relevante mencionar la cotización a servicios de previsión social de trabajadores desplazados a aquel país y que, en el caso particular de España, a falta de acuerdo futuro (no existe convenio bilateral en materia de Seguridad Social con RU) podrían ser objeto de una doble contribución¹⁰.

⁹ Directiva 2003/88/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de noviembre de 2003, relativa a determinados aspectos de la ordenación del tiempo de trabajo y Directivas 96/71/CE y 2014/67/UE sobre el desplazamiento de trabajadores efectuado en el marco de una prestación de servicios, respectivamente.

¹⁰ De acuerdo a la Orden de 27 de enero de 1982, por la que se regula la situación asimilada a la de alta en el Régimen General de la Seguridad Social de los trabajadores trasladados al extranjero al servicio de Empresas españolas, deberán de contribuir –en principio- en RU y en España.

III. CONSECUENCIAS FISCALES: LA INAPLICACIÓN DE LAS DIRECTIVAS

En el ámbito de la fiscalidad, el espacio único europeo ha supuesto un reto para la UE desde los inicios del mercado común. Con la eliminación de las fronteras interiores, garantía de la libre circulación de bienes, servicios y capitales, surgían otras fronteras, normativas, que sacaban a relucir distintos desequilibrios en materia tributaria entre los EM.

La evidente reticencia de estos EM a depositar sus competencias fiscales en manos de la UE –como ya hicieron mayoritariamente con las competencias monetarias– hace necesaria la actuación a nivel comunitario: la inexistencia de una legislación a nivel supranacional se suple con las Directivas, mandatos jurídicos de obligado cumplimiento por parte de los EM¹¹.

Cada uno de estos instrumentos hace referencia a un resultado concreto que se pretende alcanzar, dejando a los EM libertad en forma y medios para su consecución¹². Cada EM adopta un llamado acto de transposición, mediante el cual traslada a su propia normativa los objetivos de la Directiva, creando o modificando la legislación interna que estime oportuna, en un plazo que establece la propia norma (generalmente, de dos años).

Salvo acuerdos o prórroga de los ya mencionados dos años de plazo de negociación con RU, en marzo de 2019 se producirá la desconexión del país de la UE y toda esta normativa recogida en las Directivas dejará de ser aplicable, no sólo por parte de las empresas y gobierno británicos, sino también por aquellas sociedades con intereses o presencia en aquel país.

¹¹ Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Artículo 115.

¹² *Ibid.* Artículo 288.

En la materia que nos ocupa, la tributaria, estas Directivas tienen como objetivo acabar con barreras legislativas y de imposición, logrando cierta armonización fiscal dentro del espacio común. En este trabajo se dividen aquellas que se ven afectadas más prominentemente por el *brex*, según versen sobre aspectos concernientes con tributación directa e indirecta.

Así mismo, también se ve necesario aludir a las Directivas anti-fraude, principal ejemplo de los esfuerzos comunitarios para combatir la elusión fiscal, y que conlleva la implantación de sistemas de asistencia entre los EM y su cooperación mediante el intercambio de información de relevancia tributaria entre los mismos.

1. TRIBUTACIÓN INDIRECTA

Ya se ha mencionado que, de las cuatro libertades fundamentales de la UE, tal vez la más relevante a nivel comercial sea la de libre circulación de bienes entre los países que forman el espacio común. Del mismo modo, se convierte también en la más afectada por el *brex*, debido a la consecuente reimplantación de las aduanas con RU.

Esta libertad a la hora de comerciar a nivel supranacional supone la necesidad de una normativa en el ámbito de tributación indirecta conjunta a nivel comunitario. La UE se encarga de garantizar la competitividad empresarial dentro del mercado único mediante leyes que armonizan las distintas normas nacionales referentes a impuestos indirectos, como el IVA, y los distintos tipos impositivos que puedan existir.

El *brex* implica la inaplicación de esta regulación sobre el IVA que, salvo acuerdo, será de los primeros efectos en dejarse notar a partir de 2019, por su importancia y por ser de aplicación inmediata en cualquier transacción mercantil que se produce entre dos países comunitarios. Además, una vez salvado este nuevo inconveniente, es necesario analizar un posible cambio normativo interno en RU en el ámbito de la tributación indirecta, como es la vuelta de impuestos a transacciones que, si

bien iban contra las políticas fiscales comunitarias, ahora el gobierno británico podría plantearse reimplantar.

1.1. IVA

La principal norma referente al IVA es la Directiva 2006/112/CE¹³ que, como hemos indicado, reviste de gran calado en el flujo empresarial comunitario debido a la trascendencia de la imposición indirecta en las distintas entregas y adquisiciones que se producen entre los distintos EM.

En el caso particular de España y RU, la relación comercial entre ambos países siempre ha sido muy intensa. En los últimos diez años, la balanza comercial ha sido favorable a España: en el año 2016 nuestro país importó más de 11.000 millones de euros anuales de RU, mientras que exportó casi 18.000 millones (de los cuales 282 millones provinieron de la provincia de Alicante). España se convierte así en uno de los países con mayor superávit comercial con RU del mundo. El país es, además, de los mercados más importante para las exportaciones españolas, siendo clave para sectores como el automovilístico, el minero, el farmacéutico y el alimenticio.¹⁴

La inaplicación de la Directiva sobre IVA en aquel país es uno de los principales escollos que las distintas sociedades -británicas y españolas- se pueden encontrar a la hora de mantener estas cifras comerciales a partir de 2019. La principal novedad es que estas relaciones ya no serán de naturaleza intracomunitaria, sino que pasarán a categorizarse como importaciones y exportaciones.

¹³ Directiva 2006/112/CE del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 347, de 11 de diciembre de 2006.

¹⁴ El País. (13 de marzo de 2017). La relación entre España y Reino Unido en números. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://internacional.elpais.com/internacional/2017/02/03/actualidad/1486127294_710259.html

Al ser considerado RU como país tercero, toda mercancía tendrá que pasar por aduana al llegar a cualquiera de los dos países y ser gravada en consecuencia, con todos los costes añadidos que esto supone. Importante reseñar que estos derechos de aduana son impuestos que no se pueden desgravar. También relevante la normativa de calidad europea, que ya no aplicaría en RU, y que puede llevar a que muchos productos que no superen sus exigencias no puedan comerciarse en el mercado común.

Además, la normativa interna de RU cobra especial relevancia en el caso de que el país, que ya no se encontraría bajo el mandato de la Directiva, decidiese realizar cambios en los tipos impositivos en materia indirecta. Aunque la potestad de imposición en la UE es libre, la Directiva marca unos límites de tipos mínimos a cumplir, una disposición a la que RU ya no estaría sujeto.

Sin embargo, el tipo impositivo no es el único aspecto a tener en cuenta en materia de IVA. El *brexit* también supone cambios en la forma de interpretar el impuesto, sobre todo en el lugar en el que se realiza el hecho imponible sujeto a tributación por el mismo. Se trata de un ámbito de especial relevancia a la hora de la prestación de servicios por parte de empresas con destino fuera de su territorio.

Centrando la cuestión en comercio B2B (*business to business*, empresario a empresario), en el seno del mercado común se entiende localizado el hecho imponible durante la prestación de un servicio en destino –es decir, donde radique el destinatario– y ese será el lugar en el que se encuentre la imposición. Mientras que el empresario en origen factura sin IVA, el empresario en destino se repercute el tipo nacional y se lo deduce, si fuese su caso.

La problemática surge, sin embargo, cuando dicho empresario de destino del servicio se encuentra en un país tercero, fuera de la UE, que será el caso cuando el *brexit* se materialice. En estos casos entra en juego uno de los puntos más importantes

de la citada Directiva: la llamada regla de utilización efectiva (o “cláusula de cierre”)¹⁵, recogida en su artículo 59, y que pasará a ser clave en el futuro de las relaciones comerciales con RU.¹⁶

Esta regla trata de evitar supuestos de no tributación en la prestación de servicios que, aunque se realicen a empresas residentes en otros Estados, tienen como objetivo suelo comunitario. La norma afecta a multitud de sectores, entre ellos el asesoramiento, publicidad o telecomunicaciones; y supone que, por ejemplo, servicios de consultoría de empresas nacionales a sociedades británicas tributarían al tipo español si se consumen finalmente en nuestro país.

La cláusula de cierre complica en gran medida el intercambio de servicios y obliga al que lo presta a comprobar fehacientemente el uso y lugar de destino de dicho servicios para repercutir o no el IVA según corresponda. Esto supone, además, un coste extra para el consumidor, que puede afectar negativamente a aquellos países con un tipo impositivo más elevado.

El efecto en este aspecto será contundente en el flujo de comercialización de servicios entre RU y España. Nuestro país prestó en 2016 más de 5.000 millones de euros en servicios a RU, en sectores tan diferenciados como propiedad intelectual, seguros o asesoría.¹⁷ Es importante resulta mencionar aquí el turismo, y todos aquellos servicios culturales y de comunicación prestados por empresas españolas. Tras el *brexit*, al entrar en juego la regla de utilización efectiva, podríamos encontrarnos ante una disminución en la capacidad competitiva de las empresas nacionales frente a terceros en todos estos ámbitos.

¹⁵ Matesanz, F. (24 de marzo de 2015). La regla de utilización efectiva en el IVA. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de LEGALTODAY: <http://www.legaltoday.com/blogs/fiscal/blog-sobre-tributacion-indirecta/la-regla-de-utilizacion-efectiva-en-el-iva>

¹⁶ Norma traspuesta en la legislación española en el punto segundo del artículo 70 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

¹⁷ ICEX. (s.f.). *Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior*. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <https://goo.gl/iexe81>

Saltando ahora al *B2C* (*business to consumer*, empresario a consumidor), y debido a su cada vez mayor implantación, también resulta interesante analizar brevemente los posibles efectos del *brex*it en el ámbito del comercio electrónico, más específicamente los cambios que traerá la salida de RU de la UE en las compras on-line realizadas desde España a tiendas y comercios británicos. El mismo día del referéndum, tras conocerse sus resultados, la libra se depreció más de un 9 por 100¹⁸, lo que hace presagiar que, una vez la desconexión se lleve a cabo, el mercado on-line británico resulte muy interesante desde España.

Sin embargo, el ahorro que puede existir por el tipo de cambio en las divisas puede quedar solapado por el coste extra en el envío, que como se ha indicado pasará a ser considerado como importación. Como ejemplo práctico, la compra de un producto que supere los 22 euros en un comercio electrónico británico soportará el 21 por 100 de IVA; y si éste llega a los 150€, el consumidor deberá de hacer frente, además, a aranceles.¹⁹

Por último, resulta relevante indicar que la nueva situación respecto al IVA puede suponer un beneficio indirecto en las empresas españolas, por medio de los millones de turistas británicos que visitan nuestro país cada año. Según el Instituto Nacional de Estadística, en 2016 visitaron España casi 18 millones de turistas británicos, que gastaron en nuestro país más de 16.000 millones de euros.²⁰ De estos, más de 1.700 millones en la Comunidad Valenciana.²¹

¹⁸ Garrido, H. M. (24 de junio de 2016). La moneda británica se derrumba un 9% con el 'brexit' y el cambio libra-euro se deprecia. 20minutos. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.20minutos.es/noticia/2780931/0/moneda-cambio-libra-euro-depreciacion-con-brexit>

¹⁹ Merino, P. P. (22 de junio de 2016). Seis consecuencias que tendría el Brexit sobre el comercio online en España. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de *ecommerce-news*: <http://ecommerce-news.es/actualidad/seis-consecuencias-tendria-brexit-comercio-online-espana-44161.html>

²⁰ Instituto Nacional de Estadística. (2016). Encuesta de gasto turístico. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.ine.es/daco/daco42/egatur/egatur1216.pdf>

²¹ Núñez, J. (6 de noviembre de 2016). Los turistas británicos cada vez gastan más euros en la Costa Blanca. Alicante Press. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://goo.gl/LKDpBd>

En aplicación del régimen de viajeros²², y al no formar parte RU de la UE, estos turistas tendrán derecho a la devolución del IVA soportado en aquellos productos que compren en España y se lleven con ellos. Esto puede aumentar el número de ventas de numerosas empresas en nuestro país, sobre todo aquellas establecidas en zonas de especial relevancia turística.²³

1.2. STAMP DUTY

A parte de la Directiva de IVA, el *brexít* puede traer consigo la vuelta de otros instrumentos de imposición indirecta, esta vez dentro de la normativa británica, con especial incidencia en el mercado bursátil. Nos referimos al *Stamp Duty Reserve Tax* (SDRT), un impuesto que grava las ampliaciones de capital de empresas que cotizan en bolsa y algunos movimientos de capitales concretos, a un tipo del 1,5 por 100 sobre el valor de los títulos en cuestión.²⁴

Este impuesto se haya inoperativo por no ser compatible con la normativa comunitaria sobre la tributación de la concentración de capitales. Una primera sentencia del TJUE²⁵ falló en contra de la norma nacional y declaró como contrario a la Directiva aplicable por aquel entonces²⁶ el pago de ese 1,5 por 100 del valor de las acciones emitidas en un servicio de compensación²⁷.

²² Agencia Tributaria. (s.f.). Devolución de IVA en régimen de viajeros. Recuperado el 10 de junio de 2017, de agenciatributaria.es: <https://goo.gl/2CqYUh>

²³ Gómez Aragón, D. (15 de julio de 2016). Brexit: impacto en el IVA para las empresas españolas. Recuperado el 10 de junio de 2017, de [aedaf.es](http://www.aedaf.es): <http://www.aedaf.es/es/documentos/descarga/31666/brexit-impacto-en-el-iva-para-las-empresas-espanolas>

²⁴ Lovells, H. (1 de mayo de 2012). SDRT no longer payable on share issues to depository or clearance systems. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de [Lexology](http://www.lexology.com): <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=a3348083-52af-414e-bf9e-7133e69ee4a1>

²⁵ HSBC Holdings plc y Vidacos Nominees Ltd contra The Commissioners of Her Majesty's Revenue & Customs, C 569/07 (Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 18 de Marzo de 2009).

²⁶ En ese momento, la Directiva 69/335/CEE del Consejo, de 17 de julio de 1969, relativa a los impuestos indirectos que gravan la concentración de capitales, ahora derogada.

²⁷ Un servicio de compensación permite llevar a cabo transferencias de acciones de manera electrónica entre dos partes. Transfiere los valores a su nuevo dueño, y realiza el abono correspondiente al anterior.

Otra sentencia, esta vez en suelo británico²⁸, declaró más tarde también improcedente el impuesto en casos de los llamados recibos depositarios²⁹. En el año 2012, la Administración del país paralizó en gran parte la aplicación del impuesto, pero después del *brexit* ya no estaría sujeta ni a la Directiva aplicable en la actualidad³⁰ ni a la jurisprudencia del TJUE, por lo que este gravamen podría volver a implantarse de manera generalizada.

2. TRIBUTACIÓN DIRECTA: LA IMPORTANCIA DEL CONVENIO

La fiscalidad directa, que afecta a las sociedades de acuerdo a sus rentas y patrimonio, es competencia exclusiva de los distintos EM de la UE, que han hecho uso de esta capacidad a la hora de establecer los distintos criterios de tributación directa con otros países por medio de CDI, desde mucho antes de la existencia de la propia UE.

Por otro lado, la Comisión ha dictado normas armonizadoras en cuanto a la tributación de sociedades en distintos supuestos, con tal de evitar barreras en la libre circulación de inversiones a través de los distintos países que la componen y garantizar la neutralidad tributaria de ciertas operaciones empresariales.³¹

Nos encontramos entonces con una colisión entre ambas normativas en el seno del espacio común, que han instado a distintos fallos del TJUE, todos ellos con una

²⁸ HSBC Holdings PLC y The Bank of New York Mellon Corporation contra The Commissioners for Her Majesty's Revenue & Customs, TC/2009/16584 (Tribunal de Primera Instancia de Londres, junio de 2011).

²⁹ Títulos valores que representan acciones de una empresa de otro país, que quedan en custodia de una entidad local (normalmente un banco), y permiten su adquisición por parte de los inversores sin necesidad de salir de su mercado bursátil.

³⁰ Ahora en vigor la Directiva 2008/7/CE del Consejo, de 12 de febrero de 2008, relativa a los impuestos indirectos que gravan la concentración de capitales, que derogó la anterior.

³¹ Villar Ezcurra, M. (2001). Exigencias del derecho comunitario a la metodología del derecho financiero y tributario. *Crónica Tributaria* (100), 23-47. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cron_trib/articulo_100_Villar.PDF

misma naturaleza resolutoria³²: los distintos CDI que han suscrito y suscriben los EM pasan a formar parte de su legislación interna y, por tanto, deben de ceñirse a los criterios de la UE incluidos en las distintas Directivas y respetar el derecho y libertades fundamentales comunitarias, que priman sobre la normativa nacional.³³

Así, se puede detallar la primacía de las normas en el ámbito comunitario respecto a los CDI, de acuerdo con Díaz Yanes³⁴, de la siguiente manera:

- El Derecho Comunitario prevalece sobre los CDI, que no pueden contravenir las disposiciones del mismo. Debido a esto, resulta conveniente encuadrar cada uno de los aspectos a tratar en este trabajo dentro del marco de maniobra que dejan las diferentes Directivas en materia de tributación directa, antes de analizar cómo resuelve las diferentes situaciones el CDI entre España y RU.
- En caso de doble regulación, por la normativa comunitaria y el CDI, se aplicará la primera, a menos que la norma del CDI resulte “más favorable” al objetivo de la Directiva o norma comunitaria. Por ende, no se encontrarán muchas diferencias después del *brexit* en materia de fiscalidad directa, debido a que la aplicación o no de las Directivas, aunque inspiran y acotan el contenido del CDI, quedan sólo como marco a las condiciones y arreglos del acuerdo bilateral, que “mejora” ese objetivo.

³² Sentencias *Compagnie de Saint-Gobain, Zweigniederlassung Deutschland*, contra Finanzamt Aachen-Innenstadt, C-307/97 (Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 21 de septiembre de 1999) o *FKP Scorpio Konzertproduktionen GmbH* contra Finanzamt Hamburg-Eimsbüttel, C-290/04 (Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 3 de octubre de 2006), por ejemplo.

³³ de Vicente-Tutor Rodríguez, M. (2007). Convenios de doble imposición y Derecho Comunitario. Cuadernos de formación, 4/2007 (34/07). Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/04_2007/Colab_34_07.pdf

³⁴ Díaz Yanes, I. (2007). Los acuerdos internacionales sobre reparto de la competencia fiscal: los convenios para evitar la doble imposición y el Tratado de la Unión Europea. Cuadernos de Formación, 4/2007 (19/07). Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/04_2007/Colab_19_07.pdf

- Por último, importante reseñar que un CDI firmado por un EM con un país tercero, no perteneciente a la UE, queda de igual modo sujeto al mandato comunitario. Un aspecto de especial relevancia y que imposibilita la renegociación del CDI con RU más allá de las disposiciones contenidas en ese ya mencionado marco normativo que encuadran las Directivas comunitarias.

Referente a las Directivas que se van a tratar a continuación, destacan por su importancia, en naturaleza y contenido, dentro el marco societario internacional. Se trata de la Directiva sobre las relaciones entre una sociedad matriz y sus filiales cuando alguna de las partes se encuentra en otro u otros EM de la UE, la Directiva concerniente al régimen fiscal aplicable en operaciones transfronterizas de reestructuración empresarial y aquella que trata los pagos de intereses y cánones efectuados entre empresas asociadas de diferentes EM.

En cuanto al CDI en vigor entre España y RU³⁵, reseñar que entró en funcionamiento en junio de 2014, y sustituía y renovaba al anterior, de 1975, adaptando las relaciones entre ambos países a los nuevos tiempos y situación (por aquel entonces, por ejemplo, la balanza comercial con RU era bien distinta) y acercándolo al modelo de CDI de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)^{36 37}.

Por último, y antes de entrar en las distintas situaciones concernientes a la fiscalidad directa, resulta de especial relevancia la importancia que para la aplicación

³⁵ Convenio entre el Reino de España y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio y su Protocolo, hechos en Londres el 14 de marzo de 2013. Publicado en el Boletín Oficial del Estado, núm. 118, de 15 de mayo de 2014.

³⁶ Modelo de Convenio surgido en 1963 y que ha repercutido notablemente en la redacción e implantación de los distintos CDI firmados por países miembros de la OCDE.

³⁷ Vicente Burgos, L. M. (s.f.). Nuevo convenio fiscal entre España y el Reino Unido. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de Vicente & Otaolauruchi Abogados: <http://www.volawyers.com/es/nuevo-convenio-fiscal-entre-espana-y-el-reino-unido>

del CDI supone la efectiva residencia fiscal en alguno de los países firmantes.³⁸ En casos de conflicto se establece la residencia allí donde se encuentre la sede de dirección efectiva.³⁹ Una medida muy importante en perfiles societarios a nivel multinacional, como los que presentan las empresas que realizan este tipo de operaciones.

2.1. MATRIZ-FILIAL

El espacio único, la demanda creciente y la moneda común son algunos de los factores que pueden influir en la decisión de una sociedad de expandirse territorialmente y establecer una filial de su empresa en otro Estado comunitario. Sin embargo, ya en el año 1969 –mucho antes del establecimiento del euro–, la Comisión Europea se planteaba la necesidad de abordar la cuestión de las sociedades matrices y la problemática que surge a la hora repatriar los beneficios obtenidos al país de ésta desde la filial.⁴⁰

Las diferentes normativas tributarias de los Estados implicados, así como la no coincidencia en sus respectivos criterios de gravamen, pueden resultar en una sobreimposición: una renta (como son los dividendos) es objeto de tributación más de una vez en diferentes Estados, por doble imposición jurídica⁴¹ y/o económica⁴². Ésta última da lugar a un gravamen “invisible”, que se denomina impuesto subyacente, porque la empresa incluye en su base imponible unos dividendos procedentes de otra entidad, surgida ésta de unos beneficios que ya fueron objeto de imposición.⁴³

³⁸ Carbajo Vasco, D. (25 de noviembre de 2014). Crisis y reforma de los criterios de residencia fiscal en un contexto de globalización. Recuperado el 19 de junio de 2017, de [estrelladigital: https://goo.gl/MURRqd](https://goo.gl/MURRqd)

³⁹ Agencia Tributaria. (17 de enero de 2013). Tributación de No Residentes. Recuperado el 19 de junio de 2017, de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: <https://goo.gl/zJr9i1>

⁴⁰ Proposition de directive concernant le regime fiscal commun applicable aux societes meres et filiales d'etats membres differents. Publicada en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, C 39, el 22 de marzo de 1969.

⁴¹ La doble imposición jurídica surge cuando una sociedad no residente en un Estado obtiene una renta que es gravada primero en ese Estado y después en el suyo de residencia. Se trata de rentas obtenidas y gravadas en el extranjero que se someten a imposición también en territorio nacional.

⁴² La doble imposición económica es resultado de la tributación de una renta que obtiene una empresa en su Estado de residencia, que ha sido objeto de gravamen en otra empresa en otro Estado.

⁴³ López Ribas, S. (2013). Eliminación de la doble imposición internacional en el Impuesto sobre Sociedades para los dividendos y plusvalías procedentes de la participación en los fondos propios de

Con el objetivo de que estas distribuciones de dividendos entre empresas asociadas tuviesen el tratamiento tributario más parecido posible a aquellas que se realizan de forma análoga dentro de las fronteras de un único Estado, la Comisión Europea dictó una primera Directiva en 1990, que después fue modificada en diversas ocasiones, hasta llegar a la actual, de 2011.⁴⁴

Su apartado más significativo se esgrime en su artículo tercero, y reviste de especial importancia porque supone la aplicación o no de la Directiva en esta relación entre dos empresas. El requisito fundamental es el cumplimiento de cierto volumen de participación de una en la otra y la Comisión ha estimado conveniente la disminución de ese porcentaje participativo a través de los años.⁴⁵ La participación en la actual Directiva se mantiene en el 10 por 100, apuntando también en su artículo tercero que la tenencia de dicho porcentaje ha de ser ininterrumpida durante, como mínimo, dos años.⁴⁶

En el mercado común, la existencia de esta Directiva y sus medidas han favorecido un ahorro fiscal importante, así como la evitación de la doble imposición, ya sea directamente en el caso de países sin CDI entre ellos, o indirectamente en aquellos casos en los que este CDI sí que existe. Todo ello ha favorecido el esparcimiento por la UE de filiales de sociedades matrices de otros EM.

entidades no residentes. Cuadernos de Formación, 16/2013, 111-123. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://goo.gl/ZtnKP2>

⁴⁴ Directiva 2011/96/UE del Consejo, de 30 de noviembre de 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 345, de 29 de diciembre de 2011.

⁴⁵ La Directiva 90/435/CEE, de 23 de junio de 1990, suponía un 25% de porcentaje de participación para la consideración matriz-filial. La Directiva 2003/123/CE, de 22 de diciembre de 2003, dejaba la cifra en el 20%, 15% a partir de 2007 y 10% desde el 1 de enero de 2009.

⁴⁶ En España, la esencia de esta Directiva y los métodos de actuación que recoge, se encuentran reflejados, en particular, en los artículos 21 (exención sobre dividendos y rentas derivadas de la transmisión de valores representativos de los fondos propios de entidades residentes y no residentes en territorio español) y 32 (deducción para evitar la doble imposición económica internacional de dividendos y participaciones en beneficios) de la Ley del Impuesto de Sociedades, así como en el artículo 14 (rentas exentas) de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, y Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, respectivamente.

De cara al *brexit*, en España se encuentran presentes más de 700 filiales de empresas británicas, que operan sobre todo en actividades como hostelería, televisión y comunicaciones. Las filiales españolas en RU son muchas menos (cerca de 300), pero generaron casi un 11 por 100 del total de la cifra de negocios de todas las filiales de empresas españolas en el mundo.⁴⁷ Según diversas estimaciones, la inversión de sociedades españolas en empresas de RU llega a los 50.000 millones de euros.⁴⁸

Entre los principales inversores españoles en el país destacan los bancos Santander, cuya filial británica le brinda casi el 15 por 100 de sus beneficios, y Sabadell, que compró en 2014 la entidad británica TSB por más de 2.000 millones de euros; y otras empresas como FCC, con ingresos provenientes de RU que superan los 1.000 millones de euros, o Iberdrola, cuya filial Scottish Power representa más del 20 por 100 de sus beneficios.⁴⁹

Como se ha indicado anteriormente, la existencia de un CDI entre RU no solo se adapta y prevalece sobre la Directiva, sino que consigue paliar los efectos del *brexit*. En particular, en su artículo 10, el CDI establece como exentos de tributación en origen los dividendos que una filial de uno de los países firmantes pague a su matriz residente en el otro, siempre y cuando ésta controle el 10 por 100 de la primera, ya sea directa o indirectamente.

⁴⁷ Laso, J. (17 de marzo de 2014). Reino Unido acumula una “Armada Invencible” de empresas en España. *diarioabierto.es*. Recuperado el 27 de mayo de 2017, de <https://www.diarioabierto.es/177476/reino-unido-empieza-a-tener-una-armada-invencible-de-empresas-en-espana>

⁴⁸ Casado, R. (13 de mayo de 2016). El 79% de las empresas españolas en Reino Unido teme el efecto negativo del 'Brexit'. *Expansión*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.expansion.com/empresas/2016/05/13/5734fbd246163f9f3a8b45bc.html>

⁴⁹ CincoDías. (4 de mayo de 2015). Qué se juegan las empresas españolas en el Reino Unido. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/05/01/mercados/1430477982_075869.html

El CDI hace en su artículo sobre dividendos la explícita referencia a que la exención que recoge y sus requisitos se refieren al beneficiario efectivo de esos beneficios. Se trata de una medida anti-abuso para evitar tácticas de *treaty-shopping*⁵⁰.

Finalmente, de no cumplirse este requisito de participación, el Estado residencia de la filial no puede grabar estos dividendos en más de un 10 por 100. En el caso de las SOCIMI⁵¹, esta retención no puede exceder del 15 por 100. Además, el CDI deja también sin retención en origen a los planes de pensiones.

En definitiva, en el caso de la relación de sociedades matrices con sus filiales, y la repatriación de dividendos entre las mismas, ya sea en sentido España-RU o viceversa, no cabe esperar cambios sustanciales ni implicaciones importantes después del *brexit*. Como se ha indicado anteriormente, la reformulación del CDI en este ámbito –y los demás- necesitaría de una nueva negociación bilateral, y seguiría quedando sometida a la normativa comunitaria.

2.2. FUSIONES

Pese a su singularidad, la reorganización empresarial a nivel supranacional (esto es, fusiones, escisiones y otras procedimientos similares) presenta especial relevancia fiscal debido al volumen monetario que se mueve en este tipo de operaciones. Las distintas normativas nacionales en este aspecto han dado lugar a diferentes trabas tributarias en el seno del mercado común, lo que lleva a la Comisión a la creación en 1969 de una primera propuesta⁵² que regulase estas operaciones entre sociedades residentes en Estados diferentes.

⁵⁰ El *treaty-shopping* implica la creación o uso de una tercera parte intermediaria en la aplicación de un CDI, residente en otro Estado con un CDI más beneficioso, con el objetivo de reducir la carga impositiva del hecho en cuestión.

⁵¹ Acrónimo de Sociedad Cotizada Anónima de Inversión en el Mercado Inmobiliario, empresas que se dedican principalmente a la inversión en activos inmobiliarios.

⁵² Proposition de directive du Conseil concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions et apports d'actif intervenant entre sociétés d'États membres différent. Publicada en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, C 39, el 22 de marzo de 1969.

Actualmente, la Directiva en vigor es la 2009/133/CE⁵³, y trata de eliminar estas trabas a la reorganización empresarial dentro de la UE, buscando cierta neutralidad tributaria para las mismas. Las operaciones que cubre la Directiva son las que siguen, definidas en su artículo segundo: fusiones, escisiones (completas o parciales⁵⁴), aportación de activos, canjes de acciones y el cambio de domicilio social de sociedades anónimas y cooperativas europeas⁵⁵.

Todos estos procedimientos societarios pueden dar lugar a plusvalías, de distinta naturaleza, que pueden ser objeto de una doble imposición por ambos Estados implicados. En el caso de las fusiones y escisiones, por ejemplo, aparece una diferencia entre el valor real (valor contable) del patrimonio a transmitir con su valor fiscal (valor de mercado). En su artículo cuatro, la Directiva deja fuera de gravamen estas plusvalías, siempre que cumplan un requisito: el patrimonio transmitido debe de quedar afecto a un establecimiento permanente⁵⁶ en el Estado de residencia de la sociedad transmisora.

De esta manera lo que se consigue es el diferimiento de la imposición a otra posterior transmisión del patrimonio en cuestión, que gravará el Estado que resulta perjudicado por la marcha de una sociedad de su sistema tributario. Así, se consigue cierta armonización impositiva en estos casos, sin perjudicar los intereses fiscales de los EM.⁵⁷

⁵³ Directiva 2009/133/CE del Consejo, de 19 de octubre de 2009, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, escisiones parciales, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 310, de 25 de noviembre de 2009.

⁵⁴ En una escisión completa, una empresa transmite todo su patrimonio, mientras que en una parcial lo hace de una o varias ramas de actividad.

⁵⁵ Sociedades con estatutos regulados a nivel comunitario que pueden operar en los distintos EM de la UE.

⁵⁶ El Modelo de CDI de la OCDE, en su artículo quinto, define el establecimiento permanente como un lugar fijo de negocios con el que una empresa realiza toda o parte de su actividad.

⁵⁷ Medina Suárez, F. (2015). La doble imposición en la Directiva 2009/133/CE sobre operaciones de reestructuración de empresas y el modelo de Convenio de la OCDE en el mercado interior europeo. *Revista de Derecho* (8), 97-154. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.revistaderecho.uchile.cl/index.php/RDEP/article/viewFile/41511/43026>

En el seno del mercado común, las fusiones han sido operaciones de relativa asiduidad, especialmente, en los sectores bancario y aéreo. En este último, por ejemplo, después de varios precedentes⁵⁸, la última gran fusión ha tenido como protagonistas, precisamente, a una empresa española y a una británica. En 2009, se cerraba el acuerdo de fusión entre Iberia y British Airways, que desembocó en la creación en 2011 de la sociedad International Airlines Group (IAG).⁵⁹

De los distintos CDI firmados por España, solo algunos⁶⁰ hacen clara referencia a situaciones de fusión de empresas y otras operaciones, y la posible plusvalía que surge de las mismas, regulando con normas especiales el diferimiento del impuesto a exigir en el país de la fuente.⁶¹

En el CDI de nuestro país con RU no existe reseña alguna a la reorganización empresarial, pero el legislador español, sin embargo, sí trata extensamente este tema en el Impuesto sobre Sociedades. En su capítulo XIII, del título VII, transpone a la normativa nacional las nociones de la Directiva⁶². La norma, en su artículo 77, deja exentas de gravamen diversas situaciones:

- Rentas surgidas de la transmisión del activo de empresas españolas, cuando la otra sociedad no resida en nuestro país. Solo quedan no gravadas aquellas que surgen del activo que queda aquí ligado a un EP. En el momento de una posterior transmisión fuera de España, el pago de esta deuda queda aplazado a su

⁵⁸ Las compañías Air France y la holandesa KLM se fusionaron en 2005, y la alemana Lufthansa y la suiza Swiss Airlines un año después.

⁵⁹ López Sáez, P. (abril de 2011). Dirección estratégica de la empresa. Recuperado el 4 de junio de 2017, de [guerrasynavas.com: http://guerrasynavas.com/pdf/AN-14.02-ES_La_fusion_Iberia-British_Airways.pdf](http://guerrasynavas.com/pdf/AN-14.02-ES_La_fusion_Iberia-British_Airways.pdf)

⁶⁰ CDI de España con Argentina, Estados Unidos, México o Francia.

⁶¹ Calderón Carrero, J. M., Carmona Fernández, N., Martín Jiménez, A. J., & Trapé Viladomat, M. (2010). Convenios fiscales internacionales y fiscalidad de la Unión Europea (Primera ed.) (p. 397). CISS.

⁶² Se trata del Régimen especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una Sociedad Europea o una Sociedad Cooperativa Europea de un Estado miembro a otro de la Unión Europea.

transmisión a terceros, en aquellos casos en el que la sociedad resida en la UE o el Espacio Económico Europeo.

- Rentas provenientes de transmisiones por sociedades españolas de EP en otros EM de la UE a empresas de estos países, cuando la forma de ésta se encuentre comprendida en la lista⁶³ que figura en el Anexo de la Directiva 2009/113/CE, y tributen efectivamente por un impuesto de los también incluidos en dicha Directiva⁶⁴.
- Aquellas rentas que aparecen por la transmisión por una empresa española de un EP situado en un Estado fuera de la UE a otra empresa española.
- Rentas surgidas de la transmisión de empresas extranjeras de EP situados en España. Solo quedan sin gravar aquellas que surgen del activo que queda aquí ligado a otro EP. En el momento de una posterior transmisión fuera de España, el pago de esta deuda queda aplazado a su transmisión a terceros, cuando la sociedad resida en la UE o el EEE.
- Rentas provenientes de transmisiones de empresas no residentes de acciones de sociedades españolas a empresas de su país o alguno de la UE, en este caso cuando la forma de ésta se encuentre comprendida en la lista que figura en el Anexo de la Directiva, y tributen efectivamente por un impuesto de los también incluidos en ella.
- Rentas que aparecen por operaciones de canje de valores, cuando los socios implicados residan en España o la UE. También quedan exentos aquellos casos en los que residen en otro país, siempre y cuando las acciones que reciban sean de una empresa española. Además, la empresa que adquiere las acciones debe de ser española, o estar bajo el mandato de la Directiva; y en ningún caso será aplicable en operaciones con intervención de empresas residentes en paraísos fiscales.

⁶³ Relación de las distintas denominaciones sociales en los diferentes EM de la UE.

⁶⁴ Lista de impuestos de naturaleza y objetivo similar al IS español.

La aplicación de este régimen especial queda subrogada a la existencia de motivos económicos válidos, no pudiendo utilizarse cuando el objetivo de la operación sea la evasión de impuestos. Entre estos motivos se encuentran, por ejemplo, la simplificación de estructuras administrativas, con tal de alcanzar mayor eficacia y rentabilidad, o la necesidad de más recursos para hacer frente al objeto social de la empresa en cuestión.⁶⁵

De la revisión de esta normativa se desprende cómo el *bretaña* puede afectar en diversos supuestos en este ámbito de la reorganización empresarial. La no aplicación de la Directiva quedaría suplida por la legislación interna, pero no completamente. Por ejemplo, desaparece de la posibilidad del aplazamiento del pago del impuesto (a no ser que RU se integre en el EEE). Por otro lado, también cabrían aquí cambios en la normativa británica que, ya no sujeta al mandato de la Directiva, tendría potestad para modificar su legislación al respecto a partir de 2019.

2.3. INTERESES Y CÁNONES

Los pagos entre empresas asociadas situadas en varios países de intereses y cánones también se encuentran regulados a nivel comunitario, por medio de la Directiva 2003/49/CE⁶⁶. El objetivo de la norma es conseguir que estos pagos solo queden sometidos a imposición en uno de los EM.

En su artículo segundo, la Directiva presenta las definiciones de ambos conceptos, intereses y cánones. Considera intereses a aquellos rendimientos que genera un crédito, garantizado o no, incluyendo primas y excluyendo recargos por atrasos. En cuanto a cánones, se trata de remuneraciones que se reciben por el uso o cesión de uso de derechos de autor, patentes, fórmulas o equipos industriales, entre otros.

⁶⁵ mibufete.com. (s.f.). Las operaciones de reestructuración empresarial. Recuperado el 5 de junio de 2017, de asesorlex.com: <https://goo.gl/gXEQNw>

⁶⁶ Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 157, de 26 de junio de 2003.

En el artículo siguiente se trata el concepto de empresa asociada, instituyendo un porcentaje mínimo de participación de una sociedad en la otra del 25 por 100⁶⁷, o una tercera que posea ese mismo porcentaje en el capital social de cada una de las otras dos sociedades.⁶⁸ Reseñar que en la Directiva también se incluyen los pagos entre una empresa y los distintos EP que tenga en otros EM.

Con tal de lograr su objetivo, la Directiva deja exentos de tributación los pagos de intereses y cánones en fuente, es decir, en el EM de origen de los mismos.⁶⁹ Como requisito, establece que la otra empresa asociada o EP debe de ser el beneficiario efectivo de tales intereses o cánones. La marcha de RU de la UE supone la inaplicación de esta exención entre sociedades residentes en distintos EM.

En España, la transposición de la Directiva al ordenamiento interno se encuentra reflejada en el artículo número 14, rentas exentas, del Impuesto sobre la Renta de no Residentes⁷⁰. La norma deja exentos los pagos en estos conceptos a empresas asociadas residentes en otros EM de la UE, lo que podría suponer un cambio sustancial cuando RU concluya el proceso del *brexit*.

Sin embargo, como ya pasase en el ámbito matriz-filial, en este aspecto la existencia del CDI entre España y ese país hace inexistentes las posibles consecuencias fiscales de la retirada de RU de la UE para las empresas españolas. El CDI recoge de

⁶⁷ La norma permite a los EM sustituir este porcentaje en participación mínima en el capital social de otra empresa por el de una participación mínima en sus derechos de voto.

⁶⁸ Trinxet, S. (s.f.). Directiva sobre intereses y cánones en el comercio internacional. Recuperado el 10 de junio de 2017, de comercio-exterior.es: <http://www.comercio-exterior.es/es/action-articulos.articulos+art-116+cat-13/Articulos+de+comercio+exterior/Fiscalidad+internacional/Directiva+sobre+intereses+y+canones+en+el+comercio+internacional.htm>

⁶⁹ Hacer notar la disposición transitoria que incluye la Directiva que permitía a España seguir sometiendo a imposición en origen los pagos por cánones (con un tipo máximo del 10 por 100) por un periodo de seis años, hasta 2011.

⁷⁰ Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes. Publicado en el Boletín Oficial del Estado, núm. 62, de 12 de marzo de 2004.

manera casi exacta el mandato de la Directiva y deja exentos los pagos por intereses y cánones en el país de la fuente.

Como la Directiva, el CDI también hace referencia a que el importe los pagos que se lleven a cabo entre las partes por intereses y cánones deben de ser similares a los que hubiesen surgido de no existir relación alguna entre ellas, es decir, similares a los de mercado. Las disposiciones de ambas normas son aplicables a este importe “dentro de lo usual”, dejando la puerta abierta a posible tributación también en la fuente por ese posible exceso.

3. LA LUCHA CONTRA EL FRAUDE FISCAL Y EL BREXIT

Las distintas legislaciones tributarias presentes en el espacio común conllevan a la existencia de prácticas abusivas y defraudadoras que hacen necesaria la actuación a nivel europeo. La coordinación entre los distintos EM y el intercambio de información fiscal son dos aspectos clave a la hora de luchar contra estas prácticas, frente a las que la UE ha dictado numerosa normativa a aplicar por parte de estos EM que la forman.

Las principales normas a este respecto quedan recogidas en dos Directivas, una de las mismas de reciente creación: la Directiva anti-elusión y la Directiva de intercambio de información⁷¹.

⁷¹ Directivas UE 2016/1164 del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior, y 2011/16/UE del Consejo, de 15 de febrero de 2011, relativa a la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad, respectivamente.

3.1. DIRECTIVA ANTI-ELUSIÓN

La Directiva UE 2016/1164, llamada Directiva anti-elusión o ATAD (por sus siglas en inglés⁷²), es nueva y los EM de la UE tienen de plazo para la trasposición a sus respectivas normativas internas hasta final de 2018. Pese a que en su formulación participó activamente RU, su aplicación en aquel país queda en el aire después de su decisión de abandonar la UE⁷³.

Inspirada sustancialmente en el plan BEPS⁷⁴ de la OCDE, de la que es miembro RU, también incluye otras normas de introducción por parte de la UE. Los puntos principales de la misma, recogidos por la Fundación Impuestos y Competitividad⁷⁵, son los siguientes:

- Limitación en la deducibilidad de intereses. En su artículo cuarto, la Directiva recoge una de las acciones que ya incluía el plan BEPS⁷⁶, consistente en la limitación de la deducibilidad de intereses hasta un máximo de 30 por 100 del EBITDA⁷⁷ o tres millones de euros, de ser éste inferior (con ciertas excepciones a aplicar por los EM).⁷⁸
- Imposición de salida. Recogida en el artículo quinto, implica gravar las plusvalías surgidas en la transmisión de activos fuera de un EM. Entre las operaciones que incluye este apartado están la transferencia de activos a una

⁷² *Anti-Tax Avoidance Directive*.

⁷³ La UE alcanzó un acuerdo en los principales puntos que definen la Directiva el día 21 de junio de 2016, solo dos días antes de la celebración del referéndum sobre el *brexit* en RU.

⁷⁴ *Base Erosion and Profit Shifting* (en español, erosión de la base imponible y traslado de beneficios). Plan formulado por la OCDE, consistente en una serie de acciones en materia tributaria para combatir la evasión fiscal.

⁷⁵ Fundación Impuestos y Competitividad. (s.f.). Directiva europea anti-abuso. Recuperado el 10 de junio de 2017, de fundacionic.es: <https://goo.gl/7Dt3V9>

⁷⁶ Acción cuarta del Plan: Limitación de la erosión de la base imponible vía deducciones de intereses y otros pagos financieros.

⁷⁷ *Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (en español, beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortizaciones).

⁷⁸ La limitación de la deducibilidad de intereses se encuentra en similares términos en el ordenamiento español en el artículo 16 del IS.

casa matriz o EP en otro EM o país miembro del EEE, el cambio de residencia fiscal de una empresa a otro país o la transmisión de EP. La norma posibilitará el aplazo fraccionado por cinco años del pago del impuesto de salida en estos casos.

- Norma general anti-abuso. En el artículo seis de la Directiva se prevé la inclusión de esta cláusula en todos los impuestos de sociedades de la UE, orientada a evitar posibles ahorros fiscales ilegítimos y fraudes tributarios.⁷⁹
- Sociedades extranjeras controladas, también conocida como norma de transparencia fiscal internacional o CFC (por sus siglas en inglés⁸⁰). Surgida del plan BEPS⁸¹ y recogida en los artículos siete y ocho de la Directiva. Se trata de la imposición de los beneficios no distribuidos de sociedades controladas que residen en un Estado tercero cuyo impuesto sobre beneficios sea menor a la diferencia entre lo efectivamente pagado allí y lo que hubiese tributado en el EM de la sociedad que controla.⁸²
- Híbridos. Artículo noveno de la Directiva, inspirado en BEPS⁸³, regula aquellos casos en los que las distintas normativas fiscales, por la naturaleza de este tipo de estructuras empresariales, deducen doblemente pérdidas y/o gastos de las mismas. Mediante la Directiva, estas deducciones solo se llevaran a cabo en el EM donde apareciese el pago pertinente, entre otras medidas.

Como se ha indicado, RU participa en la OCDE, por lo que muchas de las directrices del citado plan BEPS ya figuran de algún modo en su normativa interna. La salida del país de la UE, por ende, no debería de suponer cambios al respecto. Hay

⁷⁹ En España actualmente es necesario remitirse al artículo 15 de la Ley General Tributaria para encontrar referencias a actos o negocios artificiosos que supongan ahorros tributarios impropios.

⁸⁰ *Controlled Foreign Companies*.

⁸¹ Acción tercera del Plan: Refuerzo de las normas de CFC.

⁸² La transparencia fiscal internacional se trata en la normativa interna española en el artículo número 100 del IS.

⁸³ Acción segunda del Plan: Neutralización de los efectos de mecanismos híbridos.

autores⁸⁴ que indican cómo, aunque el *brexit* pueda materializarse en marzo de 2019 (meses después de la “activación” de la Directiva), RU podría no llegar a poner nunca en práctica los dos puntos de la misma que no surgen del BEPS, sino del seno de la UE: la imposición de salida y la norma general anti-abuso.

Sin embargo, como indican otros autores⁸⁵ y acabamos de mencionar, la normativa británica tiene sus propias normas concerniendo ambas cuestiones, lo que supone en definitiva la consecución de los objetivos de la Directiva. Como apuntan, lo interesante queda en saber si fuera de la UE RU “relajará” esta normativa para atraer empresas a su territorio y mejorar su perfil competitivo en detrimento de su ex socios comunitarios. Por el momento, resulta imposible prever hasta qué punto podrían afectar estas medidas a la recaudación de los mismos y el futuro de las sociedades que operan en ellos.

3.2. DIRECTIVA DE INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

En el seno de la UE resulta especialmente importante la colaboración entre los distintos EM para garantizar que se cumple la normativa fiscal comunitaria en todas y cada una de las operaciones que se llevan a cabo en el mercado común, algunas tratadas en este trabajo. Anterior a las nuevas acciones llevadas a cabo contenidas, por ejemplo, en la referida Directiva anti-elusión, los distintos EM se han ayudado del intercambio de información entre ellos para contrarrestar agujeros tributarios y certificar el buen uso y funcionamiento de la legislación existente.

En este mismo sentido, la UE vio necesaria la integración de estos preceptos a nivel comunitario, con una primera Directiva⁸⁶ que ha sido modificada sustancialmente a lo largo de los años para favorecer el efectivo intercambio de información entre los

⁸⁴ Carbajo Vasco, D. (19 de octubre de 2016). "Brexit" e impuestos. Algunas cuestiones o más bien dudas. Recuperado el 11 de junio de 2017, de aedf-ifa.org: <http://www.aedf-ifa.org/FicherosVisiblesWeb/Doctrinas/ArchivoDoctrina106.pdf>

⁸⁵ Greenbank, A. (12 de octubre de 2016). Brexit questions: post-brexit, will the UK implement ATAD? Recuperado el 11 de junio de 2017, de Macfarlanes: <https://goo.gl/EbZhA4>

⁸⁶ La primera Directiva fue la 77/799/CEE, de 19 de diciembre de 1977, de asistencia mutua de los Estados miembros en el ámbito de los impuestos directos y los impuestos sobre las primas de seguros, que quedó derogada con la formulación de la actual.

EM con tal de prevenir el fraude tributario.⁸⁷ Sin embargo, ninguna de esas modificaciones hacía obligatorio este intercambio de información fiscal. Incluso la Directiva en vigor, la 2011/16/UE del Consejo, de 15 de febrero de 2011, solo preveía intercambios espontáneos entre los EM, lo que favoreció la aparición de mecanismos empresariales con el objetivo de disminuir el pago de impuestos.⁸⁸

Por ello, se formuló hace apenas dos años una modificación⁸⁹, que ha implantado la obligatoriedad del intercambio de información tributaria entre EM, de manera automática, para hacer más efectivas las distintas actuaciones contra el fraude fiscal que puedan existir. Entre la información a comunicar, destacan los acuerdos tributarios transfronterizos y los acuerdos sobre precios de transferencia⁹⁰, influencia del plan BEPS, que los trata en su Acción número 13.⁹¹

Tras el *brexit*, RU no tendrá por qué aplicar esta Directiva ni sus sucesivas modificaciones, sin embargo, el intercambio de información se encuentra directamente presente en la gran mayoría de CDI, entre ellos el que el país tiene con España. En su artículo 26 queda patente la necesidad de la colaboración entre ambas Administraciones

⁸⁷ Calderón Carrero, J. M., Carmona Fernández, N., Martín Jiménez, A. J., & Trapé Viladomat, M. (2010). Convenios fiscales internacionales y fiscalidad de la Unión Europea (Primera ed.) (p. 1259). CISS.

⁸⁸ Consejo Europeo. (1 de junio de 2017). Intercambio obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad: lucha contra la elusión fiscal de las empresas. Recuperado el 11 de junio de 2017, de consilium.europa.eu: <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/tax-rulings>

⁸⁹ Directiva 2014/107/UE del Consejo, de 9 de diciembre de 2014, que modifica la Directiva 2011/16/UE por lo que se refiere a la obligatoriedad del intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad. Entró en vigor el 1 de enero de 2017.

⁹⁰ Los acuerdos tributarios son garantías que los países dan a las empresas sobre cómo tributarán sus operaciones con otros países. El acuerdo sobre precios de transferencia es uno de estos acuerdos sobre los precios y su aplicación a distintas transferencias de bienes y servicios.

⁹¹ La Directiva fue modificada nuevamente en 2015 (Directiva UE 2015/2376 del Consejo, de 8 de diciembre de 2015), dotando a los EM de más poder para luchar contra el fraude fiscal, y el año pasado (Directiva UE 2016/881 del Consejo, de 25 de mayo de 2016) instaurando el llamado intercambio de información “país por país”, orientado a evitar casos de elusión de impuestos por parte de grandes multinacionales.

para cerciorarse de la correcta aplicación del CDI y sus premisas, así como información extra que pueda afectar al poder impositivo interno de ambas partes.⁹²

Esta norma queda sujeta a ciertas limitaciones. Por ejemplo, un Estado no está obligado a aplicar actuaciones no presentes en su propia legislación con tal de conseguir la información que el otro le solicita, ni a abastecer de información que pueda revelar secretos o procedimientos comerciales o industriales. En ningún caso, y se hace referencia expresa, estas limitaciones afectan a la obligatoriedad de dar cuenta de información en poder de bancos u otras instituciones financieras.⁹³

3.3. GIBRALTAR: ¿PARAÍSO FISCAL?

Una vez vistas brevemente las medidas contenidas dentro de las Directivas más importantes en cuando a lucha contra el fraude fiscal y la elusión tributaria, es necesario apuntar el escenario particular que el *brexit* deja en nuestro país con respecto a Gibraltar, y que presenta un desafío para la UE en general y España en particular.

La situación hasta el momento del territorio en su relación con la UE ha sido discutida y no siempre muy clara: Gibraltar forma parte de la UE y, por tanto, tiene acceso al mercado común, a la vez que se mantiene fuera de la unión aduanera o el área del IVA. Esto le confiere una situación privilegiada en el ámbito de la fiscalidad societaria, que se refleja en las cerca de 25.000 empresas que se estima tienen presencia allí.⁹⁴

El devenir del referéndum sobre el *brexit*, sin embargo, prevé numerosos cambios en el territorio una vez que RU abandone la UE y, por tanto, Gibraltar con él.⁹⁵ Esto tendrá

⁹² Rodríguez Ondarza, J. A. (1997). Los efectos de la fiscalidad en el marco de los convenios de doble imposición internacional. Análisis del caso español (p. 166). Recuperado el 11 de junio de 2017, de Instituto de Estudios Fiscales: <https://goo.gl/Cjr8RV>

⁹³ Esta puntualización resulta de especial relevancia a la hora de evitar posibles alusiones al secreto bancario a la hora de compartir información por parte de los Estados.

⁹⁴ ERLIK. (5 de mayo de 2017). ¿Es el Brexit el final de Gibraltar como paraíso fiscal? Recuperado el 11 de junio de 2017, de elblogsalmon.com: <https://www.elblogsalmon.com/entorno/es-el-brexit-el-final-de-gibraltar-como-paraiso-fiscal>

⁹⁵ Los habitantes de Gibraltar, conscientes de esto, votaron masivamente (un 96%) a la permanencia del país en la UE.

su principal efecto en la imposibilidad de las empresas allí establecidas de operar en la UE. Y España, como vecino colindante del territorio, tendrá un papel importante en su devenir económico y su estatus legal, como ya ha garantizado la UE.⁹⁶

Desde nuestro país, a lo largo de los años, se ha coincidido en la consideración del territorio como una especie de paraíso fiscal⁹⁷ que, aunque se rige por numerosa normativa comunitaria, presenta un nivel impositivo ciertamente bajo (el tipo impositivo del impuesto de sociedades es del 10%), y cuya regulación poco firme ha favorecido la elusión fiscal en detrimento de España.

Cabe destacar en este punto que el CDI firmado entre RU y nuestro país no incluye a Gibraltar (ni a ninguna otra dependencia británica de ultramar⁹⁸), por lo que el artículo sobre intercambio de información –por ejemplo- no es de aplicación.⁹⁹

En este sentido, una parte de la negociación sobre la futura relación de RU con la UE incumbirá a España, que tratará de combatir esta situación privilegiada del territorio a la que se tacha de “competencia desleal”.¹⁰⁰ La desaparición de estos privilegios supone que muchas de las empresas allí residentes¹⁰¹ busquen alternativas para establecerse y operar en la UE, pasando a estar al alcance pleno de las autoridades fiscales comunitarias.

⁹⁶ González, M. (3 de mayo de 2017). España no permitirá que Gibraltar haga “competencia desleal” tras el ‘Brexit’. El País. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://goo.gl/cSKeeq>

⁹⁷ Gibraltar se encuentra en la “lista negra” del Ministerio de Economía y Hacienda español del Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio.

⁹⁸ Entre las que destacan, a efectos fiscales, las Islas del Canal, las Islas Vírgenes Británicas o las Islas Caimán. Con algunos de estos territorios España tiene pendiente la firma de acuerdos de intercambio de información.

⁹⁹ PROEXCA. (13 de agosto de 2014). Entra en vigor el nuevo Convenio de Doble Imposición entre España y el Reino Unido. Recuperado el 11 de junio de 2017, de proexca.es: <https://goo.gl/N7vsxj>

¹⁰⁰ Radiocable.com. (4 de mayo de 2017). El “cambio de táctica” de España sobre Gibraltar al poner la mira en su régimen fiscal, destacado en los medios internacionales. Recuperado el 12 de junio de 2017, de Radiocable.com: <http://www.radiocable.com/nm-esp-contra-regimen-fiscal-gibraltar385.html>

¹⁰¹ Entre los sectores que predominan en Gibraltar destacan los casinos y juegos online, aseguradoras y empresas de servicios financieros y bancarios.

IV. EL EFECTO EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES ESPAÑOL

Si bien la mayoría de los efectos del *brex* en las empresas españolas van a tener especial incidencia en lo regulado a nivel europeo, parte de la norma nacional contenida en la Ley del Impuesto sobre Sociedades prevé ciertas ventajas comerciales en supuestos específicos cuando estamos frente a operaciones y situaciones en el contexto de la UE o el EEE. Cabe mencionar en este punto que parte de esta normativa existente en el IS ha sido traspuesta de Directivas europeas (algunas ya mencionadas).

En cuanto a la pertenencia de RU al EEE es uno de los escenarios que se tratarán más adelante y que, aunque poco probable, conseguiría mitigar en gran medida estos efectos que el *brex* conlleva en las relaciones mercantiles entre sociedades británicas y españolas. Como indican desde Garrigues¹⁰², en el ámbito del IS las disposiciones más importantes que se verán afectadas por la salida de RU de la UE son las siguientes:

- En su artículo número 19, el IS establece que se debe de integrar en la base imponible el impuesto de salida o *exit taxes*, ya tratado en este trabajo en la Directiva anti-elusión, por el que se somete a tributación el aumento de valor del activo que tenga una sociedad cuando ésta cambia su residencia fiscal a otro país.¹⁰³

El artículo de la norma española dispone que en caso de que esta nueva residencia fiscal se encuentre en un país miembro de la UE o el EEE, dicho impuesto podrá aplazarse hasta el momento en el que la sociedad transmita ese

¹⁰² Garrigues. (2016). *Comentarios de urgencia en relación con el posible impacto del Brexit en la fiscalidad española*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.garrigues.com/es_ES/noticia/comentarios-de-urgencia-en-relacion-con-el-posible-impacto-del-brex-en-la-fiscalidad

¹⁰³ La normativa española respecto a la imposición de salida es similar al artículo quinto de la ya tratada Directiva. Sin embargo, el IS es más restrictivo que ésta (solo contempla el cambio de residencia fiscal de una sociedad, y no el resto de supuestos), por lo que se esperan cambios en este artículo para adaptarlo a la nueva normativa comunitaria.

activo.¹⁰⁴ El *brexit* supone la inaplicación de la posibilidad del aplazo de este pago.

- Como ya se ha comentado, el *brexit* también afecta a todas aquellas operaciones contenidas en el Régimen especial de fusiones y escisiones, en aquellos supuestos en los que sociedades, socios o activos transferidos se encuentren dentro de la UE o el EEE.
- La deducción por actividades de investigación e innovación contenida en el artículo 35 de la Ley podría dejar de ser aplicable. Esta norma incluye en la base de dicha deducción aquellos gastos que se realicen en España o en cualquier EM de la UE o el EEE.
- En su capítulo décimo, el IS trata el ámbito de la transparencia fiscal internacional¹⁰⁵ y la imputación de rentas obtenidas por entidades no residentes. Este apartado pasaría a ser de aplicación tras el *brexit*, pues se destina a sociedades de países no integrantes de la UE o el EEE.

La norma prevé la imputación de las rentas de sociedades en las que se cuente con una participación superior al 50 por 100, o aquellas que se encuentren en Estados cuyos tipos impositivos sean un 75 por 100 más bajos que el correspondiente al impuesto español. Esto cobra especial relevancia si el gobierno británico cumple sus pretensiones de dejar el tipo nacional alrededor del 15 por 100¹⁰⁶, ya que la norma pasaría a ser de aplicación sea cual sea el porcentaje de participación.

¹⁰⁴ Esta disposición fue incorporada a la Ley española debido a un fallo desfavorable del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Asunto C-64/11), por incumplimiento del artículo 49 del TFUE y contravención de la libertad de establecimiento ya referida al comienzo de este trabajo.

¹⁰⁵ Se trata de otro punto de la Directiva anti-elusión que ya figura en nuestro ordenamiento interno.

¹⁰⁶ EUROPA PRESS. (4 de julio de 2016). Londres planea bajar el impuesto de sociedades para paliar los efectos del Brexit. *El Mundo*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.elmundo.es/internacional/2016/07/04/577a409e22601df5558b45ca.html>

- No será de aplicación el régimen especial de instituciones de inversión colectiva, regulado en el capítulo quinto del IS¹⁰⁷, para aquellas que estén constituidas y domiciliadas en RU.
- Por último, la consideración de Gibraltar como paraíso fiscal por parte de España a todos los efectos (perdiendo la coletilla de “dentro de la UE”), supone algunos cambios en el IS español. Para empezar, de acuerdo al artículo ocho, aquellas empresas del territorio que tengan aquí parte importante de su activo o actividad principal, y no quieran ser consideradas como residentes, tendrán que demostrar que se gestionan de manera efectiva desde Gibraltar y por motivos económicos válidos.

Otros artículos, como el 23 (reducción de las rentas procedentes de determinados activos intangibles) o el 100 (imputación de rentas positivas obtenidas por entidades no residentes), también contienen apartados especiales de aplicación en casos de residencia en Estados considerados de nula o escasa tributación.

¹⁰⁷ Trasposición de la Directiva 2009/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009, por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM). Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 302/32, de 17 de noviembre de 2009.

V. ESCENARIOS

En los dos años que figuran como plazo –prorrogable- para llegar a un nuevo acuerdo entre RU y la UE, la negociación puede dar lugar a una serie de escenarios muy distintos en los que podría encuadrarse la relación económica y legal entre ambas partes.

Este punto del trabajo trata de discernir las distintas posibilidades ya existentes, aunque es preciso matizar que, dada la estrecha relación habida entre el país y sus hasta ahora socios comunitarios, esta nueva relación podría resultar de la combinación de varias de las siguientes opciones, recogidas desde el propio Parlamento Europeo¹⁰⁸.

1. ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

Del acuerdo de la UE con la por entonces Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)¹⁰⁹, surgió en 1994 el Espacio Económico Europeo. De todos sus integrantes, solo tres países no forman parte también de la UE: Islandia, Liechtenstein y Noruega (de ahí que se le conozca como el Modelo Noruego).

La principal característica del EEE es que dota a sus integrantes de total acceso al mercado único, y sería –por tanto- el escenario que menos cambios a nivel fiscal necesitaría después del *brexit*. Como ya se ha indicado anteriormente, numerosa normativa española, por ejemplo, no contempla diferencias entre la pertenencia a la UE o al EEE.

Dentro del EEE, RU seguiría estrechamente ligado a la UE, y seguiría de aplicación en esa relación numerosa normativa concerniente al comercio de bienes, servicios, la circulación de capitales e incluso trabajadores, aspectos todos muy

¹⁰⁸ Tell Cremades, M., & Novak, P. (enero de 2017). Brexit and the European Union: General Institutional and Legal Considerations. Recuperado el 19 de junio de 2017, de [europarl.europa.eu: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/571404/IPOL_STU\(2017\)571404_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/571404/IPOL_STU(2017)571404_EN.pdf)

¹⁰⁹ Bloque comercial creado en 1960, como alternativa a la por aquel entonces Comunidad Económica Europea, por un conjunto de países entre los que se encontraban Suecia, Portugal o RU.

importantes en el ámbito mercantil y que se han mencionado en este trabajo. Esta podría ser, además, la opción temporal que podría paliar la falta de acuerdo para el año 2019, hasta que se convinieran y pusieran en marcha las nuevas condiciones comerciales entre RU y la UE.¹¹⁰

Si bien estos países deben de respetar las libertades europeas y garantizar su cumplimiento, su relación con la UE presenta algunas reservas que supondrían cambios importantes a la hora de comerciar con RU, si este país si pasase a ser uno de ellos. Por ejemplo, en el comercio de productos pesqueros y agrícolas siguen existiendo aranceles. Se trata de un factor muy relevante para nuestro país, que el pasado año exportó cerca de 3.300 millones de euros a RU en productos agroalimentarios¹¹¹.

2. EL MODELO SUIZO

Cuando hace 25 años los países integrantes de la AELC votaron en referéndum si integrarse en el EEE, solo Suiza decidió no dar el paso a formar parte del mercado único¹¹². Así, es el único país de la AELC que no pertenece al EEE, y su relación con la UE se basa en una multitud de acuerdos bilaterales de diversa índole¹¹³, fruto de una negociación que se extendió varios años; regulación que tiene que ser actualizada con cierta frecuencia.

La consecución con RU de una relación similar a la Suiza con la UE dejaría al país dentro del mercado único de bienes, pero no de servicios. Se trata de un punto

¹¹⁰ Tell Cremades, M., & Novak, P. (enero de 2017). Brexit and the European Union: General Institutional and Legal Considerations (p. 29). Recuperado el 19 de junio de 2017, de [europarl.europa.eu: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/571404/IPOL_STU\(2017\)571404_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/571404/IPOL_STU(2017)571404_EN.pdf)

¹¹¹ ICEX. (s.f.). Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior. Recuperado el 19 de junio de 2017, de <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html>

¹¹² El referéndum suizo arrojó un resultado muy ajustado en el que la opción de no unirse al EEE se impuso por un 50,3 por 100.

¹¹³ Cabe reseñar que estos acuerdos, que tratan sobre barreras comerciales y seguridad, agricultura o cooperación, no son bien recibidos por parte de la comunidad europea, por parecer que dejan al país elegir qué políticas aplicar, según le convengan o no con respecto a su propia legislación.

capital, puesto que RU presenta superávit en la balanza de servicios con el resto de países de la UE¹¹⁴, y afectaría sustancialmente a bancos y demás servicios financieros, donde la capital británica se erige como *hub* a nivel europeo¹¹⁵. El sector financiero español tiene importantes inversiones en RU, y este escenario supondría cambios relevantes.

Es importante indicar que, tanto el Modelo Noruego como el Suizo, someten a estos países a las normas comunitarias y a una contribución monetaria al sistema. En comparación, Noruega colabora en el presupuesto de la UE en un 83 por 100 per cápita de la contribución de RU, y Suiza en un 55 por 100.¹¹⁶ Sin embargo, ambos modelos excluyen del proceso de toma de decisiones, entre ellas las de materia comercial. No es desatinado pensar, por tanto, que a RU no le interesan en principio ninguna de estas opciones.

3. EL MODELO TURCO

Un paso más hacia atrás en la integración con la UE podría resultar en la formulación de un escenario como el que surgió del Acuerdo de Ankara, firmado en 1963 por la entonces Comunidad Económica Europea con Turquía.

La principal característica del Modelo Turco es la existencia de una unión aduanera en el comercio de bienes entre la UE y este país¹¹⁷. Además, Turquía sigue las directrices habidas en la normativa comunitaria en temas mercantiles como propiedad intelectual o competencia. Este sistema, sin embargo, no contempla el mercado de servicios o el de inversiones.

¹¹⁴ Aumaitre, A. (1 de junio de 2016). Cinco posibles escenarios de las relaciones comerciales con la UE en caso de Brexit. Recuperado el 19 de junio de 2017, de Politikon: <https://goo.gl/mSeRpy>

¹¹⁵ Es precisamente en Londres donde se localizan gran parte de las sedes de filiales de bancos suizos, desde donde operan en el resto de la UE.

¹¹⁶ Aumaitre, A. (1 de junio de 2016). Cinco posibles escenarios de las relaciones comerciales con la UE en caso de Brexit. Recuperado el 19 de junio de 2017, de Politikon: <https://goo.gl/mSeRpy>

¹¹⁷ Otros países que no pertenecen a la UE pero forman parte de la unión aduanera son Andorra o San Marino.

Bajo este sistema, RU podría comerciar con la UE sin ciertos tipos de aranceles, compartiendo con estos países el tipo arancelario frente a terceros, aunque sin poder de influencia sobre el mismo. Sin embargo, la gran diferencia frente a los modelos anteriores es que el Modelo Turco no permite beneficiarse de los acuerdos que la UE formula con terceros Estados, como el TTIP¹¹⁸ (en negociación) o el CETA, que se reseña a continuación.

4. ACUERDO INTEGRAL DE ECONOMÍA Y COMERCIO

Otro de los escenarios posibles es un acuerdo que integre medidas legales y comerciales, algo que la UE está impulsando con algunas de las primeras economías mundiales. Un ejemplo de ellos es CETA.

Firmado el año pasado, el Acuerdo Integral de Economía y Comercio, más conocido por sus siglas en inglés CETA¹¹⁹, es un acuerdo entre la UE y Canadá que ha eliminado casi la totalidad de barreras comerciales entre ambas partes, tanto en el tráfico de bienes como de servicios; contempla, además, importantes beneficios en el flujo de capitales.

La posibilidad de un acuerdo semejante entre RU y la UE, sin embargo, parece lejana: CETA –en particular– es fruto de una larga negociación, de siete años, y tiene importantes “agujeros” como el sector bancario que, en nuestro caso, tendrá una gran importancia en el futuro de las negociaciones entre ambas partes, y ya se ha indicado que con significativas repercusiones para importantes empresas españolas.

¹¹⁸ Transatlantic Trade and Investment Partnership (en español, Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión). Se trata de un acuerdo comercial que negocian la UE y Estados Unidos y que abarca el intercambio de bienes, servicios e inversiones.

¹¹⁹ Comprehensive Economic and Trade Agreement.

VI. CONCLUSIONES

Del resultado del referéndum sobre el *brexit* surgió una situación que ha obligado a improvisar tanto a los dirigentes británicos como a su contraparte comunitaria, ambas con un objetivo común pero planteamientos bien distintos. La activación del artículo 50 del TFUE lleva a las dos partes a la necesidad de entenderse y negociar con tal de alcanzar algún tipo de acuerdo que resulte lo más beneficioso posible, cada uno con su propia idea del *brexit*.

Como se ha planteado en este trabajo, gran parte de los efectos del proceso que afectan a las empresas españolas quedan parcialmente resguardados, en materia de fiscalidad directa, por el CDI que tiene firmado nuestro país con RU. Sin embargo, otra parte de la relación comercial entre España y aquel país, muy importante, queda supeditada a la existencia de este acuerdo y las condiciones que se recojan en el mismo.

Por el momento, creo que esta incertidumbre es el principal condicionante que puede poner en aprietos ciertos mercados, negocios y operaciones mercantiles, a la espera de cierta seguridad jurídica que no se sabe todavía si se va a tener a partir de marzo de 2019, al menos al nivel existente hasta ahora. Una incertidumbre que articula sectores tan importantes como el bursátil, y que va a ir creciendo conforme se acerque esta fecha.

Por tanto, pienso que gran parte del resultado y las consecuencias del *brexit* quedan sujetos a la negociación, y la pericia y buena voluntad de ambas partes en la misma, con tal de evitar el llamado *hard brexit*: la salida de RU de la UE sin ningún tipo de acuerdo y las consecuencias comerciales que aquello tendría. Este escenario, el más pesimista, es precisamente sobre el que se articulan los efectos contenidos en este trabajo.

Aunque resulta evidente la poca conveniencia del *brexit* para las empresas españolas con algún interés en RU –y, por supuesto, para las británicas con intereses en la UE-, hemos sido testigos de numerosos cambios de postura en aquel país al respecto.

En una entrevista este mismo año¹²⁰, por ejemplo, el ministro consejero de la embajada británica en Madrid, Tim Hemmings, aseguraba que su país no busca un Modelo Noruego o Suizo, sino uno propio, apuntalando su mensaje con palabras de tranquilidad al respecto de los efectos comerciales del *brexit*. Este escenario sería más o menos positivo, dentro de lo que cabe, y a falta de más concreción, para las sociedades españolas que comercian con RU.

Sin embargo, apenas dos meses después, Theresa May anunciaba en televisión que “*no tener ningún acuerdo es mejor que un mal acuerdo para Reino Unido*”¹²¹, abriendo la puerta a este *hard brexit* de no gustarle las propuestas del CE. Tal aseveración era pronunciada en un alarde captador de votos ante las elecciones adelantadas que ella misma propició y que se celebraron el pasado ocho de junio. Dejaba por sentado entonces que este acuerdo sería bueno para RU, o no sería, volviendo a acrecentar esta incertidumbre que tratamos.

El resultado de estas elecciones, por cierto, no parece que vaya a ayudar demasiado a encontrar este acuerdo favorable¹²². La pérdida de la mayoría absoluta que su partido poseía avoca a RU a entablar una negociación interna al tiempo que acuerda posturas con la UE, dejando los resultados de la primera como parte capital de la postura británica en la segunda.

¹²⁰ Cuartas, J. (14 de marzo de 2017). Tim Hemmings: "Reino Unido quiere un acuerdo con la UE lo más amplio posible". Recuperado el 19 de junio de 2017, de Faro de Vigo: <http://www.farodevigo.es/economia/2017/03/14/tim-hemmings-reino-unido-quiere/1640503.html>

¹²¹ Henley, J., & Walker, P. (30 de mayo de 2017). Brexit weekly briefing: is no deal for Britain really better than a bad deal? The Guardian. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://www.theguardian.com/politics/2017/may/30/brexit-weekly-briefing-no-deal-bad-deal-theresa-may>

¹²² El Partido Conservador de Theresa May perdía 12 escaños respecto a las anteriores elecciones de mayo de 2015, no llegando a revalidar la mayoría absoluta por ocho asientos.

La primera reunión al respecto del *brexit* ya se produjo entre representantes de ambas delegaciones el pasado 19 de junio, y viene fuertemente condicionada, además de por ese resultado electoral, por un reciente dictamen del Tribunal de Justicia de la UE¹²³, que subordina cualquier posible acuerdo entre RU a la ratificación del mismo por todos y cada uno de los parlamentos nacionales y asambleas correspondientes.¹²⁴

El Tribunal viene a respaldar la responsabilidad compartida –entre la UE y los EM- a la hora de aprobar este tipo de acuerdos, entre ellos el que surja de las negociaciones con RU. Esto alargaría su aprobación casi con total seguridad. Ya existe un precedente, de hecho: la puesta en marcha de CETA¹²⁵, del que se ha hablado en este trabajo, estuvo pendiente de aprobación hasta que no se logró un acuerdo en la asamblea regional de Valonia, en Bélgica.¹²⁶

En este punto veo necesario volver a mencionar la problemática sobre Gibraltar, que toma especial relevancia en nuestro país, no solo por compartir frontera con el territorio sino por el sistema fiscal que éste posee. La UE ha dotado a España con poder de veto sobre ciertas cuestiones en un posible acuerdo, que es de entender que el legislador nacional utilizará con tal de proteger sus intereses y el de las empresas españolas.

La relevancia de todas estas cuestiones, la previsible falta de entendimiento en puntos clave entre ambas delegaciones, así como el corto plazo que resta de apenas dos años para reformular la relación entre ambas partes, me hacen pensar que es ciertamente probable que no llegue a existir ningún acuerdo.

¹²³ Dictamen 2/15 sobre el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República de Singapur (Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 16 de mayo de 2017).

¹²⁴ Roig, M. (16 de mayo de 2017). Expansión. Una sentencia europea enreda aún más el acuerdo comercial postBrexit entre Londres y la UE. Recuperado el 19 de mayo de 2017, de <https://goo.gl/t5As3g>

¹²⁵ El CE se anticipó al fallo del TJUE y el año pasado CETA ya incluía el mandato de esa “doble ratificación”.

¹²⁶ Rovirosa, D. (18 de octubre de 2016). Bruselas tiene nueve días para aprobar el CETA... que los irreductibles valones quieren hundir. Recuperado el 20 de junio de 2017, de eldiario.es:https://goo.gl/XCz5AL

Y, a partir de aquí, esperar un resentimiento en términos comerciales, financieros y personales que se advertirá más en aquellos Estados con mayor relación con RU, como España, en cifras aproximadas que maneja el gobierno español que llegan a alcanzar los 4.000 millones de euros (cuatro décimas del crecimiento del Producto Interior Bruto)¹²⁷.

Por el momento, los efectos del *brexít* ya se empezaron a notar incluso antes del propio referéndum, debido a la referida incertidumbre. A estos efectos fiscales sumamos los ocasionados por la depreciación de la libra, que afectó en ese momento a las sociedades españolas con activos en RU cotizadas en bolsa, y es de esperar que vuelva a afectar cuando la desconexión sea cierta.

Incluso estas consecuencias ya se han empezado a percibir en la costa mediterránea, donde se ha frenado la adquisición de viviendas vacacionales por parte de compradores británicos, que representan cerca de la cuarta parte del total de adquiridores no nacionales.¹²⁸ Las repercusiones del *brexít*, así, no solo se hacen notar a la hora de comerciar con RU, sino también localmente en zonas con fuertes relaciones con este país, como es en nuestro caso la Comunidad Valenciana.

Como conclusión, y ante esta situación, las empresas españolas solo pueden esperar y provisionarse para hacer frente a cambios que, repito, son todavía inciertos. Dependiendo del sector de actividad, y los intereses e inversiones habidas en RU, los efectos del *brexít* pueden suponer en una menor o mayor incidencia, y unas consecuencias comerciales y tributarias que resultarán más o menos difíciles de redimir.

¹²⁷ Pérez, C. (11 de Marzo de 2017). Un informe del Gobierno alerta del efecto negativo del ‘Brexít’ en España. El País. Recuperado el 20 de junio de 2017, de El País: <https://goo.gl/fRNyds>

¹²⁸ Fernández, D., López Letón, S., & Fernández, M. (25 de junio de 2016). El ‘Brexít’ golpea fuerte a las empresas españolas. Recuperado el 20 de junio de 2017, de El País: <https://goo.gl/jmMQtK>

VII. ANEXO NORMATIVO

1. NORMAS DE ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA

1.1. TRATADOS

Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea. Publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea, C 202, de 7 de junio de 2016.

Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea, C 326, de 26 de octubre de 2012.

1.2. DIRECTIVAS

Directiva UE 2016/1164 del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 193/1, de 19 de julio de 2016.

Directiva UE 2016/881 del Consejo, de 25 de mayo de 2016, que modifica la Directiva 2011/16/UE en lo que respecta al intercambio automático obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 146/8, de 3 de junio de 2016.

Directiva UE 2015/2376 del Consejo, de 8 de diciembre de 2015, que modifica la Directiva 2011/16/UE en lo que respecta al intercambio automático y obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 332/1, de 18 de diciembre de 2015.

Directiva 2011/96/UE del Consejo, de 30 de noviembre de 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 345, de 29 de diciembre de 2011.

Directiva 2011/16/UE del Consejo, de 15 de febrero de 2011, relativa a la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 64/1, de 11 de marzo de 2011.

Directiva 2009/133/CE del Consejo, de 19 de octubre de 2009, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, escisiones parciales, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 310, de 25 de noviembre de 2009.

Directiva 2009/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009, por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM). Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 302/32, de 17 de noviembre de 2009.

Directiva 2008/7/CE del Consejo, de 12 de febrero de 2008, relativa a los impuestos indirectos que gravan la concentración de capitales. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 46, de 21 de febrero de 2008.

Directiva 2006/112/CE del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 347, de 11 de diciembre de 2006.

Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros. Publicada en el Diario Oficial de la Unión Europea, L 157, de 26 de junio de 2003.

1.3. PROPUESTAS DE DIRECTIVA

Proposition de directive concernant le regime fiscal commun applicable aux societes meres et filiales d'etats membres differents. Publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, C 39, el 22 de marzo de 1969.

Proposition de directive du Conseil concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions et apports d'actif intervenant entre sociétés d'États membres different. Publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, C 39, el 22 de marzo de 1969.

1.4. NORMATIVA DEROGADA

Directiva 77/799/CEE del Consejo, de 19 de diciembre de 1977, relativa a la asistencia mutua entre las autoridades competentes de los Estados Miembros en el ámbito de los impuestos directos. Publicada en el Diario oficial de la Unión Europea, L 336, de 27 de diciembre de 1977.

Directiva 69/335/CEE del Consejo, de 17 de julio de 1969, relativa a los impuestos indirectos que gravan la concentración de capitales. Publicada en el Diario oficial de la Unión Europea, L 249, de 3 de octubre de 1969.

2. NORMAS DE ÁMBITO NACIONAL

2.1. CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN

Convenio entre el Reino de España y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio y su Protocolo, hechos en Londres el 14 de marzo de 2013. Publicado en el Boletín Oficial del Estado, núm. 118, de 15 de mayo de 2014.

2.2. LEYES

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Publicada en el Boletín Oficial del Estado, núm. 288, de 28 de noviembre de 2014.

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. Publicada en el Boletín Oficial del Estado, núm. 302, de 18 de diciembre de 2003.

Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido. Publicada en el Boletín Oficial del Estado, núm. 312, de 29 de diciembre de 1992.

2.3. DECRETOS LEYES

Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes. Publicado en el Boletín Oficial del Estado, núm. 62, de 12 de marzo de 2004.

Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, por el que se determinan los países o territorios a que se refieren los artículos 2º, apartado 3, número 4, de la Ley 17/1991, de 27 de mayo, de Medidas Fiscales Urgentes, y 62 de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991. Publicado en el Boletín Oficial del Estado, núm. 167, de 13 de julio de 1991.

VIII. ANEXO JURISPRUDENCIAL

1. UNIÓN EUROPEA

1.1. SENTENCIAS

Compagnie de Saint-Gobain, Zweigniederlassung Deutschland, contra Finanzamt Aachen-Innenstadt, C-307/97 (Tribunal de Justicia de la Unión Europea 21 de septiembre de 1999).

FKP Scorpio Konzertproduktionen GmbH contra Finanzamt Hamburg-Eimsbüttel, C-290/04 (Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 3 de octubre de 2006).

HSBC Holdings plc y Vidacos Nominees Ltd contra The Commissioners of Her Majesty's Revenue & Customs, C-569/07 (Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 18 de Marzo de 2009).

Comisión Europea contra Reino de España, C-64/11 (Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 25 de abril de 2013).

1.2. DICTÁMENES

Dictamen 2/15 sobre el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y la República de Singapur (Tribunal de Justicia de la Unión Europea, 16 de mayo de 2017).

2. REINO UNIDO

2.1. SENTENCIAS

HSBC Holdings PLC y The Bank of New York Mellon Corporation contra The Commissioners for Her Majesty's Revenue & Customs, TC/2009/16584 (Tribunal de Primera Instancia de Birmingham, Reino Unido, junio de 2011).

IX. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Tributaria. (17 de enero de 2013). *Tributación de No Residentes*. Recuperado el 19 de junio de 2017, de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: <https://goo.gl/zJr9i1>
- Agencia Tributaria. (s.f.). *Devolución de IVA en régimen de viajeros*. Recuperado el 10 de junio de 2017, de agenciatributaria.es: <https://goo.gl/2CqYUh>
- Aumaitre, A. (1 de junio de 2016). *Cinco posibles escenarios de las relaciones comerciales con la UE en caso de Brexit*. Recuperado el 19 de junio de 2017, de Politikon: <https://goo.gl/mSeRpy>
- Bux, U. (12 de 2016). *Fichas técnicas sobre la Unión Europea*. Recuperado el 19 de abril de 2017, de Parlamento Europeo: <http://www.europarl.europa.eu/>
- Calderón Carrero, J. M., Carmona Fernández, N., Martín Jiménez, A. J., & Trapé Viladomat, M. (2010). *Convenios fiscales internacionales y fiscalidad de la Unión Europea* (Primera ed.). CISS.
- Carbajo Vasco, D. (25 de noviembre de 2014). *Crisis y reforma de los criterios de residencia fiscal en un contexto de globalización*. Recuperado el 19 de junio de 2017, de [estrelladigital](http://estrelladigital.com): <https://goo.gl/MURRqd>
- Carbajo Vasco, D. (19 de octubre de 2016). *"Brexit" e impuestos. Algunas cuestiones o más bien dudas*. Recuperado el 11 de junio de 2017, de [aedf-ifa.org](http://www.aedf-ifa.org): <http://www.aedf-ifa.org/FicherosVisiblesWeb/Doctrinas/ArchivoDoctrina106.pdf>
- Casado, R. (13 de mayo de 2016). *El 79% de las empresas españolas en Reino Unido teme el efecto negativo del 'Brexit'*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de www.expansion.com: <http://www.expansion.com/empresas/2016/05/13/5734fbd246163f9f3a8b45bc.html>
- CincoDías. (4 de mayo de 2015). *Qué se juegan las empresas españolas en el Reino Unido*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de cincodias.elpais.com: http://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/05/01/mercados/1430477982_075869.html
- CincoDías. (12 de enero de 2017). *La City de Londres tira la toalla con el pasaporte europeo*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de cincodias.elpais.com: http://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/01/12/mercados/1484208365_378561.html
- Consejo Europeo. (1 de junio de 2017). *Intercambio obligatorio de información en el ámbito de la fiscalidad: lucha contra la elusión fiscal de las empresas*. Recuperado el 11 de junio de 2017, de consilium.europa.eu: <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/tax-rulings/>
- Convenios de doble imposición*. (s.f.). Recuperado el 28 de mayo de 2017, de Ministerio de Hacienda y Función Pública: <https://goo.gl/4175HE>

- Cuartas, J. (14 de marzo de 2017). *Tim Hemmings: "Reino Unido quiere un acuerdo con la UE lo más amplio posible"*. Recuperado el 19 de junio de 2017, de Faro de Vigo: <http://www.farodevigo.es/economia/2017/03/14/tim-hemmings-reino-unido-quiere/1640503.html>
- Cuatrecasas. (2017). *Brexit - Impacto para las sociedades españolas tras el 29 de marzo*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.cuatrecasas.com/es/publicaciones/brexit_impacto_para_las_sociedades_espanolas_tras_el_29_de_marzo.html
- de Vicente-Tutor Rodriguez, M. (2007). *Convenios de doble imposición y Derecho Comunitario*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formation/04_2007/Colab_34_07.pdf
- Díaz Yanes, I. (2007). *Los acuerdos internacionales sobre reparto de la competencia fiscal: los convenios para evitar la doble imposición y el Tratado de la Unión Europea*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formation/04_2007/Colab_19_07.pdf
- El País. (13 de marzo de 2017). *La relación entre España y Reino Unido en números*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://internacional.elpais.com/internacional/2017/02/03/actualidad/1486127294_710259.html
- ERLIK. (5 de mayo de 2017). *¿Es el Brexit el final de Gibraltar como paraíso fiscal?* Recuperado el 11 de junio de 2017, de [elblogsalmon.com](http://www.elblogsalmon.com/entorno/es-el-brexit-el-final-de-gibraltar-como-paraiso-fiscal): <https://www.elblogsalmon.com/entorno/es-el-brexit-el-final-de-gibraltar-como-paraiso-fiscal>
- EUR-Lex. (s.f.). *Glosario*. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de EUR-Lex: http://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/opting_out.html
- EUROPA PRESS. (4 de julio de 2016). *Londres planea bajar el impuesto de sociedades para paliar los efectos del Brexit*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.elmundo.es/internacional/2016/07/04/577a409e22601df5558b45ca.html>
- Fernández, D., López Letón, S., & Fernández, M. (25 de junio de 2016). *El 'Brexit' golpea fuerte a las empresas españolas*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de El País: <https://goo.gl/jmMQtK>
- Fondo Monetario Internacional. (2016). *Perspectivas de la economía mundial, actualización de las proyecciones*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2017/update/01/pdf/0117s.pdf>
- Fundación Impuestos y Competitividad. (s.f.). *Directiva europea anti-abuso*. Recuperado el 10 de junio de 2017, de fundacionic.es: <https://goo.gl/7Dt3V9>

- Garicano, L. (octubre de 2016). *How will Spain negotiate Brexit? Preserving a tangled web*. (C. Wyplosz, Ed.) Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://voxeu.org/article/how-spain-should-negotiate-brexit-preserving-tangled-web>
- Garrido, H. M. (24 de junio de 2016). *La moneda británica se derrumba un 9% con el 'brexit' y el cambio libra-euro se deprecia*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.20minutos.es/noticia/2780931/0/moneda-cambio-libra-euro-depreciacion-con-brexit>
- Garrigues. (2016). *Comentarios de urgencia en relación con el posible impacto del Brexit en la fiscalidad española*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.garrigues.com/es_ES/noticia/comentarios-de-urgencia-en-relacion-con-el-posible-impacto-del-brexit-en-la-fiscalidad
- Gómez Aragón, D. (15 de julio de 2016). *Brexit: impacto en el IVA para las empresas españolas*. Recuperado el 10 de junio de 2017, de [aedaf.es: http://www.aedaf.es/es/documentos/descarga/31666/brexit-impacto-en-el-iva-para-las-empresas-espanolas](http://www.aedaf.es/es/documentos/descarga/31666/brexit-impacto-en-el-iva-para-las-empresas-espanolas)
- González, M. (3 de mayo de 2017). *España no permitirá que Gibraltar haga "competencia desleal" tras el 'Brexit'*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://goo.gl/cSKeeq>
- Greenbank, A. (12 de octubre de 2016). *Brexit questions: post-brexit, will the UK implement ATAD?* Recuperado el 11 de junio de 2017, de Macfarlanes: <https://goo.gl/EbZhA4>
- Henley, J., & Walker, P. (30 de mayo de 2017). *Brexit weekly briefing: is no deal for Britain really better than a bad deal?* Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://www.theguardian.com/politics/2017/may/30/brexit-weekly-briefing-no-deal-bad-deal-theresa-may>
- ICEX. (s.f.). *Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior*. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de <https://goo.gl/iexe81>
- Instituto Nacional de Estadística. (2016). *Encuesta de gasto turístico*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.ine.es/daco/daco42/egatur/egatur1216.pdf>
- Laso, J. (17 de marzo de 2014). *Reino Unido acumula una "Armada Invencible" de empresas en España*. Recuperado el 27 de mayo de 2017, de <https://www.diarioabierto.es/177476/reino-unido-empieza-a-tener-una-armada-invencible-de-empresas-en-espana>
- López Ribas, S. (junio de 2013). *Eliminación de la doble imposición internacional en el Impuesto sobre Sociedades para los dividendos y plusvalías procedentes de la participación en los fondos propios de entidades no residentes*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://goo.gl/ZtnKP2>
- López Sáez, P. (abril de 2011). *Dirección estratégica de la empresa*. Recuperado el 4 de junio de 2017, de [guerrasynavas.com: http://guerrasynavas.com/pdf/AN-14.02-ES_La_fusion_Iberia-British_Airways.pdf](http://guerrasynavas.com/pdf/AN-14.02-ES_La_fusion_Iberia-British_Airways.pdf)

- Lovells, H. (1 de mayo de 2012). *SDRT no longer payable on share issues to depositary or clearance systems*. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de Lexology: <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=a3348083-52af-414e-bf9e-7133e69ee4a1>
- Martínez Mier, A. (2010). *Las cláusulas de reorganización empresarial en los convenios para evitar la doble imposición firmados por España con México, EEUU y Francia*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_for_macion/10_2010/15.pdf
- Matesanz, F. (24 de marzo de 2015). *La regla de utilización efectiva en el IVA*. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de LEGALTODAY: <http://www.legaltoday.com/blogs/fiscal/blog-sobre-tributacion-indirecta/la-regla-de-utilizacion-efectiva-en-el-iva>
- Medina Suárez, F. (diciembre de 2015). *La doble imposición en la Directiva 2009/133/CE sobre operaciones de reestructuración de empresas y el modelo de Convenio de la OCDE en el mercado interior europeo*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.revistaderecho.uchile.cl/index.php/RDEP/article/viewFile/41511/43026>
- Merino, P. P. (22 de junio de 2016). *Seis consecuencias que tendría el Brexit sobre el comercio online en España*. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de e-commerce-news: <http://ecommerce-news.es/actualidad/seis-consecuencias-tendria-brexit-comercio-online-espana-44161.html>
- mibufete.com. (s.f.). *Las operaciones de reestructuración empresarial*. Recuperado el 5 de junio de 2017, de asesorlex.com: <https://goo.gl/gXEQNw>
- Núñez, J. (6 de noviembre de 2016). *Los turistas británicos cada vez gastan más euros en la Costa Blanca*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <https://goo.gl/LKDpBd>
- Pérez, C. (11 de Marzo de 2017). *Un informe del Gobierno alerta del efecto negativo del 'Brexit' en España*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de El País: <https://goo.gl/fRNyds>
- PROEXCA. (13 de agosto de 2014). *Entra en vigor el nuevo Convenio de Doble Imposición entre España y el Reino Unido*. Recuperado el 11 de junio de 2017, de proexca.es: <https://goo.gl/N7vsxj>
- Radiocable.com. (4 de mayo de 2017). *El "cambio de táctica" de España sobre Gibraltar al poner la mira en su régimen fiscal, destacado en los medios internacionales*. Recuperado el 12 de junio de 2017, de Radiocable.com: <http://www.radiocable.com/nm-esp-contra-regimen-fiscal-gibraltar385.html>
- Rodríguez Ondarza, J. A. (1997). *Los efectos de la fiscalidad en el marco de los convenios de doble imposición internacional. Análisis del caso español*. Recuperado el 11 de junio de 2017, de Instituto de Estudios Fiscales: <https://goo.gl/Cjr8RV>

- Roig, M. (16 de mayo de 2017). *Una sentencia europea enreda aún más el acuerdo comercial postBrexit entre Londres y la UE*. Recuperado el 19 de mayo de 2017, de Expansión: <https://goo.gl/t5As3g>
- Rovirosa, D. (18 de octubre de 2016). *Bruselas tiene nueve días para aprobar el CETA... que los irreductibles valones quieren hundir*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de eldiario.es: <https://goo.gl/XCz5AL>
- Sieiro Constenla, M. M. (2002). *La relación matriz-filial. El régimen fiscal comunitario*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://hdl.handle.net/2183/2190>
- Suanzes, P. R. (29 de marzo de 2017). *La UE recibe la carta que activa el Brexit*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.elmundo.es/internacional/2017/03/29/58db9aefe2704e02278b4613.html>
- Tell Cremades, M., & Novak, P. (enero de 2017). *Brexit and the European Union: General Institutional and Legal Considerations*. Recuperado el 19 de junio de 2017, de [europarl.europa.eu](http://www.europarl.europa.eu): [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/571404/IPOL_STU\(2017\)571404_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/571404/IPOL_STU(2017)571404_EN.pdf)
- Trinxet, S. (s.f.). *Directiva sobre intereses y cánones en el comercio internacional*. Recuperado el 10 de junio de 2017, de [comercio-exterior.es](http://www.comercio-exterior.es): <http://www.comercio-exterior.es/es/action-articulos.articulos+art-116+cat-13/Articulos+de+comercio+exterior/Fiscalidad+internacional/Directiva+sobre+intereses+y+canones+en+el+comercio+internacional.htm>
- Vicente Burgos, L. M. (s.f.). *Nuevo convenio fiscal entre España y el Reino Unido*. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de Vicente & Otaolaurruchi Abogados: <http://www.volawyers.com/es/nuevo-convenio-fiscal-entre-espana-y-el-reino-unido/>
- Villar Ezcurra, M. (2001). *Exigencias del derecho comunitario a la metodología del derecho financiero y tributario*. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cron_trib/articulo_100_Villar.PDF

ⁱ Imagen de portada obra de succo: <https://goo.gl/L97S1L>