

Universidad Internacional de La Rioja
Facultad de Derecho

Máster Universitario en el Ejercicio de la Abogacía
**Fiscalidad post-Brexit: Análisis de un posible
Acuerdo Unión Europea - Reino Unido en el
marco de la Directiva Matriz - Filial**

Trabajo fin de estudio presentado por:	Nerea Martín Zubeldia
Tipo de trabajo:	Académico - Investigación
Área jurídica:	Fiscalidad Europea / Internacional
Director/a:	Enrique Sánchez de Castro Martín-Luengo
Fecha:	9 de diciembre de 2021

Resumen

El desarrollo del presente estudio tiene como punto de partida un hecho fundamental en el contexto europeo reciente: el Brexit. Su afectación ha sido multidisciplinar y la fiscalidad no ha quedado al margen de tal fenómeno. Aunque la fiscalidad indirecta sea la que en principio ha sufrido mayores modificaciones, este trabajo busca adentrarse en una de las grandes consecuencias en la menos analizada fiscalidad directa, esto es, la inoperatividad de las Directivas comunitarias y concretamente, la Directiva Matriz - Filial, en las operaciones transfronterizas de repartos de dividendos entre la Unión Europea y Reino Unido.

La búsqueda de soluciones para contrarrestar este nuevo tratamiento fiscal desfavorable en materia de retenciones sobre dichos dividendos exige analizar un Acuerdo como el implementado con Suiza, planteando su similitud actual con el Reino Unido, ambos Estados ajenos a la Unión, y valorando la viabilidad de alcanzar un mecanismo similar. Este análisis detallado se aborda también desde una perspectiva práctica y se incorporan a modo de cierre unas conclusiones sobre los aspectos más controvertidos del conjunto de puntos desarrollados.

Palabras clave: Brexit, dividendos, Directivas comunitarias, modelo suizo, acuerdo bilateral.

Abstract

The present study has as its basis a fact that has become a landmark of the European context recent past: Brexit. Its implications have been multidisciplinary and taxation has not stayed on the sidelines of this phenomenon. Although indirect taxation is the one that in principle has undergone the greatest changes, this work intends to study thoroughly one of the main consequences in the less analyzed direct taxation, that is, the inapplicability of the Community Directives and specifically, the Parent - Subsidiary Directive, in cross-border dividend distribution transactions between the European Union and the United Kingdom.

The search for solutions to counteract this new unfavourable tax treatment in terms of withholdings on the aforesaid dividends requires analyzing an Agreement, such as the one implemented with Switzerland, stating its current similarity with the United Kingdom, both States outside the Union, and assessing the viability of reaching a similar mechanism. This detailed analysis is also approached from a practical perspective and as a final closing, several conclusions on the most controversial aspects of the set of points developed are incorporated.

Keywords: Brexit, dividends, EU Directives, Swiss model, bilateral agreement

Índice de contenidos

1.	Introducción.....	1
1.1.	Planteamiento del problema y finalidad del trabajo.....	2
1.2.	Justificación del tema elegido	3
1.3.	Objetivos y metodología	4
2.	Marco teórico y desarrollo.....	5
2.1.	Brexit: Origen, contextualización y consecuencias.....	6
2.1.1.	Antecedentes: El Reino Unido en la Unión Europea	6
2.1.2.	¿Qué es el Brexit? Secuencia temporal del proceso.....	9
2.1.3.	Realidad post-Brexit: breve análisis de sus consecuencias fiscales.....	14
2.2.	Estudio del problema principal: Inaplicación de las Directivas europeas.....	16
2.2.1.	Introducción a la Directiva Europea Matriz – Filial.....	18
2.2.2.	Efectos tras la salida de la UE en su aplicabilidad	21
2.2.3.	Necesidad de un mecanismo regulador de cara a futuro.....	25
2.3.	Análisis del Derecho Comparado.....	28
2.3.1.	Planteamiento de una realidad similar: Acuerdo suizo	29
2.3.2.	Análisis del Acuerdo Unión Europea – Suiza	31
2.3.3.	Posible réplica de este modelo en el caso de Reino Unido	34
3.	Aproximación práctica	38
3.1.	Presentación del caso práctico.....	39
3.2.	Análisis y comparación de las alternativas	41
4.	Conclusiones	44
	Referencias bibliográficas	47
	Listado de abreviaturas	52

Índice de figuras

Figura 1. “Evolución PIB per cápita británico 1960 – 2021” (BM y OCDE)	7
Figura 2. “Contribución (%) de los Estados de la UE al PIB comunitario” (EUROSTAT)	8
Figura 3. “Histórico de inversiones de la UE al Reino Unido” (BCE, OCDE, EUROSTAT)	12
Figura 4. “Propuesta de esquema societario” (Elaboración propia)	40

Índice de tablas

Tabla 1. “Comparativa fiscalidad pre- y post-Brexit en distintas jurisdicciones”	42
Tabla 2. “Comparativa fiscalidad pre- y post-Brexit en Italia + Acuerdo UE-UK”	43

1. Introducción

El tema elegido para desarrollar en el presente trabajo surge del interés por abordar una cuestión de máxima actualidad como es la salida del Reino Unido de la Unión Europea (en adelante, UE) a través del proceso conocido como “Brexit” y poder analizar algunas de las principales consecuencias fiscales que este fenómeno está generando tanto a nivel interno del país como en sus relaciones con la Unión Europea. Por su parte, el interés personal que ha motivado la elección de este trabajo académico consiste en la voluntad por profundizar e indagar sobre los antecedentes de una realidad de gran trascendencia en el contexto actual de la fiscalidad europea y cuyo desenlace tendrá importantes efectos en las relaciones empresariales e inversiones futuras en un entorno cada vez más globalizado.

De este modo, y con la intención de estructurar de la forma más visual y clara posible el trabajo, se ha optado por comenzar contextualizando su contenido a través de la evolución que ha experimentado la pertenencia del Reino Unido en la Unión Europea, así como el origen de las inquietudes de la sociedad británica por abandonar el espacio comunitario. Por su parte, una vez planteada esta aproximación histórica y habiéndose hecho efectivo el Brexit, se analizará desde una perspectiva fiscal el incierto escenario que va a marcar el futuro más próximo tanto del Reino Unido, como Estado ajeno a uno de los proyectos de integración más consolidados del mundo; como de la Unión Europea, al haber perdido a uno de sus socios más potentes y relevantes.

Evidentemente, la realidad post-Brexit puede ser abordada desde múltiples puntos de vista y dentro del que procede a los efectos de este trabajo, que es la materia tributaria, se pretende centrar el análisis en la pérdida de aplicabilidad de las Directivas europeas que resultaban aplicables en las relaciones británico-europeas pre-Brexit y que, tras la salida del Reino Unido, no solo no pueden aplicarse, sino que además se da la circunstancia de que dichas relaciones se encuentran carentes de un tratamiento fiscal concreto, a excepción del tratamiento que pudiera derivar de los Convenios de Doble Imposición (en adelante, CDI), el cual en la mayoría de los casos no sería tan atractivo como aquel que otorgaban con anterioridad las Directivas.

A este respecto se focalizará el estudio en la inaplicabilidad de la Directiva Europea Matriz-Filial en el Reino Unido y los efectos fiscales perjudiciales que pueden derivarse de los repartos

de dividendos que se produzcan entre matrices y filiales societarias establecidas a uno y otro lado del Canal de la Mancha debido a esta situación.

Si bien es cierto que el Reino Unido tiene firmados Convenios para evitar la Doble Imposición con la totalidad de los países que integran actualmente la UE, esta solución bilateral pone de manifiesto la potencial necesidad de establecer y acordar un mecanismo multilateral que conceda un determinado tratamiento fiscal estandarizado por parte del conjunto de la UE.

En este sentido, se ha estimado oportuno introducir un elemento comparativo respecto de otra jurisdicción, como es la suiza, que, a pesar de no ser miembro de la UE, sin embargo, existe un Acuerdo que prevé un tratamiento concreto en esta materia de dividendos para sus relaciones con la Unión. Además, con la intención de introducir un elemento más práctico y visual con el que poder conjugar todos los aspectos analizados en el presente trabajo, se incluye una aproximación práctica con las distintas variables atendiendo al tratamiento fiscal de un reparto de dividendos según los distintos escenarios posibles planteados.

Por último, a modo de cierre del presente estudio se plantearán, atendiendo a un criterio más subjetivo y personal, algunas propuestas de solución a la cuestión central del trabajo y conclusiones que reflejen la complejidad y gran repercusión de este asunto, así como la importancia del análisis realizado para tratar de aportar mayor seguridad, en una situación especialmente delicada a nivel económico y empresarial como en la que nos encontramos inmersos, fruto de la actual crisis sanitaria global.

1.1. Planteamiento del problema y finalidad del trabajo

Como se puede extraer de lo expuesto hasta el momento, el Brexit, además de haber sido un proceso muy complejo y que ha alterado la composición y estructura de la UE tras la salida de uno de sus socios más fuertes, ha generado en lo referido a la fiscalidad, un efecto muy significativo. Así, su adopción ha supuesto la imposibilidad de aplicar las Directivas europeas vigentes hasta la fecha en el Reino Unido, concretamente a los efectos de este trabajo, la Directiva Matriz-Filial, muy utilizada por su regulación del tratamiento fiscal aplicable a los repartos de dividendos entre filiales y sus matrices localizadas en distintos Estados miembros.

Ante esta realidad, se entiende necesario abordar dicho problema y se pretende analizar el escenario incierto en que se encuentra actualmente la tributación de todas estas operaciones

que debieran someterse a la aplicación de la Directiva, pero bajo cuyo ámbito de aplicación ya no se encuentra el Reino Unido tras el Brexit.

Además, no debe obviarse el importante impacto fiscal que ha tenido esta Directiva en lo referido al establecimiento y gestión de las sociedades y de sus operaciones de reparto de dividendos entre Reino Unido y la UE, y es que el país británico ha sido tradicionalmente una jurisdicción muy atractiva para la localización de las entidades holding. De este modo, el hecho de que numerosas holding se encuentren establecidas en Reino Unido supone que, tras el Brexit, se complique el proceso para repatriar los importantes flujos de capitales. Por tanto, su repatriación podría verse mermada al no poder aplicar las sociedades a partir de ese momento los beneficios que preveía la Directiva, viéndose los repartos de dividendos sometidos a retenciones y repercutiendo todo ello, en un perjuicio mutuo para la inversión tanto en Reino Unido como en la UE.

1.2. Justificación del tema elegido

El tema que es objeto de análisis en este trabajo tiene como punto de partida un hito claramente identificado como es la decisión y posterior culminación del proceso conocido como “Brexit”, que será objeto de desarrollo en un apartado posterior, y las consecuencias que ello ha derivado en lo que a la inaplicabilidad de las Directivas europeas se refiere.

Esta cuestión resulta muy relevante para el conjunto de la sociedad tanto británica como europea, pues sus efectos reales a corto-medio plazo, aunque aún poco conocidos, van a afectar al conjunto de la población. De este modo, tener una visión global del curso de los acontecimientos puede ayudar a comprender mejor su complejidad a la hora de diseñar posibles soluciones a la cuestión.

Asimismo, frente a este panorama fiscal, conviene señalar que existe la necesidad de estudiar el pasado, para poder entender el presente de esta realidad con tantas implicaciones y poder garantizar un nivel óptimo de certeza a los agentes afectados por las consecuencias del Brexit, con la inquietud personal de proponer de cara a futuro una posible solución que permita a la UE y al Reino Unido, aunque por separado, seguir avanzando y creciendo.

1.3. Objetivos y metodología

Los objetivos que guían este trabajo se centran en realizar un análisis lo más exhaustivo posible desde la perspectiva de la fiscalidad directa de las implicaciones derivadas del Brexit en el contexto de la inaplicabilidad de la Directiva Matriz-Filial.

Para ello, se busca realizar un análisis y revisión profunda no solo del proceso del Brexit, sino también de las consecuencias tangibles de la inoperatividad actual de las Directivas en el ámbito británico, a través de autores y publicaciones relevantes en la materia.

Finalmente, tras dicho estudio, el objetivo del trabajo consiste en plasmar y plantear ante la realidad en la que se encuentran la Unión Europea y el Reino Unido, algunos de los escenarios que cabría dibujar en cuanto a la potencial adopción de un acuerdo que redujera el impacto de la salida tras el Brexit en lo referente a las inversiones. De este modo, se busca llegar a un planteamiento viable de solución o de respuesta a esta realidad marcada por la inseguridad e incertidumbre jurídica.

En cuanto a la metodología que va a seguir el presente trabajo, se basará en un método deductivo ya que, partiendo del asunto o problema principal que ya ha sido identificado y que será objeto de desarrollo más profundo a continuación, siguiendo un proceso lógico de deducción a través del análisis de autores tanto nacionales como internacionales, así como de precedentes asimilables al caso, se pueda llegar a comprender mejor la situación específica y poder, de este modo, plantear una propuesta concreta de solución.

2. Marco teórico y desarrollo

El presente apartado del trabajo, organizado en tres grandes bloques con sus respectivos subepígrafes, constituye el núcleo principal del mismo. En él, se va a profundizar en el origen de la situación, esto es, el acceso de Reino Unido como miembro comunitario a la Unión Europea, los comienzos del Brexit y su desarrollo hasta el momento de su culminación.

Asimismo, en un segundo punto se van a plantear algunas de las principales consecuencias y problemas fiscales que han aflorado tras la toma de dicha decisión y que ponen en jaque la tradicional estabilidad y seguridad en el tratamiento fiscal de los movimientos de capitales y en concreto, de los repartos de dividendos de las sociedades intervinientes en estos mercados, cuando el Reino Unido aun formaba parte de la UE.

Con ello, claramente se pretende analizar la reciente inaplicación de las Directivas europeas en territorio británico y en concreto, desde el punto de vista de los efectos derivados en cuanto a los repartos de dividendos regulados bajo la Directiva Europea Matriz-Filial, que establece la neutralidad fiscal de los repartos efectuados entre filiales a su sociedad matriz situadas en diferentes estados de la UE, en lo referido a la eliminación de las tradicionales retenciones impuestas en el lugar de origen de los beneficios objeto de distribución.

La exclusión del Reino Unido del ámbito de aplicación de esta Directiva y, por tanto, la imposibilidad de acogerse a este régimen supone que el país se enfrente a un escenario desconocido e incierto tras haber permanecido casi cincuenta años al amparo de la protección de la normativa comunitaria. Es por ello que, según se analizará, los efectos derivados del aumento en el coste fiscal soportado por las sociedades podrían perjudicar y lastrar los niveles de inversión y el atractivo general que ofrecía Reino Unido a los grupos multinacionales.

Por tanto, una vez analizado lo anterior, en el último capítulo de este apartado del trabajo se incluye un caso de Derecho comparado que permite visualizar la relación que la UE tiene establecida en esta materia con un Estado no miembro de la Unión, como es Suiza, y con el que, con el objetivo de facilitar y promover desde el ámbito de la fiscalidad las relaciones societarias entre ambas partes, existe un Acuerdo asimilable a la Directiva previamente señalada. Esto es así, puesto que se trata de un Estado tercero con el que por razones geográficas e históricas mantiene un importante flujo de relaciones que requieren ser protegidas.

En este sentido, habiendo expuesto las claves de este Acuerdo, se analizará su posible extrapolación a la nueva relación surgida entre la UE y el Reino Unido tras el Brexit, como opción para negociar y diseñar una solución conjunta lo más apropiada posible a la complejidad del asunto y minimizar sus perjuicios.

2.1. Brexit: Origen, contextualización y consecuencias

Este punto del trabajo pretende trazar una línea temporal, a modo de cronograma, en la que se vayan analizando los diferentes hitos que han marcado la relación del Reino Unido con la Unión Europea, desde su adhesión como Estado miembro hasta su salida convirtiéndose en un Estado tercero mediante el Brexit. Todo ello se realizará a través del estudio de las distintas fases que han ido sucediéndose a lo largo del lapso temporal señalado y planteando ciertas reflexiones que pongan de manifiesto su complejidad, así como algunas de sus principales implicaciones.

2.1.1. Antecedentes: El Reino Unido en la Unión Europea

El presente subapartado del trabajo pretende contextualizar la realidad de la relación del Reino Unido como miembro de la UE y destacar las principales dificultades y barreras que han existido tradicionalmente entre ambas partes, así como plantear los motivos de que el Reino Unido se haya caracterizado por mostrar una permanente disconformidad o recelo en torno a la idea de permanencia en la Unión y del deber de colaboración (PASTOR 2016).

Asimismo, como se expondrá a continuación, su participación en la UE y las decisiones tomadas a lo largo de su historia como miembro comunitario han estado presididas por el desagrado en cuanto a la pérdida de su propia soberanía, cedida progresivamente en favor del proceso de integración de la UE, motivo que ha sido frecuentemente aludido como el germen que dio comienzo a los deseos de separación por parte de la sociedad británica (DE YTURRIAGA 2016). Y es que, la pertenencia de Reino Unido en la UE en los últimos tiempos, quizás originado por los discursos políticos, más que como una ventaja o una oportunidad, se percibía como un problema.

La adhesión del Reino Unido a la Unión Europea en 1973 junto con Irlanda y Dinamarca supuso la primera ampliación de las tres Comunidades europeas¹ respecto de su composición original formada por los seis países fundadores². Ya desde el inicio, su incorporación no fue sencilla ni pacífica puesto que no fue hasta el tercer intento cuando logró esquivar los bloqueos por parte de alguno de los miembros originales de las Comunidades que no se mostraban favorables a la entrada y participación del Reino Unido en el proyecto europeo.

En cuanto al interés británico por incorporarse a esta Unión, procede analizar la realidad económica en la que se encontraba inmerso el país y prestar atención a la evolución que ha experimentado el Producto Interior Bruto (en adelante, PIB) británico desde entonces hasta la actualidad, un indicador económico, que, si bien no se considera suficiente para analizar el crecimiento y desarrollo de la economía de un país, sí que sirve como muestra, a los efectos del presente trabajo, para reflejar la evolución ascendente experimentada por este indicador desde la entrada del país en el club comunitario.

Para comprender mejor esta situación, se incluye el siguiente gráfico que pone de manifiesto el estancamiento que sufría la economía británica durante la década de los 60, primeros años de existencia de las Comunidades Europeas, lo cual derivó en el interés del Reino Unido por asociarse a un proyecto que se percibía como la puerta de entrada a un amplio espectro de oportunidades de desarrollo para su país, que individualmente, no conseguía alcanzar.

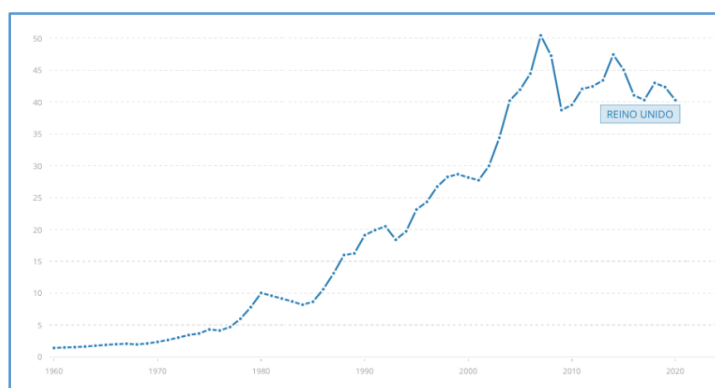


Figura 1. "Evolución PIB per cápita británico 1960 – 2021" (BM y OCDE)

¹ El proyecto común pasó a denominarse "Unión Europea" con la firma del Tratado de Maastricht, publicado en el *Diario Oficial* n° C 191 de 29/07/1992.

² Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos.

A la vista de lo anterior, no cabe duda de que a partir de la integración del Reino Unido en las Comunidades Europeas se produjo un despegue de su economía y sirvió como incentivo para alcanzar, años más tarde, un liderazgo y posicionamiento estratégico a nivel mundial que han supuesto su consolidación como la segunda economía más poderosa de la UE³, hasta su salida.

En este sentido, se acompaña un gráfico que demuestra la potencia del Reino Unido en el contexto comunitario, así como la importancia para la UE de contar con un miembro con dicha capacidad de aportación, llegando a contribuir con más del 15% al PIB total de la Unión Europea.

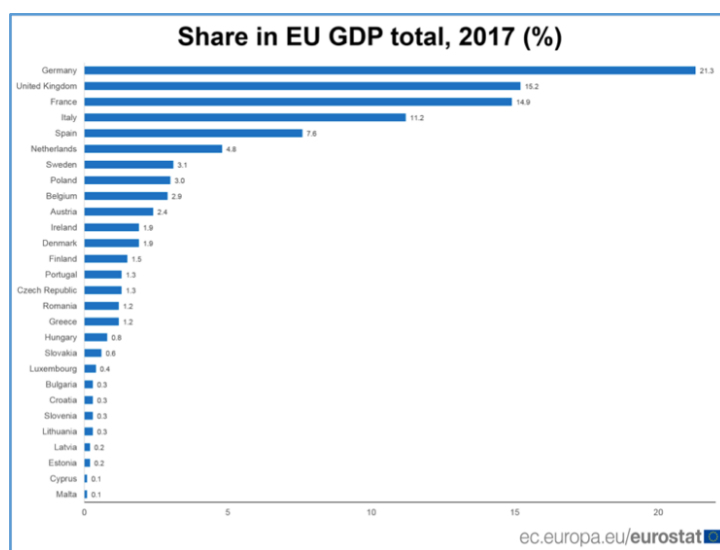


Figura 2. "Contribución (%) de los Estados de la UE al PIB comunitario" (EUROSTAT⁴)

Adicionalmente a lo anterior, Reino Unido se ha constituido como uno de los principales polos de atracción de inversiones, teniendo a la UE como uno de los principales emisores de inversión extranjera directa al país británico (KIERZENKOWSKI *et al.* 2016). Debido al complejo proceso del Brexit y al deterioro de las relaciones, las previsiones no vaticinan que dichos niveles vayan a mantenerse. En este sentido, procede señalar que históricamente el Reino Unido se ha constituido como una jurisdicción intermedia europea a través de la que se podían canalizar fácilmente las inversiones desde países terceros con destino en la Unión Europea.

³ En las fechas finales de su relación con la UE, previa la ruptura y desvinculación definitiva con el Brexit.

⁴ Datos extraídos a fecha 2017 que reflejan la situación del Reino Unido recién iniciados los trámites del Brexit.

Sin perder de vista el objetivo del presente apartado del trabajo y teniendo en cuenta que el Brexit será desgranado en el epígrafe sucesivo, tras analizar este contexto con cierta perspectiva, resulta llamativo que fuera uno de los primeros países en mostrar un fuerte interés por unirse a este proyecto y, sin embargo, se haya convertido finalmente en el primer país que ha abandonado la Unión Europea, cuyo proceso se desarrollará más adelante.

Por su parte, en cuanto a los años de permanencia en la Unión y con anterioridad a que empezase a surgir y a extenderse en la sociedad británica la idea del Brexit, fueron numerosos los momentos en los que no se apreciaba una plena disposición por parte del Reino Unido por avanzar y desarrollar los distintos pilares de la Unión ni por conseguir una mayor integración.

Uno de los periodos que reflejó una mayor tensión en las relaciones entre ambas partes fue bajo la presidencia de Margaret Thatcher en 1984. Distintas voces apuntan este hecho como el origen del movimiento euroescéptico y que supuso una crisis interna en el país, por la sensación surgida en distintos sectores del Reino Unido de que sus contribuciones a las arcas comunitarias superaban de una forma relevante los beneficios y retornos que el país británico obtenía de ellas y que, por tanto, el país y sus ciudadanos se estaban viendo desfavorecidos.

En este sentido, los proyectos conjuntos que implicaban mayor apertura y liberalización económica o comercial de la Unión siempre han contado con el apoyo británico. Por el contrario, los intentos por parte de la UE que incorporaban un componente de integración política, con cesión en este aspecto de poderes propios, no han sido respaldados por Reino Unido. A este respecto, a modo de ejemplo de la realidad proyectada, cabe señalar que durante las negociaciones del Tratado de Maastricht no aceptaron perder su propia moneda, la libra esterlina y, por tanto, se han mantenido ajenos a la Zona Euro. Asimismo, al incorporar el espacio Schengen al Tratado de Ámsterdam, optaron por no formar parte del mismo.

Dicha disconformidad con las políticas de la UE y la sensación de formar parte del “club europeo” solo parcialmente, fue lo que despertó el deseo de muchos británicos por abandonar la Unión, en un país con importantes carencias respecto al espíritu comunitario.

2.1.2. ¿Qué es el Brexit? Secuencia temporal del proceso

Aunque el significado del término “Brexit” (*Britain + exit*) pueda resultar evidente y sea ya un concepto conocido por todos por la recurrencia con la que a nivel europeo se ha venido

haciendo uso del mismo en los últimos años; sin embargo, su origen no está tan extendido y está marcado por un cierto carácter paradójico.

Brexit fue la denominación que eligieron los euroescépticos británicos partidarios de la salida del Reino Unido de la Unión como término que simbolizase la ruptura de la relación comunitaria y reflejase su voluntad de desvincularse y abandonar la UE definitivamente.

No obstante, resulta bastante llamativo que el origen de la palabra se haya reconocido a un asesor político y activista con un claro carácter proeuropeo que la acuñó, en 2012, mientras realizaba un estudio del “Grexit”, cuando parecía ser una realidad inminente por la profunda crisis en la que se encontraba inmerso el país heleno y por los rescates llevados a cabo por la UE. Frente a este panorama, hizo un símil con las posibles consecuencias de que el Reino Unido no tomase una posición concreta en la UE y continuasen al alza las incipientes opiniones partidarias de una separación de la Unión Europea.

Una vez expuesto el nacimiento del término que va a centrar el presente trabajo y que va a ser el hilo conductor de los diferentes puntos de análisis, a continuación, se pretenden recoger los inicios del proceso, así como los vaivenes políticos e inestabilidad generada en el Reino Unido desde que la idea del “Brexit” fue calando en la sociedad hasta que finalmente se celebró el referéndum, a través del cual, los británicos decidieron que su futuro debía ser independiente al de la UE.

Resulta fundamental en este punto en el que se analiza el Brexit, señalar que este término no hace alusión a un momento preciso, sino que engloba la totalidad del proceso de separación.

En este sentido y antes de comenzar con la sucesión de los hechos y detalles concretos del proceso, se estima necesario plantear cuál es el fundamento jurídico que introdujo la posibilidad de que, ante la voluntad de un Estado miembro, se pueda recurrir a este mecanismo de separación (ATHANASSIOU 2009). Pues bien, dicha previsión se encuentra regulada en el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea (en adelante, TUE), donde fue introducido por primera vez como novedad, a modo de “cláusula de retirada” de la UE. Este precepto, cuyas directrices han sido fundamentales en lo relativo al cumplimiento de los diversos pasos previstos, prevé en su primer apartado que «Todo Estado miembro podrá decidir retirarse de la Unión de conformidad con sus propios requisitos constitucionales.»

Una vez reconocida esta posibilidad, en los sucesivos apartados se definen las fases que deben respetarse necesariamente para que el proceso de salida de la UE pueda culminarse con éxito. Para ello, resulta preceptivo que una vez que internamente el país haya tomado la decisión de retirarse de la Unión notifique dicha circunstancia al Consejo Europeo. Posteriormente, se iniciará un periodo de negociaciones tendente a alcanzar un acuerdo con el Estado en cuestión, que deberá ser aprobado por el Parlamento Europeo, respecto a los términos en que se produce su retirada y cómo se relacionará en adelante con la UE (GÓRRIZ 2021).

Ante esta realidad, se prevé también que el país que ha propuesto su salida de la UE mantenga su condición de Estado miembro hasta el momento en que entre en vigor el Acuerdo de retirada ya mencionado, o en su defecto, a los dos años desde que se produjo la notificación al Consejo Europeo, salvo que se acuerde una prórroga o extensión en dicho término.

A la vista de los requisitos tasados que exige este procedimiento desde un punto de vista más genérico, conviene centrar la atención en el caso concreto del Brexit, que a su vez ha supuesto una prueba respecto al procedimiento y aplicabilidad de este artículo, nunca antes invocado.

De este modo, tras la recurrente desconfianza británica frente al proceso de integración europeo que se materializó en diversos hechos a lo largo de los años, como ya se ha expuesto con anterioridad, las tensiones surgidas entre ambas partes consecuencia de la crisis económica y financiera y de las decisiones que en este sentido tuvo que tomar la UE y que no resultaban del agrado del Reino Unido, el primer ministro David Cameron anunciaba en 2015 la convocatoria para un referéndum, que se celebró finalmente el 23 de junio de 2016.

Esta fecha se ha constituido a posteriori como un punto de inflexión en la historia europea y británica, puesto que se celebró un referéndum histórico con el que la sociedad británica decidió, por un resultado muy ajustado⁵, romper con más de cuarenta años de permanencia en la esfera comunitaria y dibujar un futuro independiente de la UE, convirtiéndose así en el primer Estado que tomaba la decisión de retirarse del proyecto integrador europeo.

Por su parte, una vez superada la fecha del referéndum en 2016 y tomada la decisión de retirarse de la UE, se pretenden reflejar los diversos acontecimientos que han marcado una de las épocas más desafiantes para la UE, como consecuencia de las tensiones surgidas tanto

⁵ Resultado del referéndum: 51,9% a favor de la retirada y 48,1% en contra.

al inicio como durante el desarrollo de los múltiples periodos de negociaciones, así como por las discrepancias en relación con la formalización de acuerdos específicos.

En relación con los momentos iniciales del Brexit, la incertidumbre e inseguridad protagonizaron la totalidad de los movimientos internacionales, aunque ello se apreció con especial intensidad a nivel europeo.

De este modo, el volumen de flujos de inversiones de la UE con destino a Reino Unido fue un importante indicador de la inestabilidad de la situación. Según se puede apreciar en el siguiente gráfico, la tendencia al alza posterior a la crisis financiera y previa al inicio del proceso del Brexit encontró un punto de inflexión y comenzó a resentirse de manera significativa poco después de la celebración del referéndum británico sobre la salida o permanencia en la Unión Europea.

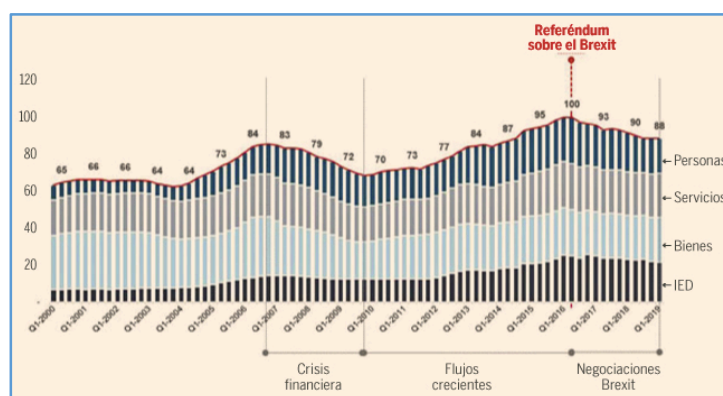


Figura 3. “Histórico de inversiones de la UE al Reino Unido” (BCE, OCDE, EUROSTAT)

Pues bien, retomando el examen sobre la secuencia temporal del Brexit (ARENAS 2019) y observando en todo caso, los requisitos ya comentados del artículo 50 TUE, cabe adelantar que el proceso real ha resultado bastante más complejo de lo que aparenta ser atendiendo a la literalidad del artículo de la “cláusula de retirada” (FERNÁNDEZ ROZAS 2017).

Tras la celebración del referéndum, los miembros de la UE se reunieron en varias ocasiones para analizar la situación y tratar su posición al respecto, con la intención de demostrar una imagen de unidad y cohesión ante la decisión adoptada por la población británica.

En cualquier caso, a pesar del resultado obtenido y de la trascendencia de la elección realizada por su ciudadanía, el Reino Unido fue requerido en varias ocasiones por la Unión para que

notificara oficialmente su voluntad de abandonar la UE. Esta pasividad inicial en cuanto a la capacidad de reacción del gobierno británico demuestra dos aspectos: de un lado, que el resultado del referéndum sorprendió a muchos dirigentes e instituciones y, por otro lado, que Reino Unido no pasaba por un momento de gran estabilidad política tras la decisión, ya que el primer ministro, David Cameron, defensor de la permanencia en la UE y bajo cuyo mandato se celebró el referéndum, anunció su dimisión al día siguiente de su celebración.

Como consecuencia de esto, Theresa May llegó a la presidencia y fue quien se encargó de presentar al Consejo Europeo, el 29 de marzo de 2017, la notificación⁶ formal que contenía la decisión del Reino Unido de retirarse de la UE.

Tras este paso inicial y necesario para la activación del mecanismo, se iniciaron varias rondas de negociaciones (FERNÁNDEZ ROZAS 2017) en las que, de un lado, la UE tenía claros sus términos y objetivos, esto es, proteger la unidad y los intereses de los Estados miembros y, por otra parte, la ausencia de una estrategia clara del Reino Unido, supuso que a finales de 2018 se alcanzase un proyecto de acuerdo de retirada, que fue refrendado el 25 de noviembre por el Consejo Europeo. Finalmente, a principios de 2019 se comunicó a Reino Unido la posición de la UE, quedando a expensas de la aprobación del Proyecto por el Parlamento británico.

La Cámara de los Comunes británica rechazó en varias ocasiones durante el primer trimestre de 2019 el Acuerdo de retirada negociado con la UE y sus numerosas modificaciones, por lo que Reino Unido, ante la imposibilidad de obtener su aprobación interna, se vio obligada a solicitar una prórroga respecto al ya mencionado plazo del artículo 50 TUE, que finalizaba dos años después de la notificación al Consejo, esto es, el 29 de marzo de 2019. De lo contrario, llegada esa fecha y no alcanzada la aprobación británica, Reino Unido dejaría de pertenecer a la UE y se habría producido una salida sin acuerdo, esto es, el temido “Brexit duro” que no interesaba a ninguna de las dos partes por los efectos tan dañinos que iba a generar.

⁶ Notificación Oficial de Reino Unido al Consejo Europeo (presidido por Donald Tusk) de 29 de marzo de 2017 según el art. 50 TUE: https://www.consilium.europa.eu/media/24079/070329_uk_letter_tusk_art50.pdf

Por ello, se concedió la primera prórroga y continuaron los intentos de aprobación del Acuerdo, fracasando todos ellos y derivando en una segunda solicitud⁷ de prórroga que otorgaría un nuevo margen hasta octubre de 2019.

Ante la imposibilidad de Theresa May, tras numerosos intentos, de obtener la aprobación del Acuerdo, en mayo de 2019 anunciaba su renuncia como primera ministra de Reino Unido y fue Boris Johnson quien asumió el cargo en un ambiente de gran tensión por el bloqueo del Acuerdo de retirada con la UE y la cercanía de la fecha límite para aprobarlo. De nuevo, se solicitó una tercera prórroga, aprobada por el Consejo Europeo hasta el 31 de enero de 2020.

Esta sucesión de prórrogas e incertidumbre, además de por una falta de acuerdo en los términos, puso de manifiesto la sensación de “vértigo” latente en la sociedad británica al enfrentarse a una nueva realidad ajena a la Unión Europea.

Finalmente, frente a la posición inflexible de la UE para modificar el Acuerdo y los intentos del Reino Unido por modificarlo, ambas partes cedieron para no extender la situación y el Acuerdo de Retirada fue finalmente firmado por ambas partes el 24 de enero de 2020. Su entrada en vigor se produjo el 31 de enero de 2020, cuando los británicos formalmente dejaron de pertenecer a la UE, aunque la existencia de un periodo transitorio hasta el 31 de diciembre de 2020, ha supuesto que todos los efectos derivados de su salida y su sometimiento al Derecho Europeo, se hayan retrasado hasta enero de 2021.

2.1.3. Realidad post-Brexit: breve análisis de sus consecuencias fiscales

Una vez alcanzado el punto final de este complejo proceso del Brexit, la realidad es que el Reino Unido ya no se encuentra cubierto por el “paraguas legal” del Derecho Europeo. En términos generales, dicha situación genera un marco incierto para las relaciones que se produzcan entre operadores establecidos en los dos territorios en todos los aspectos. A pesar de que el Brexit haya repercutido y condicionado globalmente las distintas materias que regulan y ordenan los Estados, a los efectos del presente estudio, procede indagar acerca de

⁷ Esta segunda prórroga fue aprobada in extremis horas antes del 12 de abril de 2019, cuando se habría producido la salida de Reino Unido sin acuerdo de la UE, aunque países como Francia mostraron su disconformidad con seguir alargando un proceso que parecía no tener solución.

algunas de las consecuencias que mayor preocupación generan, esto es, las del ámbito de la fiscalidad (SEELY 2017).

A raíz de lo anterior, sin lugar a duda, los mayores efectos se pueden observar en materia de fiscalidad indirecta y aduanas (CAMPANÓN 2019). Y esto es así debido a que, en la UE, la tributación indirecta se encuentra sometida a armonización fiscal, lo cual tras el Brexit resulta ajeno al Reino Unido. Ante este fenómeno, las entregas de bienes y prestaciones de servicios que previamente eran intracomunitarias y recibían un tratamiento fiscal acorde a dicha realidad, pasan a tener en lo sucesivo, la consideración de importaciones y exportaciones con su correspondiente carga de IVA y nacimiento de obligaciones formales adicionales⁸.

En cuanto a las aduanas, entre la UE y Reino Unido se han vuelto a reinstaurar las fronteras y sus controles, con los consecuentes perjuicios que ello ocasiona respecto a mayores dificultades, trámites y asunción de costes a la hora de operar entre ambas regiones. Evidentemente, la consecuencia de todo lo anterior redundará también en una mayor presión fiscal indirecta que dificulta la realización de operaciones que antes del Brexit resultaban menos gravosas.

No obstante, y aunque, en principio, los efectos de la separación del Reino Unido puedan parecer menos notables en los tributos directos (RAGUÉ y ARRIBAS 2021), existen algunos aspectos que deben considerarse y cuyas implicaciones conviene tener muy presentes. Como se desarrollará en profundidad en el siguiente capítulo del trabajo, el hecho de que existan numerosas Directivas que regulan aspectos de la fiscalidad directa a nivel de la UE con una vocación de armonización, aunque esta sea parcial, que vayan a dejar de ser aplicables al Reino Unido, presenta ciertas dificultades.

De hecho, el análisis de esta inoperancia de las Directivas europeas sobre el sistema británico y los problemas que se derivan de dicha circunstancia son los aspectos que, como se viene indicando, han motivado y justifican la elección de este tema objeto de desarrollo.

Ante la mencionada inaplicación de la normativa comunitaria, los CDI negociados bilateralmente entre Reino Unido y los distintos Estados miembros de la UE, que regulan

⁸ Generando problemas como los que se comienzan a plantear. Por ejemplo: Consulta Vinculante V0426-21, de 26 de febrero de 2021 de la Subdirección General de Impuestos sobre el Consumo.

aspectos muy diversos de distintas materias, se posicionan como mecanismos aptos para mitigar ciertos efectos del Brexit. No obstante, la realidad es que estos Convenios, por regla general, no prevén un tratamiento tan favorable como el previsto conjuntamente por la UE en las Directivas aplicables internamente en sus diferentes Estados miembros (SALCEDA 2016).

Además, aunque se analizará posteriormente con más detalle, procede comentar que la aplicación del CDI negociado por cada Estado de la UE individualmente con el Reino Unido en sus respectivas operaciones dibuja una realidad con un amplio rango de tratamientos diversos y sometidos a una gran variedad de condiciones, lo cual constituye agravios comparativos entre la fiscalidad que ofrecen los distintos países, vulnerando el principio rector de igualdad.

Por último, cabe señalar que, en el próximo bloque de este trabajo, se pretende profundizar en detalle en uno de los principales efectos del Brexit en cuanto a las consecuencias fiscales a nivel europeo como es la inaplicación de las Directivas comunitarias al Reino Unido, procediendo al estudio del alcance concreto de la falta de aplicación de una de las principales Directivas con mayor aplicabilidad en el ámbito empresarial, esto es, la Directiva Matriz – Filial.

2.2. Estudio del problema principal: Inaplicación de las Directivas europeas

Tras la exposición cronológica, en el bloque anterior, de los principales acontecimientos que han protagonizado el primer proceso de retirada de la UE, esto es, el Brexit, y que se ha perfeccionado y culminado definitivamente con efectos 1 de enero de 2021 tras un periodo transitorio, se ha abierto un escenario en el que se van conociendo y percibiendo paulatinamente algunos de los principales retos que supone que el Reino Unido ya no sea un Estado miembro de la UE.

En este sentido, procede señalar que el Derecho europeo se compone de diversos instrumentos subdivididos a su vez en distintas categorías entre las que destacan el Derecho primario y el Derecho secundario o derivado. Dentro de esta segunda categoría se encuentran los Reglamentos y Directivas⁹, sin perjuicio de que existan otros tipos de actos legislativos.

⁹ Artículo 288 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

Concretamente a los efectos de este trabajo, se presta especial atención a la situación de las Directivas, que son aquellos instrumentos que, si bien no resultan directamente aplicables en los Estados miembros tras su entrada en vigor, puesto que requieren de transposición al Derecho doméstico propio de cada Estado, el resultado que debe alcanzarse por todos los socios europeos, a diferencia de la forma de lograrlo, sí resulta vinculante.

Como consecuencia de lo anterior, a lo largo de los años de existencia y desarrollo de la Unión y de ahondar de forma progresiva en una mayor integración y perfeccionamiento de las relaciones intracomunitarias, han surgido en el contexto de la UE innumerables Directivas que abordan una gran diversidad de materias. Estos instrumentos prevén determinados objetivos compartidos por todos los Estados y su consecución vincula a los miembros comunitarios, otorgando cierta uniformidad a la forma en que se abordan los distintos asuntos.

Sin embargo, tras la salida del Reino Unido de la UE y la ruptura de sus vínculos comunitarios con los veintisiete Estados miembros, el Derecho europeo derivado de las Directivas no resulta, en lo sucesivo, aplicable en el país y con ello, quedan excluidos del acceso a todas las ventajas de las que se beneficiaban y venían disfrutando como país comunitario de pleno derecho hasta la consumación definitiva del Brexit (MURRAY 2020).

Por tanto, las relaciones que se produzcan entre agentes de la UE y Reino Unido, quedan sujetas a un marco normativo distinto y ajeno al comunitario y deberán acogerse a un tratamiento diferente y en términos generales, menos favorable. No obstante, procede decir que algunas de las cuestiones derivadas del Derecho comunitario que aplicaban en Reino Unido durante su participación en la UE, han experimentado un proceso que se conoce como la “retención” (BRASTED y EATON 2020) del Derecho europeo, al haber sido asumidas como propias por la normativa doméstica británica.

Es por todo ello que, a los efectos del estudio realizado en este trabajo y de sus objetivos, según se expondrá en los subapartados posteriores de este capítulo, se ha decidido centrar el análisis en la problemática derivada del Brexit en cuanto a la inaplicación concreta de las previsiones de la Directiva Europea, 2011/96/UE, Matriz-Filial. Esta Directiva fija un tratamiento fiscal preferente para aquellos repartos de dividendos que se produzcan entre filiales y sus matrices comunitarias, siempre que se cumplan una serie de requisitos, con el

claro objetivo de proteger y potenciar las relaciones económicas e inversiones dentro de la UE, para avanzar aún más en el mercado común.

2.2.1. Introducción a la Directiva Europea Matriz – Filial

Como ya se ha adelantado en el punto anterior, con la consecución del Brexit, al igual que ha ocurrido con las demás Directivas y materias implicadas, la Directiva Matriz-Filial ha dejado de aplicar sobre el Reino Unido, al erigirse este país, desde 2021 en adelante, como país tercero respecto del conjunto de la UE.

Ante esta realidad, la palabra que mejor podría definir el panorama que se plantea en el contexto europeo es “incertidumbre”. Y esto es así debido a que, Reino Unido es una de las jurisdicciones financieras por excelencia para el establecimiento de muchas sociedades tanto comunitarias como internacionales. Sin embargo, ante su salida de la UE y la consecuente inaplicación de la normativa europea en su territorio, se presentan diversos retos para las entidades que operan tanto en el Reino Unido como en la UE, puesto que los movimientos y traslados de las rentas empresariales, como son los dividendos, entre sociedades de un mismo grupo ya no disfrutaban del mismo tratamiento favorable y neutro y en las mismas condiciones (STUTTAFORD y BRAIN 2021).

En este sentido, procede presentar los objetivos de esta Directiva, así como algunas de las principales previsiones del texto que demuestren su relevancia en el marco de la Unión y que revelen los aspectos que, actualmente, con el Reino Unido al margen de la UE y sus Directivas, pueden influir negativamente en el tratamiento fiscal de determinadas operaciones muy recurrentes.

En primer lugar y para contextualizar la importancia de esta Directiva comunitaria, conviene resumir sus principales objetivos. Por una parte, eliminar la doble imposición que pudiera generarse en los repartos de dividendos como consecuencia de una tributación duplicada por dichas rentas tanto en el país de origen de la sociedad filial distribidora del beneficio como en el Estado de destino. Por otra parte, la Directiva muestra su firme propósito de eximir a las sociedades de la tradicional tributación en origen de estos repartos de dividendos a través del mecanismo de las retenciones.

A este respecto, el tercer Considerando demuestra que con la Directiva se busca evitar una tributación adelantada a través de la imposición de retenciones en el lugar de origen, para de ese modo impedir que se produzca la ya aludida doble imposición de los dividendos o rentas que se reparten entre filiales a sus matrices dentro de distintos países de la Unión.

Tras desarrollar lo anterior, conviene hacer mención a las razones que, atendiendo a la literalidad de la Directiva, han motivado y justifican esta regulación. Pues bien, esta Directiva¹⁰ no hace sino responder a la necesidad de otorgar un mismo tratamiento tanto a los repartos de dividendos interiores en un único país como a los que afectaban a varios Estados, confirmando con ello la voluntad de la UE por potenciar la cooperación entre los Estados y garantizar el principio de libre establecimiento.

Por su parte y con el mencionado objetivo, el artículo cuarto de la Directiva determina que los Estados en los que radiquen las matrices deben optar entre eliminar el gravamen a los repartos de beneficios percibidos, o aplicar un gravamen concediendo, en tal caso, la posibilidad de deducir lo ya tributado por la filial que distribuye dichos dividendos.

Finalmente, la Directiva en su artículo cinco prevé expresamente que «los beneficios distribuidos por una sociedad filial a su sociedad matriz quedarán exentos de la retención en origen.»

De este modo y obviando los requisitos concretos exigidos para poder beneficiarse de este régimen con el objetivo de no perder la continuidad del trabajo en tanto que su análisis trasciende de los objetivos propuestos¹¹, cabe señalar que son en estas retenciones y su tratamiento en las que se va a enfocar el estudio a continuación.

Volviendo de nuevo al panorama post-Brexit, resulta indudable que el tratamiento favorable previsto en la Directiva, que incluye la eliminación de las retenciones aplicables sobre los repartos de dividendos intracomunitarios, ya no resulta aplicable al Reino Unido, de forma que las repatriaciones de beneficios empresariales que se produzcan entre entidades filiales

¹⁰ Como aclaración procede señalar que no se trata de la primera Directiva Matriz – Filial, sino que supone una revisión y actualización de la Directiva 90/435/CEE del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados Miembros diferentes.

¹¹ Los requisitos que permiten a las sociedades beneficiarse de la exención de la Directiva: tener una determinada forma jurídica, estar domiciliadas en Estados miembros de la UE, estar sujeta y no exenta al impuesto y que se posea un porcentaje mínimo de participación en el capital de la sociedad filial de un 10%.

comunitarias y sus matrices británicas quedarán sujetas a las retenciones que en cada caso se prevean por los diferentes Estados europeos en sus legislaciones nacionales.

Si bien lo expuesto en el párrafo anterior es cierto, también conviene indicar, como se desarrollará en epígrafes posteriores, que existe una extensa red de Convenios de Doble Imposición bilaterales, a través de los cuales los Estados involucrados negocian y acuerdan el establecimiento mutuo de una serie de condiciones más favorables a las previstas de forma general por las regulaciones domésticas. Reino Unido en este nuevo escenario en el que se ha instituido como Estado tercero frente a la Unión tendrá que someter muchas de sus transacciones con la UE, incluidos los repartos de dividendos, por estos instrumentos.

A la vista de todo lo anterior, de los beneficios y facilidades que reporta a los Estados comunitarios la regulación de la Directiva Matriz-Filial y de los perjuicios que se desprenden de su inaplicación a los países externos a la UE, resulta evidente cuál es la meta perseguida por la Unión: favorecer y promover el establecimiento de las sociedades matrices y sus filiales no únicamente en un Estado miembro, sino que resulte fiscalmente neutra la localización y consecuente distribución de beneficios entre los distintos países miembro de la UE, fomentando de este modo la apertura e internacionalización de las empresas europeas.

En relación con el proceso de transposición de las Directivas a las legislaciones internas al que se ha hecho alusión al comienzo del presente epígrafe, procede señalar que el Reino Unido, al igual que los demás países de la Unión, durante su permanencia en la UE tuvo que llevar a cabo dicha adopción, colaborando de este modo a la consecución conjunta del objetivo ya descrito previamente. No obstante, procede destacar que Reino Unido no solo cumplió incorporando en su legislación doméstica las exigencias de la UE respecto a las relaciones entre los países comunitarios, sino que fue más allá, apostando por introducir un sistema que consta de un amplio espectro de exenciones¹² para los repartos de dividendos, también con aquellos que provengan de Estados ajenos a la Unión Europea. Asimismo, descarta la posibilidad de imponer retenciones en origen a dichos repartos siempre que sea una entidad británica la encargada de distribuir el dividendo generado en su sociedad residente, y ello independientemente de cual sea el país de destino de dichos beneficios.

¹² UK Corporation Tax Act 2009 o Impuesto de Sociedades británico - Parte 9A "Company Distributions".

Atendiendo a lo analizado en este subepígrafe, las sociedades localizadas en territorio británico, debido al mencionado sistema que trata muy favorablemente esta realidad empresarial con carácter general, aun con posterioridad al Brexit, seguirán viéndose beneficiadas de este tratamiento fiscal (OBUOFORIBO 2021).

2.2.2. Efectos tras la salida de la UE en su aplicabilidad

Como continuación a lo comentado en el punto anterior, procede decir que la ecuación que combine los términos Directiva Matriz-Filial y Reino Unido ya no resulta compatible, puesto que este país tiene, como ya se indicó en el bloque anterior de este trabajo, la consideración de Estado tercero con efectos 1 de enero de 2021 y desde entonces, esta Directiva no aplica a los frecuentes repartos de dividendos que se producen entre sociedades residentes en la UE y en Reino Unido.

En este punto del estudio, conviene incluir el hecho de que históricamente el Reino Unido ha sido considerada como una jurisdicción muy atractiva para las sociedades holding (HERRINGTON 2021), tanto porque dispone de un importante centro financiero y empresarial mundial, como es la “City” londinense, como porque ofrece, según lo que se ha expuesto en el apartado inmediatamente anterior, unas condiciones y tratamiento fiscal muy favorable a quienes se localicen allí y a las transacciones que las sociedades residentes británicas ejecuten desde dicho país.

Ante estas circunstancias, y ahora que el Reino Unido es ajeno y no contribuye a la UE, a nivel comunitario se ha planteado un interrogante que hay que tener muy presente y es si el país británico se está posicionando ante el resto del mundo como un destino con un tratamiento fiscal tan atractivo y conveniente, que pueda derivar en un perjuicio y desventaja competitiva para los países comunitarios. Por ello, se ha fijado el término «*level playing field*» (CALVO 2021) con el que se pretende alcanzar un compromiso entre ambas partes relativo a que sus futuras decisiones normativas en diversos ámbitos, entre ellos el fiscal, no difieran tanto que se generen agravios comparativos frente a la posición del otro que influyan y condicionen la toma de importantes decisiones empresariales o inversiones exteriores.

De este modo, analizado el contenido y previsiones de la Directiva Matriz – Filial y retomando la problemática derivada de su inaplicabilidad en todas aquellas distribuciones de dividendos

que involucren a Reino Unido, procede decir que, aunque la nueva realidad sea compleja y afecte igualmente a quienes pretendan en el futuro posicionarse en el mercado europeo, existe un colectivo muy perjudicado, las sociedades cuyas operaciones antes del Brexit se encontraban bajo el ámbito de aplicación de la Directiva, y que post-Brexit, tienen que enfrentarse a una situación incierta, en la que el tratamiento fiscal más favorable que otorgaba la Directiva europea se ha visto restringido, debiendo replantearse en muchas ocasiones las estructuras societarias existentes para poder garantizar su eficiencia.

Siendo esto así debe quedar claro cuál es el efecto fiscal clave derivado de esta inoperatividad de la Directiva objeto de desarrollo y cuál es el nuevo coste fiscal que surge en este escenario para los grupos cuyas entidades vinculadas se encuentren localizadas tanto en la UE como en Reino Unido.

Por una parte, los dividendos distribuidos desde una entidad filial británica a una holding comunitaria no deberían verse afectados, en tanto que, aunque no aplique la Directiva, a raíz de lo analizado previamente puede concluirse que el Reino Unido ha asumido una política fiscal que excluye la opción de aplicar retenciones con carácter general a los beneficios originados por sus residentes y repartidos al exterior.

Por el contrario, el problema radica en los repartos de dividendos a la inversa, esto es, cuando las rentas se han generado en sociedades filiales de algún Estado de la Unión Europea y tienen como destino una sociedad matriz residente en Reino Unido. En estos casos y ante la ausencia de una Directiva que provea un tratamiento favorable, hay que acudir a la legislación propia de cada Estado comunitario y en su caso, al CDI vigente en cada país con el Reino Unido para comprobar qué tributación y condiciones son susceptibles de regular dicha operación (ÁLVAREZ 2016).

Por tanto, el principal efecto que se produce vinculado a la inoperatividad de esta Directiva en el Reino Unido tras el Brexit implica que, las numerosas sociedades holding ubicadas en territorio británico cuya percepción de dividendos desde sus sociedades filiales localizadas en distintos Estados de la UE previamente se encontraba bajo el ámbito de aplicación de los preceptos de la Directiva, en la actualidad carecen de dicha protección.

Es por ello que, para que actualmente las sociedades matrices británicas puedan llevar a cabo estas repatriaciones y consecuentemente, percibir los dividendos generados por sus filiales

sitas en la Unión Europea, dichas holdings de Reino Unido van a tener que soportar unas retenciones que previamente, como miembro de la UE, no tenían que asumir al encontrarse sujetas a las garantías de la Directiva Matriz-Filial que recogían su exención.

A la vista de lo anterior, queda demostrada la importante función que esta Directiva desempeña en la UE como mecanismo para fomentar, facilitar y potenciar la cooperación y colaboración a nivel de inversiones entre los países que forman parte de esta entidad supranacional. Asimismo, este análisis aspira a mostrar a través de este caso concreto, los diversos efectos que ha supuesto y supondrá toda esta situación.

A continuación, se presentan algunos de los principales aspectos que la imposibilidad de someter ciertas operaciones a lo regulado por la Directiva como consecuencia de la salida del Reino Unido de la UE ha puesto de manifiesto.

En primer lugar, respecto a las consecuencias más perceptibles, siguiendo con lo comentado en páginas anteriores, hay que señalar que Reino Unido es uno de los mayores núcleos financieros mundiales. Las sociedades encontraron en esta jurisdicción hasta la aparición del Brexit, una oferta fiscal bastante interesante para establecerse y además dentro de la UE, lo que suponía diversas ventajas a la hora de introducirse en un gran mercado con muchas posibilidades como el europeo, aunque desde una sede británica.

Sin embargo, la incertidumbre generada como consecuencia de las dificultades de acuerdo y constantes prórrogas que han caracterizado el Brexit, y las dudas sobre si finalmente se iba a producir un “Brexit duro” han perjudicado dicha percepción y se ha originado una fuga de importantes sociedades que no querían permanecer en Reino Unido si el país ya no era comunitario, por todas las complicaciones que ello iba a conllevar. No obstante, también es cierto que las condiciones que ofrece el Reino Unido, no solo en el ámbito de la fiscalidad, sino en diversas materias, hacen que muchas sociedades a pesar del Brexit y de sus derivadas, sigan encontrando en el país británico motivos suficientes para permanecer en dicha jurisdicción.

Pues bien, retomando el aspecto fundamental que viene siendo objeto de análisis en este capítulo, referido a la imposibilidad de aplicar la Directiva Matriz-Filial, supone la inexistencia de un marco jurídico común que regule y determine la exención a las retenciones de los repartos de dividendos intracomunitarios como se venía aplicando en Reino Unido hasta el Brexit. El resultado de esto es que, a falta de un nuevo acuerdo sobre esta materia, las

sociedades tendrán que comprobar el tratamiento fiscal que cada Estado individualmente ha reconocido a estas operaciones dentro del CDI bilateral negociado con Reino Unido para conocer las condiciones a las que debe atenderse.

Aunque este problema pueda parecer no del todo decisivo, resulta sin embargo fundamental, ya que todo este panorama se traduce en una limitación y desincentivo a las inversiones, perjuicios económicos a las empresas, búsqueda de otras jurisdicciones en las que exista una mayor estabilidad y seguridad jurídica, barreras a la apertura e internacionalización. Todo ello, afecta de forma negativa principalmente a la reputación fiscal del Reino Unido y supone un claro perjuicio para ambas partes en la captación de sociedades que apuesten, contribuyan, inviertan y se desarrollen en estos territorios.

Todo lo expuesto en los párrafos previos, ha supuesto que el Reino Unido, a pesar de mantenerse en los puestos principales en cuanto a inversión extranjera¹³ en su país, ostente unas cifras que reflejan una importante caída de los niveles existentes previamente a la materialización del Brexit.

Tras haber planteado las principales consecuencias y retos que la inoperatividad de las Directivas ha acarreado a raíz de la efectividad de la salida del Reino Unido mediante el Brexit, procede presentar brevemente algunos efectos indirectos que también resultan perceptibles y que son fundamentales a la hora de valorar los efectos reales de esta “laguna regulatoria” ante la que se encuentran estas rentas empresariales cuando los grupos societarios tienen que proceder al reparto y distribución de los beneficios entre entidades situadas a ambas orillas del Canal de la Mancha.

La mencionada barrera a las inversiones, o al menos, su desincentivo como consecuencia del problema analizado conlleva otros muchos efectos indirectos, que afectan entre otros, al ámbito laboral (incidiendo negativamente en la creación de empleo, en la innovación...) o al aspecto burocrático en lo referido a los mayores controles y dificultades (SARMIENTO y MACHUCA 2016).

¹³ Según datos de la OCDE, la inversión extranjera pasó de estar en 2019 en 45.400 millones de dólares a registrar una caída hasta los 19.700 millones en el ejercicio 2020.

El conjunto de aspectos analizados tiene como resultado un incremento adicional de los costes que deben soportar las entidades y que, añadido a la inseguridad jurídica predominante, complica mucho la generación de confianza y la creencia de las promesas de las instituciones británicas sobre el hecho de que el Brexit no iba a afectar ni perjudicar los tratamientos existentes previos, entre ellos el fiscal.

Como conclusión, lo único que queda añadir en el presente epígrafe es que, alcanzado este punto del trabajo, resulta evidente que la inaplicabilidad de la Directiva objeto de estudio acarrea unas consecuencias directas en el ámbito de la fiscalidad, pero también unos efectos indirectos de gran trascendencia. Ante esta realidad se presenta necesario estudiar en el próximo apartado, la necesidad de tomar decisiones conjuntas, como se ha propuesto en otras materias, respecto a la opción de encontrar una vía que permita minimizar estos efectos.

2.2.3. Necesidad de un mecanismo regulador de cara a futuro

Una vez alcanzado este último apartado del presente bloque del trabajo, en el que se ha planteado uno de los principales problemas que han surgido en el ámbito de la fiscalidad directa en relación con el contexto del Brexit, se aprecia la necesidad de estudiar la posibilidad de que la UE y el Reino Unido inicien las negociaciones tendentes a alcanzar un potencial Acuerdo post-Brexit que instrumente una solución a esta problemática.

En la actualidad, como ya se ha analizado en puntos anteriores, una vez que se ha dejado de aplicar la Directiva a los traspasos de beneficios producidos entre sociedades residentes en la UE y en Reino Unido, no existe ningún mecanismo que regule las mismas cuestiones en el nuevo escenario post-Brexit, más allá de los CDI ratificados inter partes y que resultan aplicables para poder conocer en cada caso cómo deben tratarse fiscalmente dichos repartos de dividendos.

Los CDI vigentes actualmente entre los Estados comunitarios y Reino Unido, aunque con ciertas similitudes, también contienen importantes diferencias que afectan a su contenido, como la fecha de adopción o los porcentajes de tributación previstos para cada cuestión. Por tanto, la respuesta actual al tratamiento fiscal que reciben los dividendos distribuidos por sociedades localizadas en los distintos Estados de la UE con destino en Reino Unido, debe someterse a las condiciones particulares de cada Convenio y en unos términos distintos, lo

cual pone de manifiesto las grandes divergencias que pueden encontrarse las sociedades al comprobar el coste fiscal de una misma operación de reparto de dividendos con destino en Reino Unido, produciéndose la única variación en el Estado en que se encuentre la filial generadora de los beneficios objeto de distribución.

En este sentido, con el objetivo de mostrar las diferentes realidades existentes en cuanto al tratamiento fiscal otorgado a los repartos de dividendos por distintos CDI que se pueden encontrar en el ámbito de dos Estados comunitarios con Reino Unido, se han seleccionado a modo de ejemplo, los Convenios firmados tanto por España como por Italia.

En primer lugar, el Convenio negociado entre España y Reino Unido reconoce un tratamiento tan favorable, que sus efectos no suponen diferencia alguna entre la realidad previa y posterior al Brexit en lo relativo a los dividendos repartidos desde España a una sociedad británica. Para encontrar esta regulación hay que acudir al artículo décimo del mencionado CDI el cual proclama en el punto dos, apartado b) que:

«estarán exentos de imposición en el Estado contratante en que resida la sociedad que paga los dividendos cuando su beneficiario efectivo sea:

(i) una sociedad residente del otro Estado contratante que controle, directa o indirectamente, al menos el 10 por ciento del capital de la sociedad que paga los dividendos (en los casos distintos del mencionado en el subapartado a) (ii) en el que el pagador de los dividendos es un instrumento de inversión); o

(ii) un plan de pensiones residente del otro Estado contratante.»

En caso de no cumplirse estos requisitos, es decir, únicamente cuando la participación que ostentase la matriz británica en la filial española fuera inferior a ese umbral del diez por ciento, se encontrarían sometidos dichos dividendos a retención.

En efecto, debido a la relación establecida bilateralmente entre ambos Estados, la inaplicación de la Directiva Matriz – Filial en el caso de dividendos con origen España y destino Reino Unido no supone ningún perjuicio y las sociedades siguen sometidas al mismo régimen.

En relación con este Convenio tan favorable, puede surgir la pregunta acerca de los motivos que han llevado a España a aceptar unos términos como los expuestos. Pues bien, no cabe duda de que Reino Unido representa un gran aliado para España (GREENWOOD 2016) puesto

que en los últimos años se encuentra en el podio de los Estados emisores de inversión extranjera con destino en España, por lo que, en este contexto, le interesa canalizar y favorecer con un tratamiento fiscal atractivo, exento de retenciones, los beneficios generados en España y que tienen su origen en las importantes inversiones realizadas por parte de Reino Unido (JIMÉNEZ 2018).

En segundo lugar, respecto al Convenio firmado por Italia y Reino Unido cabe señalar que recoge un tratamiento muy diferente y bastante más gravoso al previsto en el CDI español. El aludido Convenio, también en su décimo artículo, no permite la exención en las retenciones derivadas sobre dividendos de filiales italianas que sean repatriados a la matriz localizada en Reino Unido. En este caso, se prevé una retención que no podrá exceder de un cinco por ciento del importe de los dividendos, siempre que la sociedad beneficiaria controle como mínimo el diez por ciento del capital de la sociedad filial italiana, o un quince por ciento, para los demás supuestos.

De este modo, tras la efectividad del Brexit y la inaplicación de la Directiva Matriz-Filial, los dividendos que una holding británica traslade desde Italia a Reino Unido, le supondrán un coste fiscal mínimo de un cinco por ciento en concepto de retenciones en origen. Siendo esto así, el establecimiento de filiales en los distintos Estados comunitarios puede convertirse en un punto estratégico de análisis y en una decisión a la carta dependiendo del tratamiento fiscal que cada CDI otorgue a los repartos de dividendos y demás rentas empresariales.

Una vez expuestos ambos escenarios, se puede concluir que la realidad es totalmente diferente entre uno y otro Estado, y que puede quebrar con facilidad el principio de igualdad que se propugna para todos los Estados de la Unión Europea, lo cual fundamenta la propuesta sobre la procedencia en la unificación del tratamiento fiscal otorgado a estos rendimientos.

En este contexto, parece presumible que tanto la UE como Reino Unido tendrían razones suficientes para estar interesadas en plantear un posible mecanismo que solucionase esta situación. Aunque ambas partes se hayan enfrentado en 2021 al primer año de su historia por separado, siendo el Reino Unido un Estado independiente con motivo del Brexit, son diversos los motivos que justificarían la búsqueda del mantenimiento de las relaciones y niveles de colaboración previos a la separación, en lugar de establecer barreras que los perjudicasen mutuamente.

Esta potencial herramienta permitiría garantizar bilateralmente unas condiciones idóneas para que, al menos en esta cuestión, las sociedades no vean un motivo para abandonar una determinada jurisdicción o encuentren obstáculos e ineficiencias en sus estructuras que impidan o reduzcan su presencia en las jurisdicciones europeas o británica.

Por todo ello, este epígrafe ha pretendido reflejar esta necesidad y los beneficios mutuos que reportaría alcanzar el mencionado Acuerdo con un contenido similar a la Directiva Matriz-Filial, aunque en base a motivos distintos, por realizarse con un Estado tercero respecto de la UE; así como servir de vínculo entre la problemática tratada en el presente capítulo y el estudio en base al Derecho comparado del modelo a seguir como posible solución y la propuesta para con el Reino Unido, las cuales se recogen en el capítulo siguiente.

2.3. Análisis del Derecho Comparado

Como último tema a tratar en el presente bloque del trabajo y tras haber expuesto en los apartados anteriores tanto la complejidad del proceso del Brexit, como la problemática derivada de ello en lo relativo a la inaplicabilidad concreta del Derecho europeo en todas las relaciones que impliquen a sujetos comunitarios y británicos, y de manera específica, la exclusión del sometimiento en materia de fiscalidad directa en lo regulado por la Directiva Matriz – Filial, se propone un análisis comparativo de un supuesto con una gran vinculación.

Como consecuencia de ello, y como ya se ha adelantado en el subepígrafe anterior, ante este escenario tan desafiante que se plantea en la actualidad respecto al tratamiento fiscal en materia de tributación directa, y debido al contexto tan globalizado en el que se toman las decisiones respecto a operaciones empresariales hoy en día, resulta muy conveniente abordar cualquier análisis desde una perspectiva comparada, observando si existe en el entorno alguna situación o mecanismo similar que pueda servir como modelo a tener en cuenta de cara a plantear una solución al problema concreto que protagoniza el presente análisis.

En este sentido y ante la salida definitiva del Reino Unido de la UE el pasado 31 de diciembre de 2020, tras concluir el periodo transitorio, se ha identificado un inconveniente bastante relevante, como ya se ha analizado previamente, respecto a la inoperatividad de las Directivas europeas en Reino Unido en materia de fiscalidad directa. Ante esta situación, los repartos de

dividendos transnacionales entre compañías vinculadas localizadas en diferentes países, tanto en Reino Unido como en la UE, no van a disfrutar del mismo tratamiento fiscal pre-Brexit.

Este panorama incierto, cuyo análisis es, en esencia, el que ha motivado la necesidad de plantear este trabajo para tratar de buscar una solución a la exclusión en la aplicación de la Directiva Matriz-Filial en las operaciones que involucren al Reino Unido, así como la existencia de un único sustento normativo frente a esta situación, los CDI ratificados con los distintos países, motivan el desarrollo del presente apartado.

Por tanto, frente a la posibilidad de negociar un Acuerdo con la UE en esos términos que resulte aplicable en Reino Unido y que elimine la diversidad de tratamientos fiscales existentes en la actualidad y aplicables a una misma realidad, hay que profundizar en la situación de otro país europeo, como es Suiza, y en el Acuerdo que alcanzó con la UE para conceder un tratamiento fiscal favorable, entre otros, a los repartos de dividendos entre sociedades localizadas en Suiza y la UE, con la intención de obtener un beneficio mutuo al establecer condiciones similares a las previstas en la Directiva.

No obstante, hay que señalar que Suiza nunca ha sido un Estado miembro comunitario, por lo que hay que considerar la posición que, en el caso del Brexit, pueden mostrar ambas partes, especialmente la UE, en cuanto a su disposición para negociar acuerdos que beneficien a un país que ha abandonado voluntariamente la Unión, aun conociendo las ventajas que, al menos en esta materia, conllevaba su pertenencia.

En cualquier caso, se debe partir de la idea de que ambas partes podrían resultar beneficiadas en uno u otro sentido tras la consecución de un Acuerdo fiscal en esta materia y por ello, hay que presentar el modelo suizo y valorar si sería extrapolable a un potencial Acuerdo UE – Reino Unido, que regulase sus relaciones futuras en materia de repartos de dividendos.

2.3.1. Planteamiento de una realidad similar: Acuerdo suizo

Como consecuencia del Brexit, el Reino Unido ha pasado de ser uno de los principales miembros de la UE a ser considerado como un Estado tercero a los efectos de todos los integrantes de la Unión. Esto, como ya se ha planteado con anterioridad, ha dado un giro a la totalidad de las relaciones entre ambas partes y han sido diversos los acuerdos que se han planteado y aun se siguen planteando como alternativas para regular las distintas materias de

una forma conjunta, así como para no quedar sometidos a lo dispuesto individualmente por los CDI bilaterales, con base en los problemas que ya han sido expuestos en apartados previos.

En este sentido, como ya ha sido introducido, resulta interesante profundizar en el Acuerdo que sobre esta materia tienen firmado la Unión Europea y Suiza. A este respecto, conviene contextualizar este acuerdo y es que, a pesar de que Suiza sea un Estado ajeno a la UE y nunca haya sido miembro, aunque en alguna ocasión se haya planteado su adhesión, tiene por motivos históricos y geográficos una gran vinculación con todos los países de su entorno, miembros todos ellos de la Unión (VAHL y GROLIMUND 2006).

Por su parte, Suiza es miembro de la Asociación Europea de Libre Comercio (en adelante, AELC) que tiene como objetivo la promoción del libre comercio y una mayor integración de sus miembros¹⁴. En el marco de esta asociación, los países que forman la AELC, a pesar de no integrar la UE, se han visto beneficiados a través de diversos acuerdos de las ventajas que supone el acceso y pertenencia al mercado común europeo.

En este sentido, aunque de forma breve, procede incluir que en Suiza el tipo general de retención asciende a un 35% (WIRTH 2021). No obstante, cabe indicar que la amplia red de CDI firmados por el país, así como la ratificación de diversos Acuerdos, como el que es objeto de análisis con la UE, provocan que sea residual la aplicación de este tipo de retenciones. En el contexto europeo la eliminación de estas retenciones, como consecuencia del Acuerdo aludido, suponen una importante minoración de la carga fiscal en lo relativo a las operaciones transfronterizas que involucran a residentes suizos y comunitarios.

A la vista de la cercanía entre ambas partes, tanto Suiza como la UE, cada cual con sus respectivos intereses consideraron oportuno formalizar un Acuerdo, cuyos puntos principales serán analizados en el siguiente epígrafe, que recogiese un tratamiento favorable similar al que plantea la Directiva Matriz-Filial, con la intención de fomentar y dar respuesta al gran volumen de operaciones existentes entre el país helvético y el conjunto de miembros comunitarios (WEDER 2016).

¹⁴ Formada actualmente por 4 miembros, Noruega, Liechtenstein, Islandia y Suiza, tras la salida progresiva de otros Estados que fueron adhiriéndose a la UE.

Siendo esto así, son tantas las similitudes y los efectos prácticos equivalentes a los previstos en la Directiva Europea Matriz-Filial que prevé este Acuerdo negociado con el país alpino, tal y como se va a exponer en el epígrafe siguiente, que coloquialmente se le conoce como el Acuerdo Matriz-Filial suizo, en representación del texto sobre el que se fundamenta.

2.3.2. Análisis del Acuerdo Unión Europea – Suiza

Como continuación a lo anterior, el objetivo de este nuevo punto se centra en recoger y analizar algunas de las principales cláusulas que prevé el Acuerdo Suiza – UE en materia de dividendos, para poder observar cual es el tratamiento que se le está otorgando a un Estado ajeno a la UE, así como comprobar las ventajas que supone su implementación, frente al tratamiento menos favorable que otros Estados ajenos a la UE disfrutaban siguiendo lo previsto en los CDI negociados bilateralmente.

Antes de entrar en el análisis detallado de los puntos principales de interés para este estudio, resulta necesario matizar que el Acuerdo expuesto ha sido objeto de una modificación que fue firmada en 2015 y que en la práctica ha reemplazado el Acuerdo original UE – Suiza en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro. El objeto de esta actualización, aunque no modifica la regulación original de los puntos que interesan para este trabajo, pivota en la necesidad de adaptación y acogimiento a las exigencias y estándares internacionales en materia de intercambio automático de información con el fin recurrente de luchar contra el fraude y la evasión fiscal.

Como se viene señalando, y una vez efectuada esta aclaración, el contenido material del Acuerdo original se ha trasladado a este nuevo texto y se mantienen vigentes todas las previsiones que permiten asimilar el tratamiento fiscal de los dividendos distribuidos entre sociedades vinculadas suizas y comunitarias a las existentes a nivel intracomunitario (KUHN, EICHENBERGER y LIPP 2021). Asimismo, la culminación de este nuevo Acuerdo refleja la voluntad de ambas partes por incrementar y afianzar los compromisos entre la UE y Suiza.

A continuación, retomando el objetivo inicial de este apartado en cuanto a desgranar los preceptos fundamentales en materia de dividendos y retenciones, cabe señalar que estos permiten a Suiza relacionarse con la UE de una manera muy similar al tratamiento que ostentan las operaciones interiores en el ámbito de la Unión. Asimismo, ello supone posicionar

a Suiza como un Estado privilegiado frente a otros países terceros que únicamente pueden acogerse a lo que en su caso se prevea en cada uno de los Acuerdos o Convenios negociados.

Por ello, tras acudir al texto del Acuerdo debe destacarse el artículo 15 del texto original, el cual con la actual modificación ha pasado a ser el artículo 9 relativo a los pagos de dividendos, intereses y cánones entre sociedades. En este precepto se perfecciona y extrapola el mismo objetivo que propugna la Directiva Matriz – Filial a nivel comunitario para proteger las interacciones entre sociedades ubicadas en distintos Estados de la UE, aunque en este caso, para las operaciones en las que se encuentran involucrados intervinientes residentes en la Unión y Suiza (JUNG 2006).

De este modo, el Acuerdo propugna que «en Suiza y en los Estados miembros (...) los dividendos pagados por las filiales a las sociedades matrices no serán objeto de imposición en el Estado de origen», esto es, que esas transacciones se encuentran exentas de retención en el país de residencia de la entidad que haya generado dichos beneficios.

No obstante, para garantizar la eficiencia de esta afirmación, la inexistencia de retención se ve sujeta al cumplimiento taxativo de diversos requisitos. En primer lugar, la sociedad matriz y la filial que pretendan beneficiarse de este régimen deben estar domiciliadas a efectos fiscales, una en Suiza y la otra en cualquiera de los Estados comunitarios, esto es, se busca que efectivamente sea una transacción entre las partes firmantes del Acuerdo. Además de esta exigencia que parece evidente, como segundo requisito hay que destacar que el porcentaje de participación que debe ostentar la sociedad matriz en el capital de la entidad filial para poder hacer efectiva esta exención no puede ser inferior a un 25%, el cual debe mantenerse al mismo tiempo durante un periodo mínimo de dos años.

A pesar de que los dos requisitos expuestos en el párrafo anterior sean los más relevantes, también procede añadir que las sociedades involucradas no pueden ser consideradas bajo ninguna otra normativa residentes en un país tercero, puesto que ello afectaría al primer requisito ya señalado previamente en cuanto a la viabilidad de que este Acuerdo fuera competente para regular esa determinada operación.

Finalmente, las sociedades deben encontrarse sujetas y no exentas al Impuesto sobre Sociedades y deben ser sociedades de capital¹⁵.

Asimismo, se prevé en el punto tercero del artículo analizado, que cualquier CDI entre Suiza y un Estado de la UE que previese un tratamiento más favorable a estos efectos, no se verá afectado por el presente Acuerdo. En cualquier caso, atendiendo a que el Acuerdo prevé que en materia de retenciones se excluya en su totalidad la tributación en origen cuando exista un reparto de dividendos entre sociedades que respeten las exigencias analizadas, no parece que al menos en este aspecto, pueda existir CDI que mejore dichas condiciones.

Como se puede concluir de lo anterior, aunque con condiciones diferentes a las previstas en la Directiva, pero la negociación de este “Acuerdo Suizo” resulta fundamental en las constantes operaciones que se producen entre Suiza y sus vecinos comunitarios, y ha permitido que las sociedades que se encuentren situadas a uno y otro lado de la frontera entre ambas partes se puedan beneficiar de un tratamiento equiparable al que existiría en caso de que Suiza integrase la Unión Europea.

De este modo, la neutralidad que rige los repartos de dividendos y la ausencia de una retención inicial en origen que aumente el coste fiscal de las operaciones, han permitido una relación y flujo de inversiones muy satisfactoria para ambas partes.

Todo lo señalado hasta el momento sirve para enfatizar la peculiaridad de un Acuerdo como el suizo, que otorga preferencias a Suiza, aun siendo este Estado ajeno a la UE, similares a las compartidas intracomunitariamente.

En este sentido, y tras haber expuesto la realidad suiza, resulta oportuno pasar a un último punto en el que se plantea una reflexión en torno a si la peculiaridad del régimen suizo analizado podría resultar un modelo viable a la hora de estudiar y plantear entre la UE y Reino Unido un Acuerdo que mitigase los efectos negativos que actualmente se derivan de la inaplicabilidad de esta Directiva como consecuencia del Brexit.

¹⁵ El Acuerdo UE – Suiza matiza en este sentido, que se entenderán sociedades de capital: las sociedades anónimas, las de responsabilidad limitada y las sociedades comanditarias por acciones.

2.3.3. Posible réplica de este modelo en el caso de Reino Unido

Tras concluir con el análisis de este Acuerdo entre Suiza y la UE, que entre otros aspectos implica, de algún modo, extender el tratamiento favorable de la Directiva Matriz – Filial a un país tercero, y a la vista de la importancia que conlleva para ambas partes tener este tratamiento, así como los beneficios que derivan de ello, procede analizar si este realmente es un modelo que podría negociarse en la actualidad con Reino Unido.

Así pues, si bien tanto Reino Unido como Suiza son a día de hoy países ajenos a la Unión, las diferencias que los separan son también importantes. Suiza nunca ha pertenecido al club europeo, pero siempre ha mantenido desde su posición exterior, unas relaciones muy estrechas con los Estados comunitarios. Sin embargo, como ya fue objeto de análisis al principio de este trabajo, Reino Unido siempre ha sido muy escéptico a los avances en la integración de la UE y sus relaciones tradicionalmente se han visto afectadas por grandes tensiones.

Todo ello, añadido al hecho de que haya sido el primer estado que ha abandonado el ambicioso proyecto integrador europeo que es la UE, ha aumentado aún más las diferencias y reticencias entre ambas partes. El largo proceso de negociación del Brexit, con constantes diferencias e innumerables prórrogas al no acordar una salida no perjudicial para las partes ha desgastado mucho la relación y complica de algún modo que se puedan iniciar con cierta facilidad negociaciones para alcanzar un Acuerdo de tal trascendencia como el que se está planteando en este estudio.

No obstante, también es cierto que, a pesar del divorcio voluntario del Reino Unido respecto de la Unión, con la intención de minimizar al máximo los perjuicios derivados del Brexit, se han alcanzado Acuerdos como el de Comercio y Cooperación que han logrado redefinir las nuevas relaciones y vínculos comerciales entre ambas partes.

Además, tanto la UE como Reino Unido son conscientes de la complejidad de operar actualmente en los diferentes mercados y entienden que a pesar de que su camino se haya separado a causa del Brexit, sus relaciones y vinculación histórica hacen necesarias una regulación concreta de muchas materias entre ambas partes, puesto que ambos dependen en uno u otro aspecto de los demás.

En este sentido, se estima oportuno comenzar valorando los puntos en los que podrían coincidir tanto Reino Unido como la UE a la hora de negociar este potencial Acuerdo futuro. A pesar de que Reino Unido haya sido el miembro rebelde de la Unión, su pertenencia a la misma ha facilitado e impulsado una fluidez en las relaciones con el continente. Ante esta situación, la coyuntura del Brexit ha supuesto un impedimento a numerosas transacciones, entre ellas a la neutralidad fiscal que disfrutaban los repartos de dividendos entre entidades localizadas en Reino Unido y la UE, los cuales ya no pueden aplicar lo que recoge la Directiva Matriz-Filial, que en los términos que interesa a los efectos de este trabajo, se resume en una eliminación de las retenciones soportadas en origen para evitar que se produzca una doble imposición por los repartos efectuados.

Según se ha analizado en puntos previos, Reino Unido es la jurisdicción que claramente resulta más perjudicada por este nuevo régimen de los dividendos, en tanto que son sus sociedades matrices las que deben hacer frente a costes fiscales superiores en las estructuras societarias ya implementadas, como consecuencia de las retenciones que vienen siendo objeto de desarrollo. Por tanto, puede considerarse que podría mostrar una posición proactiva en cuanto a la apertura de negociaciones en este ámbito.

Por otra parte, se encuentra la Unión Europea, la cual, aunque directamente no se ve afectada por este nuevo escenario post-Brexit, sí que es cierto que internamente en su estructura, como se ha analizado con anterioridad, pueden originarse tensiones internas derivadas de los diferentes tratamientos fiscales ofrecidos a Reino Unido y como consecuencia, por la aparición de distintos niveles de inversiones entre dichos Estados, que provoquen perjuicios sobre unos en favor de los que prevean sistemas más agresivos y favorables, como sucede con España.

Pues bien, resulta evidente que la negociación e implementación de un Acuerdo en esta materia permitiría a la UE contrarrestar estas fricciones y garantizar un tratamiento y posición uniformes frente al Reino Unido.

No obstante, a la vista de que las principales consecuencias surgen en el seno del Reino Unido, la Unión Europea podría hacer uso de este potencial Acuerdo como una estrategia o moneda de cambio con la que conseguir negociar puntos conflictivos que en la actualidad no resultan posibles por una posición inamovible del Reino Unido.

Las características de la jurisdicción británica hacen que se posicione como un país que resulta interesante para el establecimiento de sociedades holding. En este sentido, entre otros muchos aspectos, fundamenta su atractivo en el hecho de que a través de dichas entidades la repatriación de los rendimientos de las filiales resulta fiscalmente favorable. Es por ello que, el ofrecimiento de la UE para negociar un Acuerdo que eximiera de retención a los dividendos con origen en la UE, del mismo modo que ocurría previamente al Brexit, podría interesar al Reino Unido e incluso plantearse cesiones en materias objeto de discusión actualmente, que permitieran alcanzar dicho Acuerdo.

En este sentido, procede señalar algunos de esos aspectos (FERNÁNDEZ ROZAS 2021) como son la política exterior, las aduanas, la seguridad o cooperación, en las que, si bien aún no existe regulación alguna, la negociación de este Acuerdo podría ser el mecanismo que desbloquease las posiciones entre ambas partes. Por su parte, conviene señalar que en los últimos tiempos se han producido una serie de amenazas, como ocurre con el riesgo de que Reino Unido incumpla lo acordado en relación con la frontera con Irlanda del Norte, que están aumentando las tensiones post-Brexit en un panorama en el que la adopción de determinados Acuerdos multilaterales parecía haber concluido con las barreras y rigideces mostradas por ambas partes al inicio del proceso.

Ante esta realidad inestable, la UE podría no estar tan interesada en reconocer el tratamiento favorable relativo a la exención en las retenciones sobre los dividendos enviados desde las sociedades ubicadas en sus distintas jurisdicciones europeas al Reino Unido, o al menos, no sin que previamente Reino Unido se haya comprometido a respetar todo lo acordado hasta el momento y se haya avanzado en nuevas negociaciones.

Para concluir con este gran bloque principalmente teórico del trabajo, conviene recordar el recorrido que se ha realizado en cuanto a los puntos de análisis presentados. Frente a los esfuerzos de distintos Estados por adherirse en los últimos años al club comunitario, la ejecución del Brexit con el Reino Unido ha supuesto un giro en dicha tendencia expansiva de la Unión Europea y se han empezado a percibir todos sus efectos prácticos, tanto los que en principio parecían inevitables, como otros muchos que quizás no se habían previsto como amenazas reales.

Por ello, para aportar una visión complementaria al análisis ya realizado, en el apartado siguiente del trabajo, se propone una propuesta práctica más visual con la que observar cuales son las consecuencias fiscales del Brexit en materia de tributación directa, respecto de una estructura societaria en la que se producen varios repartos de dividendos con origen en diferentes Estados.

3. Aproximación práctica

Tras haber concluido con el análisis del estudio teórico principal de la problemática planteada tras la salida del Reino Unido de la UE, así como algunos de sus efectos concretos y habiendo estudiado el régimen fiscal preferente otorgado a Suiza en materia de dividendos, aun no siendo este un país de la UE, se estima oportuno introducir una visión más práctica y concreta del conjunto de aspectos analizados.

De este modo, se podrá observar a través de un caso práctico transversal, tanto el origen del problema expuesto, como las consecuencias que han derivado de ello, y todo ello permitiendo valorar las posibles soluciones de forma conjunta, teniendo como punto de referencia el Acuerdo Suizo objeto de estudio con anterioridad.

Asimismo, se busca que el caso práctico introduzca un punto de vista comparativo de los distintos escenarios posibles y refleje el tratamiento fiscal de unos repartos de dividendos tanto con carácter previo a la ejecución del Brexit como con posterioridad a dicho acontecimiento, con la intención de observar la variación experimentada y extraer conclusiones respecto a la necesidad de una normativa conjunta al respecto, así como poder proponer alternativas que puedan llevar a una potencial solución en cuanto a la tributación de los dividendos distribuidos de filiales de la UE a sociedades matrices británicas.

En este sentido, en los siguientes epígrafes se plantea un caso práctico en el que se encuentre involucrada una operación cuyas partes sean el Reino Unido y dos jurisdicciones europeas con tratamientos fiscales divergentes frente a la salida del país británico de la UE, para lo cual se proponen preferentemente España e Italia, en base al análisis de sus respectivos CDI, que ya ha sido realizado en el bloque anterior del estudio.

Esta comparativa pretende replicar y comparar la situación de dos Estados comunitarios frente a una misma operación con el Reino Unido, y en dos momentos diferentes, tanto previo al Brexit como el existente a posteriori, procediendo en tercer lugar a presentar cómo un posible Acuerdo, similar al expuesto con Suiza, podría recuperar, al menos parcialmente, cierto tratamiento preferencial.

3.1. Presentación del caso práctico

A continuación, se propone una estructura societaria ficticia, cuyo esquema, creado a los efectos de este trabajo, tiene como objetivo reflejar de una manera simplificada un organigrama empresarial que pudiera existir realmente en la práctica, pero que al mismo tiempo logre conjugar todas las variables y puntos analizados hasta este momento de un modo más teórico a lo largo del trabajo.

La intención principal se centra en proponer un esquema empresarial con un importante componente internacional, predominante en las relaciones societarias actuales y que permita presentar de una manera lo más visual posible la complejidad y dificultades surgidas en materia de fiscalidad directa en el contexto post-Brexit.

Para lograr este objetivo, se va a dotar al caso práctico de una doble perspectiva temporal; por un lado, previa al Brexit, en la que la Unión Europea formada por 28 países se encontraba bajo el ámbito competencial de la Directiva Matriz-Filial y por otro lado, posterior, en la que operaciones con origen en la UE y destino en el país británico ya no tienen cabida bajo el espectro de la Directiva y debe atenderse al tratamiento más o menos favorable que recoja individualmente cada uno de los Convenios de Doble Imposición ratificados.

De este modo, con la meta expuesta, se plantea la existencia de un grupo multinacional con sede en Canadá y cuya sociedad holding ha sido localizada por motivos económicos y fiscales en Londres, Reino Unido. A su vez, este grupo con el claro objetivo de consolidar su posición en el mercado europeo ha decidido establecer múltiples sociedades operativas, filiales respecto a la holding británica, sitas en la gran mayoría de Estados miembros de la Unión Europea con la intención de estar presentes internamente en cada Estado y poder mostrar una mayor cercanía a los potenciales clientes.

Con la intención de no complicar la estructura societaria con aspectos innecesarios y a los efectos de facilitar su comprensión, cabe señalar que todas las sociedades involucradas en el esquema societario participan al 100% en el capital de sus respectivas entidades inferiores.

A pesar de que el grupo multinacional posea múltiples sociedades filiales a lo largo de la geografía comunitaria, como ya se ha indicado antes, con la intención de aplicar en la práctica aspectos analizados en otros puntos del trabajo, procede destacar la importancia a los efectos de este análisis, de las filiales localizadas en España e Italia.

La elección de estos países responde a la voluntad de reflejar las consecuencias prácticas de los divergentes tratamientos fiscales actuales aplicables a los repartos de dividendos entre sociedades que han surgido en el nuevo panorama en el que Reino Unido se consolida como Estado ajeno a la Unión.

En este sentido, debido a unos niveles muy positivos de actividad y consecuentemente, a la obtención de unos buenos resultados económicos en el contexto del conjunto del grupo multinacional descrito, se han generado en las distintas filiales unos beneficios que se pretenden distribuir a final de año hacia la sociedad holding sita en Reino Unido.

De este modo, estos rendimientos que serán objeto de distribución por parte de la filial española y de la italiana con destino en la holding británica, deben ascender por los distintos niveles de la estructura societaria, hasta alcanzar, en su caso, la entidad cabecera del conjunto del grupo. No obstante, a los efectos de este análisis práctico, únicamente procede considerar las consecuencias derivadas de los traslados de dividendos en los niveles inferiores de este esquema empresarial.

Con el objetivo de visualizar fácilmente el esquema planteado, se propone el siguiente diagrama:

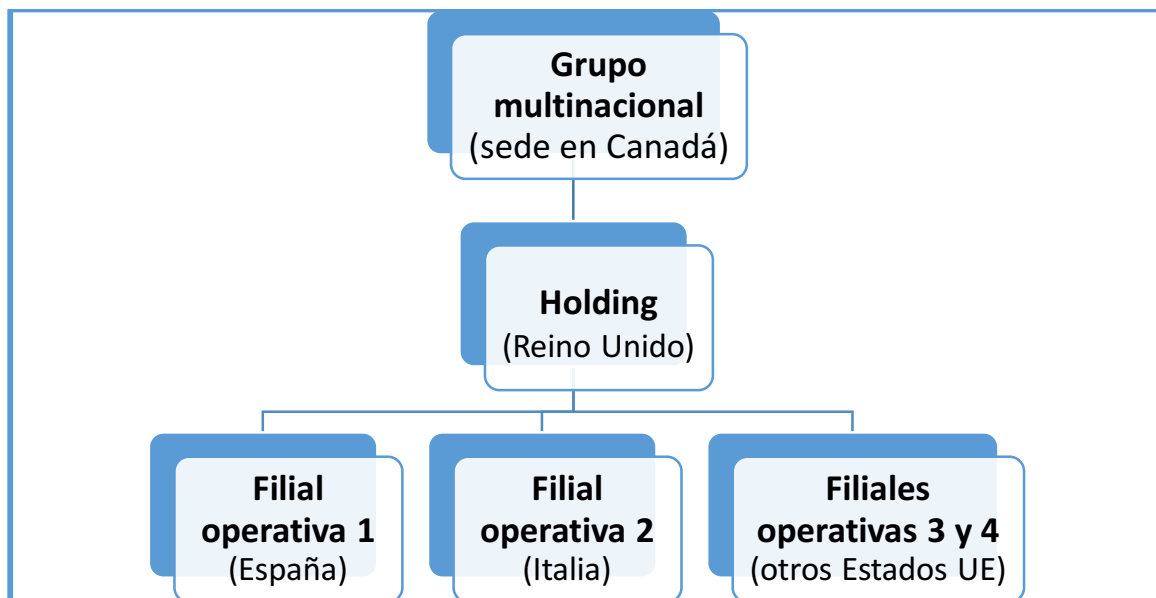


Figura 4. "Propuesta de esquema societario" (Elaboración propia)

3.2. Análisis y comparación de las alternativas

Una vez expuesto el caso y planteada esta estructura societaria procede analizar los diversos tratamientos fiscales posibles que pueden plantearse en cada uno de los diferentes escenarios, esto es, tanto el aplicable con anterioridad a hacerse efectivo y entrar en vigor definitivamente el Brexit, como las variables que se proyectan en la nueva realidad posterior.

En primer lugar, respecto a los repartos de dividendos que se distribuían con destino en Reino Unido previamente a que se acordase y ejecutase la salida del país de la UE, la Directiva Matriz-Filial resultaba de plena aplicación puesto que, ante la ubicación de la holding y filiales expuesta en el esquema propuesto, todas ellas eran Estados miembros comunitarios. Por ello, cabe decir que independientemente de la jurisdicción en la que se hubieran generado dichos beneficios distribuibles, ya fuera en la filial española, en la italiana o en cualquiera de las demás entidades localizadas en los diferentes países comunitarios, la sociedad holding británica quedaría exenta de soportar retenciones en origen por la citada repatriación de dividendos. A este respecto, el panorama fiscal pre – Brexit se encuentra claramente unificado por la aplicabilidad de la Directiva y no presenta ningún aspecto controvertido susceptible de ser analizado.

Sin embargo, el contexto actual posterior al Brexit es otro completamente diferente y se caracteriza por un tratamiento fiscal irregular dependiendo de la jurisdicción involucrada. En este sentido, el Brexit es ya un hecho irreversible¹⁶ y la Directiva en materia de dividendos no resulta aplicable en caso de que las filiales de la UE opten por repartir a su holding residente en Reino Unido los beneficios generados por su actividad.

Respecto a esta cuestión, el tratamiento fiscal que procede aplicar a cada movimiento concreto de dividendos se encuentra marcado por lo dispuesto en el CDI ratificado en cada caso por el Estado de origen de la sociedad distribidora del beneficio con el Reino Unido. Por ello y sin entrar en su análisis detallado, puesto que supondría una reiteración respecto a lo ya expuesto en apartados anteriores del trabajo, procede mencionar brevemente las consecuencias fiscales del sometimiento a los diferentes Convenios de Doble Imposición.

¹⁶ A pesar de que en el propio art. 50 TUE que prevé la cláusula de retirada de la UE, se prevea también la posible reincorporación del Estado al club comunitario.

En lo relativo a España (AZOFRA 2019), las condiciones negociadas en su CDI permiten alcanzar, cumpliendo ciertos requisitos a los que procede remitirse, una situación equiparable a la existente cuando Reino Unido aplicaba la Directiva Matriz-Filial, esto es, obtener una exención de las retenciones devengadas en origen a raíz del reparto de dividendos¹⁷.

En este sentido, un dividendo procedente de la filial española a la holding británica, salvo porque formalmente en lugar de la Directiva debería aplicar el CDI, en cuanto al contenido material, los efectos que se derivan son los mismos, esto es, una retención del 0% en origen.

Por otra parte, acudiendo a la situación en la que la filial residente en Italia repartiese dividendos a la holding de Reino Unido, la realidad es bastante diferente. En lo relativo a esta cuestión, tras el Brexit el instrumento jurídico que aplica es el CDI Italia-Reino Unido, el cual no regula unas condiciones tan benévolas como las expuestas en el caso español. Siendo esto así, los rendimientos repartidos a la sociedad residente británica dejan de beneficiarse de la exención recogida en la Directiva y dicha sociedad deberá soportar una retención que por lo general es del 5%, aunque podría alcanzar un porcentaje superior de hasta el 15%.

A continuación, se propone una tabla que resume lo analizado hasta el momento, esto es, las tres principales situaciones que pueden producirse en el contexto de la UE y Reino Unido y que ponen de manifiesto el tránsito desde una misma tributación y marco jurídico antes del Brexit, a la aparición de tres escenarios diferentes con posterioridad a dicho acontecimiento.

Tabla 1. “Comparativa fiscalidad pre- y post-Brexit en distintas jurisdicciones”

TRIBUTACIÓN POR RETENCIONES EN EL ESTADO DE ORIGEN DE LOS DIVIDENDOS		
Flujo de reparto de dividendos	Realidad PRE-BREXIT	Realidad POST-BREXIT
España ➔ Reino Unido	Exento según Directiva	Exento por aplicación CDI España-Reino Unido
Italia ➔ Reino Unido	Exento según Directiva	Tributación 5% o 15% según CDI Italia-Reino Unido
España ➔ Italia	Exento según Directiva	Exento según Directiva (mantiene su aplicabilidad)

Elaboración propia.

¹⁷ La exención en la situación pre-Brexit entre España y Reino Unido se encontraba regulada por lo previsto en el art. 14.1.h) IRNR que transpone la Directiva Matriz-Filial a la normativa domestica nacional.

Ante este esquema, se puede concluir la complejidad de esta situación y se estima necesaria la iniciación de negociaciones tendentes a mitigar los efectos del Brexit en esta materia a través de un Acuerdo referido a los repartos transfronterizos de dividendos (WEBER 2016).

Por todo ello, resultaría necesario que tanto la UE como el Reino Unido buscasen una vía con la que evitar la doble imposición que penaliza el tratamiento de determinados dividendos atendiendo a las retenciones fijadas en el Estado de origen a través del correspondiente CDI, y que excluye los beneficios fiscales previstos por la Directiva.

Una vez expuesta esta reflexión, tras lo analizado hasta este momento, la potencial solución que se plantea a esta problemática es la negociación de un Acuerdo UE – Reino Unido con el que lograr la extensión de un Acuerdo semejante al suizo, al menos en lo que respecta a las materias previstas en la Directiva Matriz-Filial, cuyo contenido prevea la eliminación de las retenciones en los Estados de origen de los repartos de dividendos.

Por consiguiente, y debido a que, por la peculiaridad del tratamiento previsto en el CDI español, las operaciones de dividendos post-Brexit entre España y Reino Unido no se ven alteradas; si se analiza, en base a la tabla anterior, el caso de Italia se demuestra que dicho Acuerdo entre la UE y Reino Unido supondría una mejora de la fiscalidad que redundaría en beneficio de ambas partes.

Tabla 2. “Comparativa fiscalidad pre- y post-Brexit en Italia + Acuerdo UE-UK”

TRIBUTACIÓN POR RETENCIONES + ACUERDO UE – REINO UNIDO			
Flujo de reparto de dividendos	Realidad PRE-BREXIT	Realidad POST-BREXIT	Realidad POST-BREXIT + Acuerdo UE – Reino Unido
Italia ➔ Reino Unido	Exento según Directiva	Tributación 5% o 15% según CDI Italia-Reino Unido	Exención por aplicación del Acuerdo negociado

Elaboración propia.

Todo lo anterior lleva a la conclusión de que, aunque la UE y Reino Unido se hayan separado y sean partes independientes, resulta conveniente que actúen para proteger las relaciones y vínculos creados durante sus más de cuarenta años de vinculación, para evitar unas consecuencias a largo plazo aún más dañinas de las que inevitablemente ya se han producido.

4. Conclusiones

Por último y como cierre al análisis e investigación llevadas a cabo en el presente trabajo, tanto desde un punto de vista teórico como desde una perspectiva más práctica que pone de relieve el problema principal y sus efectos, se presentan en este apartado una serie de conclusiones o reflexiones más personales en relación con su contenido.

Primera. – En primer lugar, procede destacar el momento histórico tan complejo al que se está enfrentando en la actualidad el continente europeo. Los primeros momentos en que se mencionaba la palabra “Brexit”, no parecían reflejar el desenlace que todo el proceso tendría finalmente. La complejidad de formar parte de un proyecto como la UE hace que la salida de un miembro, como ha ocurrido por primera vez en el caso de Reino Unido, resulte un proceso de gran trascendencia y dificultad. No obstante, y aunque con más problemas de los previstos, desde el 1 de enero de 2021 Reino Unido ya ha comenzado una nueva etapa marcada por su andadura en solitario tal y como decidió una mayoría, aunque ajustada, de su población.

Segunda. – A pesar de los constantes desencuentros que han marcado la relación de Reino Unido en la UE, la activación del previamente desconocido mecanismo de salida de la Unión para su desvinculación de la UE supuso una sorpresa para el conjunto de Estados comunitarios, debido a que Reino Unido ha sido uno de los países con una evolución económica y social más pronunciada. No obstante, a pesar de que el Brexit pueda servir de ejemplo para otros países como modelo a seguir, la salida del Reino Unido de la Unión también abre un nuevo escenario en el que pudiera profundizarse en una integración europea mayor en diversas materias que con Reino Unido como socio se encontraban paralizadas.

Tercera. – Si bien el Brexit ha supuesto una modificación del conjunto de tratamientos aplicables a las distintas relaciones entre los Estados de la UE y Reino Unido en diversos ámbitos, las consecuencias en materia de fiscalidad directa a los efectos de este trabajo resultan fundamentales por traspasar el contenido de los estudios más frecuentes sobre el Brexit. En este sentido, la inoperatividad de las Directivas y en concreto, la Directiva Matriz-Filial sobre territorio británico, al constituirse como Estado tercero, abocan a las operaciones de repartos de dividendos transfronterizas a un nuevo y complejo tratamiento fiscal.

Los flujos de dividendos de sociedades filiales residentes en la Unión a sociedades holding británicas pierden la protección a la que tradicionalmente se acogían en base a lo previsto en

la mencionada Directiva, que permitía que dichas repatriaciones no fueran objeto de gravamen en el Estado fuente de las rentas.

Cuarta. – La incertidumbre sobre este nuevo tratamiento fiscal se fundamenta en el hecho de que muchas de las estructuras societarias actuales existentes en la UE, diseñadas en base a una determinada normativa previa al Brexit, resultan ineficientes por el aumento considerable que van a experimentar los costes fiscales derivados de dichos movimientos transfronterizos.

De este modo, la constitución de sociedades holding intermedias en Reino Unido por parte de grupos multinacionales, que hasta ahora resultaba una práctica habitual por su régimen fiscal favorable en muchos aspectos, en lo sucesivo no va a resultar tan interesante, soportando estas estructuras una mayor presión fiscal, que en caso de que suponga un coste final para el grupo repercutirá directamente en un menor volumen de beneficios.

Las nuevas dificultades surgidas en Reino Unido para operar con la UE, un mercado con muchas oportunidades de negocio, supone que haya grupos societarios dispuestos a buscar alternativas de localización más atractivas con las que minimizar este impacto y optimizar sus estructuras tanto dentro de la Unión, estableciéndose, por ejemplo, en Luxemburgo o Irlanda entre otras jurisdicciones, así como fuera de la UE.

Quinta. – En la actualidad los repartos de dividendos entre los distintos Estados europeos hacia el Reino Unido deben acogerse al contenido de los CDI, con unos tratamientos llenos de particularidades que generan importantes divergencias. Ante esta realidad se expone la necesidad de alcanzar un Acuerdo UE-Reino Unido neutralizador de los efectos del Brexit.

Sexta. – El Acuerdo Suiza-UE analizado en materia de fiscalidad directa en cuanto al tratamiento de rentas como los dividendos, pone de manifiesto la importancia de que en el seno de operaciones externas de la UE se produzcan acuerdos que otorguen un tratamiento privilegiado frente a otras jurisdicciones con las que no existen vínculos históricos relevantes. Es por ello que, como realidad equiparable a la británica, se ha propuesto este Acuerdo suizo como modelo a seguir para estudiar las ventajas que reporta recíprocamente a ambas partes.

Por esto, un potencial Acuerdo, similar al suizo, con el Reino Unido supondría facilitar y retomar las interacciones preexistentes al Brexit. De hecho, el Reino Unido sería la jurisdicción más interesada en alcanzar un acuerdo en los términos previstos, en tanto que es ella y los dividendos que se reparten hacia dicho país, los que, tras la inaplicación de las Directivas,

resultan perjudicados al ser sometidos a gravámenes en origen en concepto de retenciones por dichas repatriaciones de beneficios hacia un Estado ajeno a la Unión Europea.

Séptima. – No obstante, es cierto que ante la posibilidad de que Reino Unido pudiera obtener un tratamiento excesivamente favorecedor, la UE debería analizar con mucha cautela los objetivos que desea alcanzar como contrapartida para poder asumir un Acuerdo en estos términos. Resulta evidente que alcanzar un Acuerdo de estas características es posible, puesto que, únicamente se requiere la voluntad proactiva de ambas partes por formalizar un pacto sobre la materia. Sin embargo, las exigencias que ambos pudieran establecer para negociarlo, especialmente la UE, podrían poner en riesgo la adopción de un Acuerdo al respecto, máxime cuando el contexto político y las relaciones actuales inter partes no se encuentran en un momento de gran estabilidad, agravado todo ello por el desgaste que supuso la larga negociación del Brexit para las relaciones británico-comunitarias.

Octava. – Como conclusión final, centrando el enfoque en la fiscalidad, no cabe duda de que un Acuerdo Unión Europea – Reino Unido como el que ha sido analizado y propuesto resultaría de gran utilidad y en último término, favorecería las cuantiosas transacciones entre ambas posiciones. Este hecho supondría la posibilidad de ofrecer unas mejores condiciones para fomentar las inversiones y establecimientos societarios, que revirtieran en unos beneficios conjuntos. No debe obviarse que, aunque Reino Unido ya no se encuentre inmerso en la Unión Europea, ambos comparten un objetivo: la estabilidad, el crecimiento y el desarrollo mutuos les favorecen recíprocamente.

Referencias bibliográficas

Bibliografía básica y complementaria

ÁLVAREZ BARBEITO, P. «El Brexit y sus posibles consecuencias de carácter fiscal». *Análisis Gómez – Acebo & Pombo*. 2016. Disponible en: <https://www.ga-p.com/wp-content/uploads/2018/03/el-brexit-y-sus-posibles-consecuencias-de-caracter-fiscal-2.pdf>

ARENAS GARCÍA, R. «El Brexit infinito o ángel exterminador». *La Ley Unión Europea – Wolters Kluwer*. 2019, núm. 72, LA LEY 8833/2019.

ATHANASSIOU, P. «Withdrawal and Expulsion from the EU and EMU. Some reflections». *Legal Working Paper Series of the European Central Bank*. 2009, núm. 10. ISSN 1830269-6. Disponible en: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scplps/ecblwp10.pdf>

AZOFRA MENCHACATORRE, J. «Tratamiento de las rentas empresariales a la luz del Convenio de Doble Imposición España-Reino Unido: ¿Cómo afectara el Brexit a las relaciones con las empresas británicas?». *Revista CISS Forum Fiscal, Secc. Actualidad Fiscal*. 2019, núm. 253, LA LEY 6320/2019.

BRASTED, C., BRIGHT, S. y THOMAS, C. «Brexit: what now? Uncoupling UK law from the EU». *Hogan Lovells Publications*. 2016. Disponible en: <https://www.hoganlovells.com/en/publications/brexit-what-now-uncoupling-uk-law-from-the-eu>

BRASTED, C. y EATON, A. «Beyond Brexit transition – interpretation of retained EU law». *Hogan Lovells Publications*. 2020. Disponible en : <https://www.hoganlovellsbrexit.com/insights/beyond-brexit-transition-interpretation-of-retained-eu-law>

CALVO VÉRGEZ, J. «Las consecuencias fiscales del Brexit». *Revista Quincena Fiscal*. 2021, núm. 4/2021, Aranzadi, BIB 2021\1001.

CAMPANÓN GALIANA, L. «Análisis de las consecuencias fiscales del Brexit». *Revista de Opinión Carta Tributaria*. 2019, núm. 56, Wolters Kluwer, LA LEY 12640/2019.

DE YTURRIAGA BARBERÁN, J.A. «El pueblo británico ha optado por el Brexit: ¿y ahora qué?». *Diario La Ley, Secc. Opinión*. 2016, núm. 8793, LA LEY 4709/2016.

EUROPEAN COMMISSION. «EU-Swiss relations». European Commission Press Corner. 2016. Brussels. Disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_16_3185

FERNÁNDEZ ROZAS, J. C. «Brexit 1: Activación del mecanismo de retirada voluntaria del Reino Unido de la Unión Europea y preparación de las negociaciones». *La Ley Unión Europea*. 2017, núm. 48, Wolters Kluwer, LA LEY 5754/2017.

FERNÁNDEZ ROZAS, J. C. «Brexit 2: Comienzo de las negociaciones e inicio de los debates conducente a la Gran Ley Derogatoria británica». *La Ley Unión Europea*. 2017, núm. 51, Wolters Kluwer, LA LEY 12189/2017.

FERNÁNDEZ ROZAS, J. C. «Goodbye Britain: Acuerdo de comercio y cooperación entre la UE y Reino Unido». *La ley Unión Europea*. 2021, núm. 88, Wolters Kluwer, LA LEY 368/2021.

GÓRRIZ LÓPEZ, C. «Brexit: pasado, presente y futuro». *Cuadernos de Derecho Transnacional*. 2021, núm. 1, vol. 13, pp. 298-341.

GREENWOOD, N. «Referéndum de Reino Unido sobre la permanencia en la UE: consecuencias para las economías británica, UE y española». *Cuadernos de Información Económica*. 2016, núm. 252. Disponible en: <https://www.afi.es/webAfi/descargas/1553725/1413270/cuadernos-de-informacion-economica-funcas-referendum-de-reino-unido-sobre-la-permanencia-en-la-ue-consecuencias-para-las-economias-britanica-de-la-ue-y-espanola-nick-greenwood.pdf>

HERRINGTON, M. «United Kingdom – Holding Companies». *Country Tax Guides*. 2021. Última revisión: 1 de abril de 2021.

JIMÉNEZ VARGAS, P. J. «El Brexit y sus efectos fiscales en la UE en general y en España en particular». *Revista Quincena Fiscal*. 2018, núm. 21/2018, Aranzadi, BIB 2018\13999.

JUNG, M. R. «Art. 15 of the Switzerland-EC Savings Tax Agreement: Measures Equivalent to Those in the EC Parent-Subsidiary and the Interest and Royalties Directives – A Swiss Perspective». *European Taxation (Switzerland / EU) of the IBFD*. 2006, pp. 112-126. Disponible: https://froriep.com/wp-content/uploads/Marcel_Jung_Art_15_of_the_Switzerland_EC_savings.pdf

KIERZENKOWSKI, R. *et al.* «The economic consequences of Brexit: A taxing decision». *OECD Economic Policy Paper*. 2016, núm. 16. Disponible en: <https://www.oecd.org/unitedkingdom/The-Economic-consequences-of-Brexit-27-april-2016.pdf>

KPMG. «The UK as a holding company location». *KPMG Tax*. 2013. Disponible en: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2013/08/investing-in-the-uk-2013.PDF>

KUHN, S., EICHENBERGER, O. y LIPP, D. «Switzerland Country Profile». *EU Tax Centre, KPMG Publications*. 2021. Disponible: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2021/08/switzerland-country-profile-2021.pdf>

LOYENS & LOEFF. «Brexit: what might change Tax». *Loyens & Loeff Publications*. 2016. Disponible en: <https://www.loyensloeff.com/media/476501/memo-brexit-tax.pdf>

MURRAY, A. «The Status of EU Directives Post-Brexit». *Bloomberg Tax*. 2020. Disponible en: <https://news.bloombergtax.com/daily-tax-report-international/insight-the-status-of-eu-directives-post-brexit>

OBUOFORIBO, B. R. «United Kingdom – Brexit and the EU Tax Directives: The Emerging UK Tax Landscape». 2021, núm. 7, vol. 61.

PASTOR ARRANZ, L. «Consecuencias fiscales de la salida de la Unión Europea: Brexit». *Revista de Fiscalidad Internacional y Negocios Transnacionales*. 2016, núm. 3/2016, Aranzadi, BIB 2016\85512.

RAGUÉ SANTOS DE LAMADRID, J. y ARRIBAS PLAZA, D. «Implicaciones del Brexit en la fiscalidad directa». *Actualidad Jurídica Aranzadi*. 2021, núm. 970/2021, Aranzadi, BIB 2021\1700.

SALCEDA, G. «Las previsibles / imprevisibles consecuencias fiscales del Brexit en la fiscalidad internacional». *Actualidad Jurídica Aranzadi*. 2016, núm. 921/2016, Aranzadi, BIB 2016\4352.

SARMIENTO, D. y MACHUCA, J. C. «Brexit: Consecuencias jurídicas y empresariales del referéndum». *Publicaciones Uría Menéndez*. 2016. Disponible en: https://www.uria.com/documentos/galerias/3531/documento/6275/20160601-brexit_nota.pdf

SEELY, A. «Tax after the EU referendum». *Library of the UK House of Commons - Briefing Paper*. 2017, núm. CBP7630. Disponible en: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7630/CBP-7630.pdf>

STUTTAFORD, D. y BRAIN, S. «Impact of Brexit on Tax». *UK Norton Rose Fulbright Publications*. 2021. Disponible en: <https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/a1b057b9/impact-of-brexit-on-tax>

URIA, F. y ESTRELLES, A. «Claves legales y tributarias sobre el Brexit». *KPMG Tax Alert*. 2016. Disponible: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/Implicaciones-fiscales-BREXIT.pdf>

VAHL, M. y GROLIMUND, N. «Integration without Membership. Switzerland's Bilateral Agreements with the EU». *Centre for European Policy Studies*. 2006, Brussels. ISBN 92-9079-616-2. Disponible en: <https://www.ceps.eu/wp-content/uploads/2013/02/1304.pdf>

WEBER, D. y VAN DE SANDE, M. «Brexit: A Brexit agreement on direct taxation?». *Kluwer International Tax Blog*. 2016. Disponible en: <http://kluwertaxblog.com/2016/09/02/brexit-3-a-brexit-agreement-on-direct-taxation/>

WEDER, D. «Switzerland». *Deloitte Publications*. 2016. Disponible en: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-ice-country-highlights-switzerland.pdf>

WIRTH, D. «Corporate – Withholding taxes in Switzerland». *Tax Summaries PwC*. 2021. Disponible en: <https://taxsummaries.pwc.com/switzerland/corporate/withholding-taxes>

Legislación citada

España. 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. *Boletín Oficial del Estado*, 12 de marzo de 2004, núm. 62. Disponible en: <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2004/03/05/5/con>

Reino Unido. Corporation Tax Act 2009, United Kingdom. Disponible en: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2009/4/contents>

Reino Unido – España. 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. *Boletín Oficial del Estado*, 15 de mayo de 2014, núm. 118. Disponible en: [https://www.boe.es/eli/es/ai/2013/03/14/\(1\)](https://www.boe.es/eli/es/ai/2013/03/14/(1))

Reino Unido – Italia. Convenio entre la República de Italia 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, firmado el 21 de octubre de 1988. Disponible en: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/498371/italy-dtc_-_in_force.pdf

Reino Unido – Unión Europea. Acuerdo sobre la Retirada del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte de la Unión Europea y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica.

Diario Oficial de la Unión Europea, 12 de noviembre de 2019. Disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12019W/TXT\(02\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12019W/TXT(02)&from=ES)

Suiza – Unión Europea. Acuerdo entre la Comunidad Europea y la Confederación Suiza relativo al establecimiento de medidas equivalentes a las previstas en la Directiva 2003/48/CE del Consejo en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses. Diario Oficial de la Unión Europea, de 29 de diciembre de 2004. Disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22004A1229\(01\)&from=DE](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22004A1229(01)&from=DE)

Suiza - Unión Europea. Protocolo modificativo del Acuerdo entre la Comunidad Europea y la Confederación Suiza relativo al establecimiento de medidas equivalentes a las previstas en la Directiva 2003/48/CE del Consejo en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses. Consejo de la Unión Europea, de 21 de mayo de 2015. Disponible en: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8297-2015-INIT/en/pdf>

Unión Europea. 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. Diario Oficial de la Unión Europea, de 29 de diciembre de 2011. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2011/345/L00008-00016.pdf>

Unión Europea. Tratado de la Unión Europea (TUE) y Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). Versiones consolidadas. Diario Oficial de la Unión Europea, de 7 de junio de 2016, núm. 202. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2016:202:FULL&from=ES>

Listado de abreviaturas

AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
BCE	Banco Central Europeo
CDI	Convenio para Evitar la Doble Imposición
EUROSTAT	Oficina Europea de Estadística
IBFD	<i>International Bureau of Fiscal Documentation</i>
IRNR	Impuesto sobre la Renta de No Residentes
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ONS	<i>Office for National Statistics (UK)</i>
PIB	Producto Interior Bruto
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TUE	Tratado de la Unión Europea
UE	Unión Europea
UK	<i>United Kingdom</i> - Reino Unido