



FACULTAD DE DERECHO

**“El Principio de Libre Circulación de Capitales y los Convenios
de Doble Imposición”**

Autor: Juan Pelayo Pérez Buesa

5º E-3 C

Área de Derecho Financiero y Tributario

Tutor: Antonio Palou Bretones

Madrid

Abril 2022

Índice

Resumen	3
<i>Abstract</i>	4
1. Introducción	5
1.1 <i>Objetivo del Trabajo:</i>	5
1.2 <i>Justificación y Contextualización:</i>	5
1.3 <i>Objetivos:</i>	6
1.4 <i>Estructura:</i>	7
1.5 <i>Metodología:</i>	8
2. Contexto Histórico	9
2.1 <i>Motivos del nacimiento del Principio de Libre Circulación de Capitales:</i>	9
2.2 <i>Integración del Principio de Libre Circulación de Capitales:</i>	10
2.3 <i>Convenios de Doble Imposición:</i>	12
3. Problemática actual	13
3.1 <i>Incumplimiento del Principio:</i>	13
3.2 <i>Globalización del Comercio:</i>	15
3.3 <i>Proceso de Liberalización y Privatización:</i>	17
3.4 <i>Deslocalización empresarial y Políticas Fiscales:</i>	19
4. Convenios de Doble Imposición Internacional	22
4.1 <i>Motivos de su elaboración, aprobación y funcionamiento:</i>	22
4.2 <i>Debate Internacional sobre sus beneficios y críticas:</i>	25
5. Principio de la Libre Circulación de Capitales	31
5.1 <i>Afectación de los Convenios sobre Personas Físicas:</i>	31
5.2 <i>Afectación de los Convenios sobre Personas Jurídicas:</i>	34
6. Situación por Territorios	38
6.1 <i>Residencia Fiscal:</i>	38
6.2 <i>El caso de China y Estados Unidos:</i>	39
6.3 <i>Comparativa de Reino Unido, antes y después del Brexit, sistema arancelario y aduanero:</i>	43
6.4 <i>Políticas Fiscales de la Unión Europea:</i>	45
7. Conclusiones	48
8. Bibliografía	51

Resumen

En el presente trabajo se abordará la implicación que tiene el Principio de Libre Circulación de Capitales instaurado por la Unión Europea en el Tratado de Maastricht de 1992, junto a otros principios como el de la libre circulación de personas, que tienen especial relevancia y juegan un papel determinante en la elaboración de los Convenios de Doble Imposición.

En base a la evolución en el tratamiento jurídico de la doble imposición, se analizará la situación que existe del fenómeno, sobre todo a nivel europeo, poniendo también de contexto la situación que hay en España. También se hará mención del tratamiento que se realiza en países como China o Estados Unidos.

El funcionamiento de los convenios, así como la imposición sobre diferentes tipos de rentas objeto de gravamen que son percibidas tanto por personas físicas como jurídicas serán de especial estudio a lo largo del trabajo.

La globalización del comercio con la consiguiente deslocalización empresarial, permitida sobre todo por proceso liberalizador que ha sufrido la economía desde finales del siglo XX son puntos para tomar en consideración con el fin de estudiar el fenómeno de la doble imposición por su estrecha relación con el flujo de capitales en los mercados internacionales.

La armonización fiscal como corriente ideológica en el seno doctrinal de la Unión Europea para los Estados Miembros también se abordará desde una perspectiva objetiva.

Palabras clave: *Principio de Libre Circulación de Capitales, Convenios de Doble Imposición, rentas objeto de gravamen, globalización, liberalización y armonización fiscal.*

Abstract

This paper will address the implications of the Principle of Free Movement of Capital established by the European Union in the Maastricht Treaty of 1992, together with other principles such as the free movement of persons, which are particularly relevant and play a decisive role in the drafting of Double Taxation Agreements.

Based on the evolution in the legal treatment of double taxation, the situation of the phenomenon will be analysed, especially at the European level, and the situation in Spain will also be put into context. Mention will also be made of the treatment in countries such as China and the United States.

The functioning of the conventions, as well as the taxation of different types of taxable income received by both individuals and legal entities, will be the subject of special study throughout the work.

The globalisation of trade and the consequent relocation of business, which has been made possible above all by the liberalisation process that the economy has undergone since the end of the 20th century, are points to be taken into consideration in order to study the phenomenon of double taxation due to its close relationship with the flow of capital in international markets.

Tax harmonisation as an ideological current within the doctrine of the European Union for the Member States will also be approached from an objective perspective.

Key words: *Principle of Free Movement of Capital, Double Taxation Agreements, taxable income, globalisation, liberalisation, Tax harmonisation.*

Abreviaturas:

Unión Europea: UE

Estados Miembros: EEMM

Tribunal de Justicia de la Unión Europea: TJUE

Convenios de Doble Imposición Internacional: CDI

1. Introducción

1.1 Objetivo del Trabajo:

El objetivo del presente trabajo es el estudio de los aspectos que guardan relación, y afectan al desarrollo del Principio de Libre Circulación de Capitales, dentro de la fiscalidad internacional, haciendo un especial inciso sobre el fenómeno de la doble imposición y los Convenios elaborados para corregir la presencia de este.

1.2 Justificación y Contextualización:

El motivo que ha llevado al estudio de la Libre Circulación de Capitales es la necesidad de poner en contexto un principio que ha sido adoptado por la Unión Europea, y que a pesar de tener que suponer una obligación en el cumplimiento y protección de este, en la actualidad su ejecución no es absoluta como la que si poseen el resto de los principios del Tratado de Maastricht.

Es por ello, que a partir de la historia y las regulaciones tributarias que han llevado a la UE a implantar el principio, se han ido elaborando CDI con el fin de establecer un marco a base de acuerdos internacionales que traten de permitir su libre desarrollo en la distribución de rentas, y paliar los efectos de la doble imposición.

El contexto que rodea a la doble imposición y sus efectos positivos y negativos sobre las rentas percibidas por las personas a nivel internacional, con diferentes regulaciones en el empleo de tipos, exenciones o deducciones sobre los capitales, es lo que ha llevado a la redacción del presente trabajo.

También la colaboración internacional entre Estados y organismos internacionales como la OCDE, junto a la labor supervisora del TJUE, con el fin de respetar el principio y aportar modelos de CDI que tengan como objetivo una distribución de la riqueza lo más justa posible entre los Estados, es lo que también se resalta en el presente trabajo.

Por último, la idea de implantar una armonización fiscal a nivel internacional también necesita exponerse, puesto que el concepto se encuentra estrechamente relacionado con

el principio y la doble imposición, como una posible solución que presenta discrepancias entre los Estados.

1.3 Objetivos:

El primero de los objetivos que pretenden abordarse en el presente trabajo, es el estudio del fenómeno de la doble imposición, partiendo de la base del Principio de la Libre Circulación de Capitales, como principio incluido en la jerarquía normativa comunitaria de la Unión Europea.

La doble imposición y el principio mencionado deben entenderse en contexto junto otros procesos que se han ido sucediendo desde la entrada del siglo XXI, como es la liberalización, y la puesta en marcha de un mercado común sin barreras aduaneras o arancelarias, apostando por el libre mercado.

Esto principalmente se debe a la configuración de un mercado internacional que permite la accesibilidad a capitales extranjeros, y a las personas poder desplazarse sin impedimentos a otros territorios por motivos laborales, así como también a las empresas poder introducirse en nuevos mercados, e incluso comenzar a constituir numerosas sedes o filiales que generan rentas en forma de dividendos, préstamos o aportaciones de capital, entre otras operaciones mercantiles, que suponen ingresos a personas físicas y jurídicas.

Dichas personas o sociedades beneficiadas pueden obtener sus rentas en territorios donde no residen, siendo los capitales susceptibles de tributación en su origen o, por el contrario, en el lugar de residencia.

A pesar de lo anterior, en ocasiones las rentas pueden ser objeto de gravamen en ambos regímenes fiscales, lo que conlleva la doble imposición tanto jurídica como económica, y necesitándose finalmente la aplicación de un convenio para prevenir el fenómeno y solventar la posible discriminación respecto de los que sí son residentes y sus rentas no sufren dicho trato.

Continuando con el resto de los objetivos, otro de los puntos que se pretenden abordar en el siguiente trabajo, es la armonización fiscal, así como los avances que se han desarrollado para llegar a la misma y la consiguiente postura doctrinal que la defiende,

sobre todo desde el ámbito de la fiscalidad directa, puesto que en lo que se refiere a la fiscalidad indirecta, sí puede como se verá más adelante afirmarse que se ha avanzado en su planificación.

La negociación de tipos mínimos propuestos en el impuesto de sociedades es un debate que se está llevando a cabo en la actualidad, con el fin de gravar las actividades de grandes multinacionales que se encuentran operativas por la mayor parte de los países, sobre todo pertenecientes a la industria tecnológica.

Finalmente, la doble imposición estudiada desde el seno de la Unión Europea, con los diversos acuerdos bilaterales que se han realizado, así como la exposición de diversas situaciones de contradicción en la imputación de determinadas rentas, que han supuesto una discriminación entre residentes y no residentes y han determinado diferentes posturas en las sentencias elaboradas por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

1.4 Estructura:

La estructura que se ha utilizado para la redacción y exposición de los objetivos investigados consta de varios bloques temáticos con sus apartados correspondientes.

Así pues, el primero de los bloques es el Contexto Histórico, donde se pondrá énfasis en el Principio objeto de estudio, su elaboración e introducción, así como una breve introducción en los CDI.

Posteriormente, se abordará la Problemática Actual, en la que se analizará el incumplimiento del principio, además de factores propios de la evolución de mercado, como la globalización y deslocalización, así como los procesos de liberalización y privatización.

En tercer lugar, se introducirá al lector el fenómeno de la doble imposición, con los CDI, su elaboración y el debate que existe en torno a los mismos.

En el siguiente apartado, respecto al principio, se expondrá la afectación de los CDI en España sobre personas físicas y jurídicas.

El último de los bloques tratará diversos casos por territorios en el marco de los CDI, como es la residencia fiscal, y los casos de países como China, Estados Unidos y Reino Unido, así como también las políticas en fiscalidad directa e indirecta de la UE.

Finalmente, se incluyen las conclusiones del trabajo.

1.5 Metodología:

El enfoque que se ha utilizado en la investigación y la elaboración del presente trabajo es de naturaleza deductiva, con el fin de aportar una valoración objetiva de lo que representa la doble imposición a nivel internacional y sus efectos sobre los principales agentes económicos.

La razón que ha llevado a utilizar la técnica deductiva es principalmente la necesidad de utilizar los recursos históricos y jurídicos que rodean al principio y la doble imposición para, a través de los procesos de economía de mercado y el continuo flujo de capitales y personas, se ha alcanzado la elaboración de convenios y continuas revisiones para poder adaptar la necesidad tributaria al continuo avance económico.

Por otro lado, se justifica el estudio de los diferentes tipos de rentas y los tratamientos fiscales que les son aplicados, para conocer sobre qué aspectos, recae la doble imposición internacional.

Una vez explicada la técnica de investigación utilizada, la metodología del trabajo que se ha empleado es la transversal, puesto que se han analizado diversos ámbitos teóricos y prácticos que rodean a la doble imposición y la circulación de capitales, tratando de abarcar los puntos que implican su papel en la recaudación impositiva de rentas provenientes del mercado internacional y los conflictos que pueden sucederse.

Además, es una metodología que resulta adecuada para garantizar que los lectores puedan comprender su importancia y todos los factores que se ven alterados al generarse rentas que son gravadas por distintas normas tributarias de diferentes países, y lo relevante del desarrollo de los convenios como un compromiso internacional de aportar seguridad jurídica a la ciudadanía y empresas.

2. Contexto Histórico

2.1 Motivos del nacimiento del Principio de Libre Circulación de Capitales:

El Principio de Libre Circulación de Capitales nace a raíz del objetivo de la UE en la consecución de un mercado interior entre los países miembros que diera fin a los obstáculos expuestos de acuerdo con el Artículo 3 letra C del Tratado de Maastricht.

El acuerdo llevado a cabo en el Tratado para llevar a cabo una paulatina disminución de las “barreras” entre los países miembros no se reducía únicamente a las competencias propias de las instituciones comunitarias, sino también las competencias exclusivas de cada Administración perteneciente a los países miembros, donde se incluye la Fiscalidad Directa.

La carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (asunto 2010/C 83/02) garantiza en su preámbulo: *“trata de fomentar un desarrollo equilibrado y sostenible y garantiza la libre circulación de personas, servicios, mercancías y capitales, así como la libertad de establecimiento”* (Diario Oficial de la UE, 2010). En el desglose de Principios garantizados por la Carta firmada por todos los EEMM se incluye el Principio de Libre Circulación de Capitales, otorgando una referencia clara a su inclusión en el ordenamiento europeo.

Previamente al nacimiento del Tratado de Maastricht donde por primera vez se recogía el Principio en la regulación comunitaria, se produjeron intentos de establecer un mercado único, como es el caso del Tratado de Roma de 1957, en el que se dispuso la eliminación de restricciones al movimiento de capitales entre los países, pero limitando dichas barreras a las que solamente pudieran facilitar la estabilidad del mercado común europeo (Consejo de la Unión Europea, 1957).

Continuando con el proceso que ha llevado a reconocer y proteger al Principio, una corriente muy importante para tener en cuenta dado su elevado peso en el mismo es la liberalización económica que se ha producido en la UE tras los años 60, junto a la Globalización. En 1960 surge la primera Directiva sobre Capitales la cual suprimió restricciones a diferentes tipos de capitales tanto privados como de origen comercial,

inmobiliarios, operaciones bancarias como préstamos a créditos tanto a medio y corto plazo e incluso los títulos valores de Bolsa, todo con el fin de facilitar el aumento de inversiones libres de aranceles entre los países que de aquella conformaban la Unión (Consejo CEE, 1960).

En 1985 y 1986 se realizó una revisión de la Directiva de 1960, incluyendo novedades como la inclusión de los créditos a largo plazo y la negociación de los títulos valores no negociados en Bolsa.

El culmen del proceso liberalizador llegaría en 1988 con la Directiva del Consejo 88/361/CEE, en la que se consolidó la abolición de toda restricción sobre el flujo de capitales a nivel comunitario, provocando esto último el nacimiento del Principio de Libre Circulación de Capitales (Consejo de la Unión Europea, 1988).

2.2 Integración del Principio de Libre Circulación de Capitales:

El Principio una vez se ha incluido en el Tratado de la Unión Europea, surte efecto directo sobre todos los EEMM; sin embargo, en la realidad, la integración del mismo ha sido más compleja de lo que se suponía.

En primer lugar, nos encontramos con la necesidad de buscar una armonización comunitaria en materia fiscal, lo cual conlleva diversas complicaciones derivadas de las políticas individuales de cada país.

En 1995 se elaboró Informe sobre el Mercado Único que exponía diferentes causas que mostraban las complicaciones para la aplicación del Principio, como se desglosa en el apartado 120: *“condiciones para la admisión de valores extranjeros en los mercados de capitales nacionales distintas a las aplicadas a los valores nacionales, de disposiciones sobre privatización destinadas a mantener el control de empresas privatizadas, de restricciones a las inversiones en el extranjero por parte de inversores institucionales no justificadas por normas cautelares, de normas fiscales que favorecen la inversión en instrumentos financieros nacionales y de restricciones relativas a la transferencia de fondos”* (Comisión Comunidades Europeas, 1995).

Por otro lado, también los instrumentos financieros públicos que consisten en Bonos del Estado o Letras de Cambio, de carácter estatal, entrañan un trato de diferenciación sobre los valores estatales de otros EEMM.

El Parlamento Europeo en numerosas ocasiones ha manifestado su iniciativa por asegurar la firme construcción de un mercado único, aunque centrándose únicamente en el mercado interior de la comunidad europea, manteniendo las regulaciones en contra de los capitales extranjeros.

El mercado de capitales comunitario tuvo un gran impulso en cuanto a la unificación de criterios de capitales gracias a la Resolución del Parlamento Europeo, de 9 de julio de 2015, sobre la construcción de una Unión de los Mercados de Capitales (Parlamento Europeo, 2015), proclamándose la necesidad de igualdad de condiciones entre los operadores, mejorando la asignación de capitales entre los EEMM.

Se manifiesta de común consenso en la citada Resolución la necesidad de acabar con las trabas a la financiación transfronteriza, destacando las de PYMES y aumentar las competencias de la Autoridad Europea de Valores y Mercados, con el propósito de optimizar la labor de supervisión de los mercados de capitales.

Finalmente, en 2019, se sentarán las bases para la unificación del Mercado de Capitales en la UE, a través del Proyecto de Unión de los Mercados de Capitales.

El ECOFIN 1109 de diciembre de 2019 recoge las conclusiones del Consejo de la UE, incluidas las de Valdis Dombrovskis, responsable de Estabilidad Financiera, Servicios Financieros y UMC, que hacen referencia a la necesidad de que el proyecto iniciado en 2015, tenga como objetivo permitir la accesibilidad a las pequeñas y medianas empresas europeas de capitales que puedan facilitar su financiación en plano nacional donde estén ubicadas así como también en toda la UE, permitiendo también a los consumidores que tengan mayores posibilidades de aumentar su ahorro (Consejo de la Unión Europea, 2019).

Desgraciadamente, la pandemia surgida por el COVID19 y las consiguiente crisis derivadas por los “cuellos de botella” de suministros, la alta demanda, la digitalización económica y la inflación causada por las políticas monetarias súper expansivas, que con toda seguridad supondrá una subida de los tipos de interés antes de lo esperado, demorarán la unificación de los Mercados de Capitales, puesto que las medidas

proteccionistas y los recortes en el gasto público reducen drásticamente la inversión en capital extranjero para proteger el nacional (Alonso Latorre, R. 2022).

2.3 Convenios de Doble Imposición:

Uno de los problemas a los que se enfrenta el Principio De Libre Circulación de Capitales son los CDI.

Todos los EEMM tienen firmados entre ellos CDI, lo que supone la tributación de dos sistemas fiscales diferentes de dos Estados diferentes sobre un mismo capital.

Los Convenios han conllevado un debate intenso en referencia al Principio, puesto que la aplicación de dos regímenes tributarios diferentes incumple con la nota de libre circulación de capitales, puesto que no existe en la UE un criterio único en la fiscalidad del capital extranjero.

Unos de los principales problemas de los CDI en la actualidad, es la constante búsqueda de equilibrio entre la competencia tributaria de los EEMM y, el respeto por el funcionamiento del mercado interior, en particular, el del ejercicio de las libertades de circulación garantizadas por el Tratado de Maastricht y que actualmente ocupa el artículo 63 del TFUE (Consejo de la Unión Europea, 1992).

Uno de los casos más notorios en cuanto a las diferentes corrientes jurisprudenciales en la actualidad del TJUE es el asunto Jacques Damseaux contra Bélgica (TJUE, 2009), por el cual un residente belga que había obtenido dividendos de una sociedad francesa, que sufrieron una imputación en Francia no se le permitió recibir un crédito fiscal como bonificación en Bélgica, puesto que el CDI entre Francia y Bélgica permitía a esta última no otorgar dicha bonificación fiscal a través de las modalidades de imputación de cuota a tanto alzado, volviendo a gravar los dividendos como si hubiesen sido obtenidos de una sociedad belga nuevamente.

3. Problemática actual

3.1 Incumplimiento del Principio:

Como ya se ha indicado anteriormente, el artículo 63.1 del Tratado de Roma dispone de forma clara y concisa, “*quedan prohibidas todas las restricciones a los movimientos de capitales entre EEMM y entre EEMM y terceros países*” (Consejo de la Unión Europea, 1992).

Además del Tratado de Roma, se han ido promulgando más disposiciones que tratan de proteger la legitimidad del Principio y su aplicación, entre ellas se destacan el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo del 3 de enero de 1994 (Parlamento Europeo, 1994), que pretende evitar el trato fiscal discriminatorio sobre los dividendos que genera una sociedad extranjera dentro de un EEMM en comparación a los dividendos que pueda recibir una sociedad nacional de dicho Estado. Y, por otro lado, la Directiva 90/435, que en la misma línea que el Tratado de Roma, el fin de su nacimiento y aplicación es evitar nuevamente una discriminación sobre los capitales independientemente de su origen (Consejo de la Unión Europea, 1990).

Una vez introducidas partes de las varias disposiciones que buscan la protección de los capitales y su circulación entre EEMM, se procede a definir el procedimiento que se recoge en aquellos supuestos donde se produce una vulneración del Principio.

La Comisión Europea es la institución encargada de denunciar la actuación de un EEMM que supuestamente ha quebrantado el Principio ante el TJUE, siempre y cuando con anterioridad se haya emitido un requerimiento de paralizar el uso de la legislación que tras un análisis produce el trato fiscal discriminatorio.

Una vez el Tribunal abre expediente sobre el EEMM, se confirma la aplicación del artículo 226 CE: “*El Parlamento Europeo determinará las modalidades de ejercicio del derecho de investigación mediante reglamentos adoptados por propia iniciativa, con arreglo a un procedimiento legislativo especial, previa aprobación del Consejo y de la Comisión*” (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012).

La réplica que se establece por los EEMM a los que se les ha abierto un procedimiento de investigación se defiende por la concepción de que, en base al Derecho Comunitario, puede eximirse el gravamen de dividendos nacionales aun cuando a los dividendos que provienen de otro EEMM se les haya aplicado una retención en su Estado correspondiente.

Los CDI solamente podrían mostrar una incompatibilidad en el hipotético caso de que el domicilio social de la compañía se encuentre, por ejemplo, en Francia, y tras la correcta aplicación del convenio para evitar la doble imposición de su filial española, la empresa en su origen no pueda deducirse la cuantía correspondiente de la retención su residencia, lo que escenifica que en un EEMM te estás beneficiando del convenio cuando en otro se efectúa el gravamen (TJUE, 2005).

El que un Estado aplique retenciones en capitales que perjudiquen y favorezcan la discriminación fiscal entre los beneficios nacionales e internacionales, conlleva una causa negativa para el tejido industrial de dicho Estado, ya que será menos atractivo para las sociedades extranjeras, y, en consecuencia, la inversión caerá y los potenciales puestos de trabajo se perderán.

Los EEMM comparten competencias fiscales ya que la construcción de una armonización fiscal europea actualmente puede resultar utópica, en parte por cuestiones meramente sociales y por otro por la enorme diferencia de tejidos industriales que tienen los países centro europeos respecto a los ubicados en el norte de Europa y en el Mediterráneo como puede ser España.

Desde cierto punto de vista, el que en determinados Estados se regule en contra de capitales generados en su territorio por empresas o personas extranjeras que serán transferidos a un Estado de destino, puede conllevar la idea de medidas proteccionistas para proteger a las empresas locales, alterando la libre competencia.

El TJUE se ha pronunciado en distintas ocasiones respecto a la competencia fiscal atribuida a cada EEMM, siempre en lo referido al ejercicio llevado a cabo para afrontar la atenuación de la Doble Imposición económica sobre los beneficios que perciben las personas de acciones sobre una sociedad nacional, y estos capitales no se encuentran en una situación similar respecto a los obtenidos por personas no nacionales en dicho EEMM, por lo que en cierto modo, tratamiento fiscales diferentes pueden estar justificados.

En cuanto a la declaración expresada anteriormente, es de vital importancia destacar que los EEMM que se apoyen en sus competencias para unilateralmente o a través de los Convenios, regula la imposición del IRPF para no sólo las personas beneficiadas con acciones que sean residentes, sino también a las personas no residentes que reciben un beneficio de dicha sociedad nacional, se estaría equiparando sus situaciones, discriminando al colectivo extranjero y aplicando una retención en origen que debería poder deducirse por Convenio en el país del que procedan.

Recientemente el TJUE ha sentenciado la derogación del conocido en España como modelo 720, por contener un régimen sancionador excesivo y desproporcionado que desvirtúa el Principio de Libre Imposición de Capitales. El objetivo del modelo 720 era reducir la economía sumergida y el fraude fiscal, para ello definía como ganancias de patrimonio no justificadas todos aquellos activos que aumentan el valor patrimonial de la persona en el extranjero.

Sin embargo, las notas de imprescriptibilidad y el indicado anteriormente como régimen sancionador excesivo, conducían a que se aplicase el periodo impositivo más antiguo de los no prescritos sobre dichos bienes y derechos, perpetuando la obligación de tributar por algo que podría haber prescrito hace varios años, y en caso de incumplimiento, se sanciona con una multa proporcional al 150% del valor de los activos no declarados o sanciones de cuantía fija establecidas en la disposición adicional 18 de la Ley General Tributaria (Muñoz, M. 2022).

3.2 Globalización del Comercio:

Desde el fin de la II Guerra Mundial, la sociedad ha vivido un constante proceso de globalización, formando acuerdos comerciales entre países, o también aumentando las exportaciones e importaciones, movimiento de personas, capitales y generando numerosas oportunidades de empleo, además de permitir a EEMM recibir inversiones extranjeras y mejores servicios tanto para las Instituciones como para las personas por sociedades expertas en diferentes industrias que todavía no han sido desarrolladas en dicho país.

Respecto a la UE, actualmente, el número de exportaciones globales que se realizan internacionalmente por los EEMM suponen el 15%, de hecho, para valorar el impacto que ha tenido la globalización en el siglo XXI y sin tener en cuenta el periodo pandémico, las exportaciones de la UE al exterior pasaron 1,16 billones de euros en el año 2000 a 2,9 billones de euros en el año 2018, un incremento de más del 140%, también en gran parte potenciado por la aparición de nuevas tecnologías (Parlamento Europeo, 2021).

Una de las mayores ventajas que ha tenido el nacimiento de la UE, es la instauración del Principio de Libre Circulación de personas, por el cual, un francés cómodamente puede decidir trabajar en España, sin tener que depender de un visado como puede ocurrir en Estados Unidos.

Estas facilidades generan intangibles como riqueza cultural, atracción de talento extranjero formado por profesionales con conocimientos en áreas determinadas y sobre todo competitividad, que puede generar mayores sinergias positivas en las compañías y una optimización de recursos.

La UE posee 130 acuerdos comerciales, siendo su mayoría con Estados Unidos, y el último en configurarse fue con Vietnam en 2020, estando varios acuerdos en negociación con Reino Unido. Europa está entre los principales actores internacionales junto a China y Estados Unidos, y el nivel de importación de productos y servicios ajenos a los creados en nuestro continente alcanza el 13% del total global.

El aumento de las importaciones genera la entrada en los EEMM de bienes, que aumenta la competitividad en el mercado con los productos locales, obligando a las compañías mejorar la calidad de sus productos. Debido a lo anterior, el mayor beneficiado siempre es el consumidor, ya que tiene a su alcance una lista de productos con una mayor inversión en su elaboración y características finales a causa de la competencia con bienes extranjeros.

Gracias a la globalización comercial, la deslocalización de sociedades o la apertura de sucursales en otros países también ha permitido generar innumerables puestos de trabajo, en algunos casos con una mayor especialización. Además de por obligación, la educación y competencias profesionales han vivido una evolución positiva adaptada a las nuevas necesidades del mundo laboral, buscando cada vez un procedimiento más práctico que teórico, y abordando nuevas tecnologías y procesos.

Dentro de la UE el mercado único europeo tiene como fin suprimir cualquier tipo de barrera que se pueda generar entre los bienes y servicios que se ofrecen entre los diferentes EEMM, así como un control aduanero simplificado y la creación de organismos internacionales como el FRONTEX para salvaguardar el mercado europeo.

Un mercado único ha permitido, concebido en base a políticas de liberalización llevadas a cabo por los países europeos a finales del siglo XX, aumentar la riqueza de los ciudadanos, así como su bienestar, generar millones de empleos y mejores servicios (Parlamento Europeo, 2019).

3.3 Proceso de Liberalización y Privatización:

A lo largo del Siglo XX, los países han ido abrazando el proceso de liberalización, por el cual, con políticas enfocadas al libre mercado, los mercados han reducido medidas proteccionistas, también en gran medida debido a la globalización comercial y acuerdos económicos entre países.

En el caso concreto de España, tradicionalmente, el Estado era el encargado mediante su intervención de ofrecer los servicios económicos de interés general, denominados servicios públicos, por lo que determinados sectores del mercado estaban controlados por el Estado, como el sector de telecomunicaciones mediante Telefónica que era una empresa pública del Estado en su origen.

El denominado modelo clásico de servicio público de España fue evolucionando hacia un mercado donde se impuso el modelo de servicios mixtos, apoyado por empresas privadas, estableciéndose consorcios mixtos entre entidades públicas y privadas que garantiza una plena disposición de los servicios públicos a la ciudadanía, dejando cada vez más atrás la presencia de los mercados monopolísticos controlados por la empresa pública.

La Comunidad Europea estableció los pilares de la tendencia al proceso liberalizador del mercado, confiando en su autorregulación y la mejora de competitividad y eficiencia de los recursos entre las empresas privadas, por lo que se llega a la objetivación definitiva de los servicios públicos mediante la imposición de determinados operadores económicos privados de auténticas obligaciones de servicio público.

La liberalización de los servicios económicos interés general pretende aplicar el principio de libre competencia de mercado además de los postulados del TFUE en la economía de mercado, por lo que esta concepción choca con el intervencionismo de mercado que se impuso en España en la segunda mitad del siglo XX hasta la década de los 90 cuando las empresas públicas comenzaron el proceso privatizador.

La privatización está relacionada con los servicios económicos de interés general en cuanto las empresas de origen público como Indra o Telefónica, siguiendo el proceso de liberalización del mercado y la tendencia de la Administración a acoger un papel regulador mediante organismos públicos como la CNMC o CNMV, fueron privatizadas, es decir, dejaron de ser empresas que ofrecían servicios públicos y estaban a cargo del Estado dentro del mercado, y se dejó a terceros ajenos a la Administración la gestión de dichas empresas.

La privatización de las empresas públicas supuso que los servicios económicos de interés general dejaron de ser ofrecidos por el Estado a la ciudadanía, de tal manera que la iniciativa privada se impuso en el mercado, ofreciendo dichos servicios empresas privadas bajo el control de los organismos reguladores que sí pertenecen a la Administración para garantizar el correcto funcionamiento del mercado y que la ciudadanía pueda seguir disfrutando de los servicios sin verse perjudicada.

Un ejemplo claro de este proceso liberalizador que se ha llevado en España y aún continúa produciéndose hoy en día, es el del mercado eléctrico, el Preámbulo de la Ley 24/2013 de 26 de diciembre dispone el proceso de liberalización del sector eléctrico en el Estado español, de manera que siguiendo los pilares propugnados por los principios de libre mercado y libertad de la competencia (establecidos en el TFUE por la UE), se reduce el intervencionismo estatal, permitiendo a terceros ajenos a la Administración ofrecer servicios económicos de interés general, en este caso el suministro de electricidad a la ciudadanía en libre competencia dentro del mercado mediante empresas como Iberdrola o Naturgy.

Pese a la mencionada liberalización de la producción de electricidad en España, el transporte y distribución de ésta se mantienen en competencia monopolística por parte del Estado, por lo que se establece como el principal y único garante de que la ciudadanía acceda al servicio de electricidad en todo el territorio español; sin embargo, es de vital

importancia resaltar que aunque la Administración sea la encargada de distribuir mediante las redes eléctricas el producto al consumidor, los precios son establecidos en un mercado abierto por las empresas que generan la electricidad, para que la ciudadanía mediante un amplio catálogo de generadoras de energía pueda libremente escoger la empresa que más se adecue a sus preferencias, siendo esta situación un claro ejemplo del principio de libre mercado y libertad de la competencia.

El Estado controla los mercados como el eléctrico mediante organismos como la CNMC, para garantizar la libre competencia en el sector y evitar la aparición de actividades colusorias que perjudiquen a la ciudadanía en su derecho reconocido de acceso a la luz en su vivienda.

Desde el punto de vista impositivo, el proceso liberalizador que ha llevado a cabo España o la UE tenía en su origen una reducción del gasto público y la disminución de impuestos para la ciudadanía.

A través de políticas de libre mercado y la entrada de nuevas inversiones en los países, lo que aumentaría el nivel de riqueza de las personas, puestos de trabajo, y esto a su vez, desencadenaría un mayor aumento del consumo justificando la reducción impositiva y la disminución del gasto público (Codes Calatrava, J. M. 2021).

3.4 Deslocalización empresarial y Políticas Fiscales:

En la actualidad y por la llegada del libre mercado, numerosas sociedades han decidido con el fin de ahorrar costes, optimizar recursos y beneficios y encontrar un sistema fiscal no restrictivo, el deslocalizar su sede social, es decir, abandonar su ubicación actual y comenzar a realizar sus operaciones desde un país beneficioso para ellos.

A nivel local, en España puede verse como empresas que originariamente estaban ubicadas en Cataluña, y debido además de la inestabilidad política, a unas fuertes políticas recaudatorias de la comunidad autónoma, finalmente optaron por asentarse en otras comunidades, como por ejemplo CaixaBank, mudándose a la comunidad valenciana, o muchas otras que han decidido cambiar su sede social a Madrid como Abertis, Endesa, Naturgy o Gas Natural.

La deslocalización empresarial es un punto también destacado para el Principio de Libre Circulación de Capitales, puesto que las personas con acciones en dichas sociedades que se deslocalizan al extranjero pasarán a cobrar beneficios de sus dividendos procedentes de una sociedad extranjera.

Los dividendos obtenidos por una sociedad extranjera deslocalizada, deben también tributar en el país de origen, pongamos como ejemplo Lituania o Letonia, (ambos países han recibido numerosas empresas dado el sistema fiscal poco recaudatorio que tiene su legislación), si una persona que posee acciones de una empresa deslocalizada que previamente estaba en España y actualmente se ubica en Lituania, deberá abonar la parte correspondiente en Lituania de acuerdo a su regulación de ganancias patrimoniales y posteriormente en España, por los convenios de doble imposición, España establece por regla general en los acuerdos una retención del 15%, es decir, la persona podrá recuperar hasta el 15% de la cuantía retenida en el país de origen, en este caso Lituania (Oficina Económica y Comercial de España en Vilnius, 2021).

Por otro lado, la armonización fiscal sobre los convenios de doble imposición es un objetivo de la UE para todos sus EEMM, aunque hoy en día, dicho punto parece lejos de alcanzarse. En Francia las retenciones ascienden al 30% y países como Italia y Alemania mantienen un 26%, en comparación con el mencionado 15% que practica España de manera general.

En países que no forman parte de la UE también se aplican convenios de doble imposición, como es el caso de Estados Unidos para su población con un tipo del 30% al igual que Francia, y en la otra cara de la moneda, se encuentra Reino Unido, que aplica una retención del 0%.

En el caso de que la empresa deslocalizada se encuentre en un país que no tiene un CDI firmado con España, el Estado ha regulado que la persona podrá optar entre recuperar la menor de las cuantías entre lo retenido en el país de origen a la cuantía resultante de aplicar el tipo medio efectivo menos los gastos multiplicados por la base liquidable de la renta del periodo en el que se encuentre (S. Ponz, C. 2020).

Los periodos de recesión y extensión se suceden a lo largo de la historia, y dicha situación para los Bancos Centrales del mundo ha conllevado la utilización de diferentes políticas

fiscales, reduciéndose principalmente en dos: las políticas fiscales expansivas y las contractivas.

Por lo general, en la política fiscal expansiva se busca aumentar el gasto público, incentivando inversiones desde los Estados y el consumo, y una reducción impositiva, siendo el principal objetivo lograr que la economía siga creciendo aun estando en un periodo de recesión.

En la actualidad, nos encontramos en medio de una reestructuración de la política monetaria y fiscal expansivas que han aplicado los Bancos Centrales, a consecuencia de rescatar las economías por culpa de la crisis producida por la pandemia, de todas formas, por mucho que las políticas expansivas tengan más beneficios que problemas, el principal factor que surge tras una inyección de liquidez en los mercados es la inflación, de ahí que la Reserva Federal de los Estados Unidos haya optado por subir los tipos de interés y el Banco Central Europeo esté en camino de hacerlo (Kindelán, A. & Cortina, A. 2022).

Por el contrario, las políticas fiscales contractivas, buscan en los tiempos de bonanza económica, en los que se generan capitales y la ciudadanía posee más riqueza, recuperar el gasto público invertido con anterioridad en periodos donde fuese necesaria la intervención en ayudas de los Estados, volviendo a ajustar la balanza interna y reduciendo el Déficit de gasto de los Estados (García del Barrio, A. 2016).

4. Convenios de Doble Imposición Internacional

4.1 Motivos de su elaboración, aprobación y funcionamiento:

La Doble Imposición se define como la afectación a una misma renta o bien de dos diferentes sistemas de imposición en países distintos, ya sea en todo su importe o valor o en parte de este, durante el mismo ejercicio impositivo, y también por una causa idéntica o similar que justifique la imposición sobre el valor de la renta o bien (Borrás Rodríguez, A. 1974).

Por otro lado, es importante destacar las dos vertientes de Doble Imposición, ya sea jurídica o económica, pues, por un lado, la imposición en ambos territorios de regímenes fiscales distintos grava a un mismo sujeto jurídico, y, por el contrario, en la económica, dicha presión impositiva se realiza sobre una misma renta.

Por lo tanto, a nivel internacional, se ha observado esta situación con la mentalidad de poder alcanzar una solución sobre la misma, a causa de la discriminación que supone gravar un mismo sujeto pasivo o una renta solamente por el motivo de que en ambos países es objeto de gravamen.

La Doble Imposición que puede originarse sobre las rentas y sujetos pasivos, puede evitarse de dos diferentes maneras actualmente, ya sea a través de medidas unilaterales de los Estados o con acuerdos bilaterales y multilaterales, en forma de Tratados Internacionales, entre dos o varios Estados.

Cabe destacar también y como se ha mencionado anteriormente en la redacción, que cabría una tercera vía que en origen es la que más se adecúa con lo que dispone el Principio de Libre Circulación de Capitales, como es la armonización fiscal, aunque conlleve la pérdida de competencias para los EEMM y todavía no se hayan puesto los medios adecuados para trabajar en su confección.

La armonización fiscal, de todas formas, podría ser entendida como los Convenios de Doble Imposición Multilaterales, aunque son radicalmente opuestas las normas en materia fiscal que puedan aprobarse en la UE para sus EEMM, en aras de alcanzar una normativa común, comparadas con las disposiciones que se incluyen en un Tratado Internacional firmado por varios EEMM.

Las medidas unilaterales, entendidas como las normas fiscales que tienen como fin evitar la doble imposición dentro de un Estado y que son diseñadas por el mismo Estado, suelen tener como principio y base para su aplicación el criterio de la residencia. Este tipo de medidas tienen un impacto muy positivo de cara al inversor extranjero, puesto que, en ausencia de un CDI firmado con el Estado de origen del inversor, pueden atraerse numerosos capitales al Estado que generan mayor riqueza entre la población.

Los Convenios Internacionales, entre los que se encuentran los acuerdos bilaterales y multilaterales para evitar la Doble Imposición, son una útil herramienta para evitar que los capitales de un Estado no sufran una carga elevada en otro Estado, y además este mecanismo para evitar la Doble Imposición es que ha tenido un mayor recorrido hasta nuestros días, siendo una parte importante del Derecho Internacional.

Así pues, los métodos de exención más comúnmente utilizados entre los EEMM serían el de exención íntegra, por el cual a un capital o renta susceptible de gravamen en un Estado estará exento dado que en el Estado de destino con el que se tiene firmado un Convenio sí se tributa dicha cuantía. También existe la exención progresiva, aunque esta se reduce a aquellos países que tengan en su sistema tributario un impuesto progresivo, por lo que solamente se tributa por la renta más alta aumentando el tipo medio respecto a una escala de tipos progresivos (del Arco Ruete, L. 1977).

En el caso de España, y en cuanto a los CDI, se han establecido una serie de deducciones para evitar este fenómeno fiscal internacional.

En primer lugar, nos encontramos con la Deducción para evitar la Doble Imposición Jurídica Internacional, donde se busca corregir la doble imposición jurídica en el caso de que una sociedad que deba abonar una carga en el extranjero por las rentas obtenidas en dicho territorio para luego incluirlas en la renta total obtenida en España de acuerdo con su sede fiscal.

Por lo tanto, estaremos ante varias condiciones que deben plantearse para poder optar a la presente deducción: que la sociedad contribuyente de acuerdo al Impuesto de Sociedades en España perciba capitales en otro Estado, en segundo lugar, que debido a dichos capitales, éstos deban soportar una carga en concepto de un impuesto semejante al que deberían gravarse en España, que la totalidad de los capitales procedentes del extranjero, además de la cuantía del impuesto abonado en el país de origen, se deba integrar en la base imponible del Impuesto de Sociedades de España.

Entre los métodos que se utilizan para eliminar la Doble Imposición, exención o imputación, la Ley del Impuesto de Sociedades opta por la imputación, por lo que la sociedad se deducirá la cantidad que resulte menor de entre:

- El importe que se haya satisfecho en el país de origen mediante un impuesto semejante al impuesto de sociedades de España. Solamente se tomará el importe satisfecho, excluyendo así posibles cuotas devengadas, pero no abonadas a causa de incentivos fiscales del país de origen.
- El importe resultante de la cuota íntegra que se debería abonar en España por los capitales extranjeros en el supuesto de que se obtuvieron en España.

Además de la deducción que hemos comentado anteriormente, también se incluye en la Ley del Impuesto de Sociedades la Deducción por Doble Imposición Internacional Económica, dirigida principalmente a los dividendos y las participaciones en beneficios.

El artículo 21 LIS, aborda la situación de los dividendos obtenidos en el extranjero, estableciendo como norma general la exención de dichas rentas, aunque no siempre procede, ya sea de manera parcial o total, en el caso de que no se cumpla con lo dispuesto por el propio artículo, ni en el caso de que las rentas extranjeras que la sociedad incluya en su base imponible y en las que quiera aplicar la presente deducción.

Para la aplicación de la deducción para la doble imposición económica, también hay una serie de requisitos que deben cumplirse de acuerdo con el artículo 32 TRLIS:

- Que la sociedad incluya en su base imponible dividendos o participaciones en beneficios que procedan de otras sociedades de otro país, incluyendo, además, aparte del montante de los dividendos y las participaciones en beneficios, el importe del impuesto asimilable al de sociedades del país de origen.

- La sociedad residente en España deberá tener una participación del 5% o más, ya sea directa o indirecta, en el capital social de la sociedad no residente que está efectuando una participación en beneficios, o también, que dicha participación en la sociedad extranjera tenga un valor igual o superior a 20 millones de euros.
- Por último, la participación debe de haberse obtenido de manera continuada y sin interrupciones desde el año anterior a que se produzca la participación de beneficios, o que dicho plazo se complete automáticamente después de realizarse esta operación (Jefatura del Estado, 2015).

En cuanto a esta última deducción, los dividendos se definen como instrumentos financieros, que funcionan como un pasivo financiero a pesar de tener una naturaleza patrimonial, por lo que deberán figurar en el balance de la sociedad dentro del pasivo.

En el supuesto de que hayan quedado capitales no deducidos por no haberse incluido en la cuota íntegra en un ejercicio determinado, se podrán deducir en periodos impositivos posteriores (Pérez Royo, F. 2019).

4.2 Debate Internacional sobre sus beneficios y críticas:

Antes de comenzar a tratar el debate actual acerca de los convenios de doble imposición y como ya se ha comentado previamente, el objetivo de una futura armonización fiscal al menos entre los EEMM de la UE, es importante resaltar el deber de las personas tanto físicas como jurídicas de que deben cumplir con la transparencia fiscal internacional, y en el caso de España, se busca impedir la posible elusión de los tramos del IRPF con el uso de sociedades para gravar rentas que de manera correcta deberían incluirse en la base imponible de las personas físicas.

Mediante la constitución de sociedades en Estados donde la carga tributaria es sensiblemente menor, ya sean paraísos fiscales o países como Andorra que salieron de dicha lista en cuanto comenzaron a compartir datos bancarios con el resto de los Estados,

las personas podrían caer en la tentación de realizar transferencias a dichas sociedades con el fin de que no se gravasen en su Estado de origen, eludiendo sus responsabilidades tributarias.

Así pues, el régimen de transparencia fiscal dispone que se aplicará a las sociedades no residentes en España en los que se sucedan los siguientes requisitos:

- La titularidad de las participaciones mayores o iguales al 50% en el capital social, derechos de voto, y activos, pertenecen solamente a una persona, ya sea por sí mismo o mediante otras entidades que le sean imputables de acuerdo con el artículo 18 de la Ley del Impuesto de Sociedades, o también en las que ocupe un cargo de consejero o administrador y familiares con consanguinidad hasta el segundo grado.

- El importe satisfecho por la entidad extranjera en concepto de gravamen, que fuese similar o igual al Impuesto de Sociedades, y que estén bajo el régimen de transparencia, sean inferiores al 75% del importe que corresponde abonar en España en concepto de dicho impuesto.

Respecto a la promulgación de normas con carácter armonizador en materia fiscal, estas provienen de disposiciones nacidas en el seno de Organismos Internacionales, sin requerir la aprobación de los EEMM, como puede ser el caso de la intervención de instituciones comunitarias dentro de la UE, donde adquieren el carácter de directivas. Estas normas con naturaleza de directiva tienen como fin eliminar las situaciones donde se produce la doble imposición, aunque los EEMM, fruto de sus competencias en materia fiscal, siempre han podido actuar libremente en este ámbito.

El TJUE, al contrario de lo que comúnmente han hecho los EEMM con las Directivas armonizadoras, siempre ha defendido su obligada aplicación, puesto que, como norma comunitaria, no poseen una naturaleza inferior jerárquicamente hablando que las propias normas promulgadas dentro de los EEMM (Sánchez García, N. 2000).

De todas formas, los motivos por los que la armonización fiscal es de complicada aplicación entre los EEMM de la UE se deben principalmente a los presupuestos generales de cada Estado y el gasto público derivado de los mismos, por lo que se defiende que cada Estado tenga la facultad de elaborar un plan impositivo propio para la recaudación de impuestos y así permitir desarrollar sus presupuestos de gobierno.

Por otro lado, también hay que reconocer que existen ciertas diferencias tanto en cultura, como sociales y económicas en cada país por lo que en algunos Estados habrá un mayor gasto público, lo que resulta en una mayor recaudación impositiva y en otros Estados no es necesario por las preferencias de su propia población, lo que permite plantear unos tipos más reducidos.

La primera armonización fiscal que se ha producido en la UE se destinó a tener una serie de impuestos homogeneizados en 1993 sobre productos como el tabaco, el alcohol y combustibles, con el establecimiento del mercado único y la eliminación de los controles aduaneros en las fronteras.

Además, tras el 2004, se han ido estableciendo una serie de parámetros para proceder a una armonización fiscal sobre los productos energéticos, dentro del mercado único europeo y que, además, su principal objetivo era la reducción de emisiones (Durán Cabre, J. M. 2014).

El Paquete Fiscal promulgado por la UE en 2003, tenían como fin aumentar el alcance de las directivas de 1990, ampliando el contenido relativo al gravamen dirigido al ahorro producido por el abono de intereses además de los pagos de intereses entre sociedades pertenecientes al mismo grupo o con las que se mantiene algún acuerdo comercial.

Actualmente, se ha producido un hito histórico en cuanto a armonización fiscal, como es la propuesta del tipo mínimo del 15% en el Impuesto de Sociedades para las grandes sociedades multinacionales a la que se han comprometido numerosos Estados, inclusive Estados Unidos. Esta propuesta de 2021 nace a partir de la deslocalización de grandes multinacionales, principalmente tecnológicas que han tenido un crecimiento geométrico en la última década y realizan su actividad profesional en prácticamente la mayoría de los países del mundo, como pueden ser Google, Amazon o Microsoft.

Con esta medida se pretende impedir la deslocalización a países con sistemas fiscales favorables, además de gravar la actividad que realizan en los demás Estados, y de esta manera, eliminar la conocida Tasa Google (Egea, I. 2021).

Esta propuesta ha sido aplaudida a nivel internacional, además el 15% menor a varios Estados pertenecientes al G7 y solamente un 2,5% por encima del Impuesto de Sociedades que puede haber en Irlanda, donde Google y Apple tienen su sede para aprovecharse de trato favorable, aunque los beneficios de su actividad los perciben en casi su totalidad de la venta de productos y otros servicios en diferentes Estados.

También se presenta un futuro conflicto entre la OCDE, el G20 y los Estados Unidos a causa de otros de los puntos puestos en común como es el gravamen sobre las empresas digitales y los beneficios que obtienen a causa del nuevo crecimiento económico derivado de la profunda digitalización que está viviendo la mayoría de los países occidentales.

Las estimaciones de la OCDE concluyen que estableciendo el tipo mínimo del 15% puede desencadenar una recaudación de aproximadamente 80 mil millones de euros, aunque se destaca que es competencia de los Estados aplicar dicho tipo y tienen la potestad y competencia de seguir con sus tipos actuales, como puede ser el ejemplo de Estados como Francia en los que el tipo actual alcanza el 32%, por lo que puede resultar cuanto menos cuestionable que decidan reducirlo a más de la mitad. En el caso de España se ha aprobado la imposición del tipo del 15%, de acuerdo con las reuniones que han tenido en el G20 y la OCDE.

Las negociaciones entre el G20, con sus respectivos ministros de Finanzas continuarán el próximo mes de julio, aunque la posición de Estados Unidos de suprimir la Tasa Google, siendo ésta de vital importancia en la UE, para gravar los servicios digitales puede demorar la aprobación de más propuestas destinadas a la armonización de un sistema fiscal que grave a las grandes multinacionales digitales (Redacción del Economista, 2021).

La posición del TJUE a lo largo del tiempo respecto a la Doble Imposición Internacional ha sido la de dar equilibrio entre el derecho comunitario y las situaciones donde se crea la Doble Imposición, aunque se han sucedido sentencias que, en cierto modo, pueden resultar contradictorias entre sí.

La sentencia de 29 de abril de 1999, Royal Bank of Scotland C311/1997, trata la desigualdad de trato fiscal existente en Grecia, puesto que a las sociedades residentes se les aplica un tipo del 30% frente a las no residentes, que asciende al 35%, finalmente con la posición del TJUE de que se está discriminando injustificadamente a las sociedades extranjeras por el mero hecho de provenir de otros Estados (TJUE, 1999).

Al igual que en el caso anterior, hay una situación similar producida también en 1999 y resuelta en la sentencia Saint-Gobain ZN, C307/97, en la que como con el Royal Bank of Scotland, la sociedad Saint-Gobain residente en Francia no se beneficiaba del CDI firmado por Alemania, en la que operaba y en la que recibía el mencionado trato fiscal discriminatorio, por lo que el Tribunal se pronunció manifestando la discriminación y finalmente Alemania se obligó a la promulgación de una norma que extendiera el alcance del convenio a las sociedades no residentes (TJUE, 1999*).

En cuanto a las personas físicas, también encontramos diversas sentencias que ponen de manifiesto la discriminación de trato fiscal que pueden sufrir personas no residentes en un Estado, comenzando por la sentencia del asunto C376/03, en el que un ciudadano residente en Alemania tiene en su propiedad diversos bienes inmuebles en Holanda, que en su conjunto suponen el 10% del total de su patrimonio. En Holanda, el Impuesto sobre el Patrimonio está regulado, por lo que debe contribuir por los mismos, y no siendo beneficiario de la exención a la que sí tienen acceso los ciudadanos holandeses por su patrimonio mundial, y en Alemania no hay Impuesto sobre el Patrimonio. El perjudicado alegó que se estaba provocando una vulneración del Principio de Libre Circulación de Capitales.

El Tribunal se pronunció en contra del ciudadano holandés, puesto que solamente una pequeña parte de su patrimonio se encuentra en Holanda y no tiene acceso a la exención, dada la naturaleza no esencial del patrimonio que tiene ubicado en dicho país, por lo que su situación no es semejante a la de los ciudadanos residentes, y en consecuencia el Tribunal sentenció en contra del ciudadano perjudicado (TJUE, 2005).

Al contrario que el caso anterior, la sentencia Schumacher, asunto C279/93, sentó las bases de la jurisprudencia para los casos donde un ciudadano extranjero que obtiene sus ingresos de otro Estado. El señor Schumacher vivía en Bélgica, pero obtenía la totalidad de sus ingresos en Alemania, y al ser no residente, no tenía acceso al mínimo personal y familiar, y el TJUE sentenció que al obtener sus ingresos en un Estado en el que no era

residente, debería beneficiarse de las exenciones de las que sí disponen los ciudadanos residentes que obtienen sus ingresos en Alemania (TJUE, 1995).

La sentencia del asunto Schumacher es importante para España puesto que se realizaron reformas sobre el IRPF y el Impuesto de Sociedades teniendo en cuenta esta circunstancia, puesto que tanto ciudadanos portugueses como franceses pueden obtener sus ingresos en España y cruzar la frontera todos los días hasta su residencia en dichos Estados (Herrera, P. M. 2014).

Dadas las sentencias anteriores, la postura del TJUE en los casos de Doble Imposición y vulnerabilidades que puedan sufrir tanto personas físicas como jurídicas, en los que se ha resuelto tanto a favor como en contra, aunque cabe destacar que las situaciones del señor “D” y Schumacher son notablemente diferentes.

La conclusión a la que han llegado los expertos es que definitivamente el Tribunal no ha instaurado una jurisprudencia clara, aunque la labor de tener posturas comunes es cuanto menos complicado, ya que las competencias fiscales de los EEMM provocan que, sin ir más lejos, el Impuesto sobre el Patrimonio esté presente solamente en un par de Estados de la UE, como son Holanda y España.

5. Principio de la Libre Circulación de Capitales

5.1 Afectación de los Convenios sobre Personas Físicas:

Los CDI que afectan a las personas físicas recaen sobre el patrimonio y rentas de esta, a través del IRPF o el Impuesto de Patrimonio. España actualmente cuenta con unos 60 convenios de doble imposición con aquellos EEMM de la UE además de con terceros Estados con los que España guarda relaciones comerciales.

Cuando un ciudadano no residente tenga su residencia en un Estado con el que España tiene suscrito un CDI, el convenio será la norma que se aplicará en primer lugar.

Posteriormente, se tendrán que analizar las rentas que obtiene el ciudadano no residente y ver cuáles son las que se encuentran sujetas a lo dispuesto por el convenio, y cuales se permite que sean gravadas en España, ya que solamente respecto de éstas últimas podrán ser de aplicación los impuestos de nuestro Estado. Pueden incluirse también límites en el tipo de gravamen aplicado dependiendo de la renta que se esté poniendo a sujeción de un impuesto español.

Los convenios de doble imposición siguen el modelo OCDE, en las que se tratan los diferentes tipos de renta que son susceptibles de aplicación para el convenio.

A continuación, expondremos los diferentes tipos de rentas que pueden percibir los ciudadanos no residentes en un Estado, y como es su tratamiento en los convenios y en España.

Las rentas empresariales que pueden percibir los ciudadanos no residentes solamente podrán ser gravadas en el Estado de origen del beneficiario, salvo que el beneficiario las perciba mediante el establecimiento permanente. Por lo tanto, el artículo 7º del IRNR no será aplicable más que en los supuestos en los que no se active lo dispuesto en un CDI (Jefatura del Estado, 2004).

La OCDE da una definición de establecimiento permanente similar a la que nos podemos encontrar en los convenios de doble imposición, que difiere de lo que se redacta en el IRNR, como es el tratamiento del concepto de persona distinta al de agente independiente, aunque un punto destacado de la diferencia entre las normas españolas y los convenios es

el plazo exigido para otorgar la naturaleza de establecimiento permanente, puesto que ara la duración de obras y construcciones se exige en España unos 6 meses, al contrario que en los convenios que comúnmente exigen 12 meses.

Las rentas profesionales que vienen reguladas en los convenios de doble imposición recogen que se reserva la soberanía fiscal para el Estado de origen del ciudadano no residente que realiza la actividad profesional. Solamente se permitirá el gravamen de dichas rentas en el Estado donde se generan cuando la persona no residente las obtiene mediante un establecimiento permanente.

Para los rendimientos inmobiliarios se establece como norma generalizada la tributación compartida entre los Estados, por lo que dichos rendimientos que nacen de los bienes inmuebles de la persona, pueden ser objeto de gravamen en el Estado donde se obtienen.

Cabe mencionar, que, en España, los rendimientos derivados de la explotación agrícola y forestal se incluyen dentro de los rendimientos inmobiliarios, siendo éstos a su vez, catalogados como un establecimiento, aunque en los convenios de doble imposición tienen un tratamiento distinto y completamente separado de los rendimientos inmobiliarios, aunque en la práctica, las diferencias son solamente teóricas porque el trato fiscal es idéntico.

Puede haber convenios firmados con otros Estados que dispongan que los rendimientos inmobiliarios serán objeto de gravamen en el país donde se producen, como es el caso entre España y Austria, ya que el CDI entre ambos países lo estipula.

Los dividendos, al igual que los rendimientos inmobiliarios, comparten la regla general de tributación compartida entre los Estados. Por lo tanto, aquellos dividendos que son pagados por una entidad residente en un país, pueden ser objeto de gravamen en el país de residencia de la persona que se beneficia de los mismos. El modelo de la OCDE para los convenios indica que el gravamen sobre los dividendos en el país donde se generan no puede superar ciertos porcentajes, proponiendo el tipo del 5% en el caso de que el perceptor sea una sociedad que tenga a su disposición el 25% del capital de la sociedad que efectúa el abono de dividendos, y en el resto de los casos que el tipo ascienda al 15%.

Por lo general en los CDI se sigue la mencionada pauta de tipos, aunque pueden presentarse variaciones.

En el caso de la UE, incluido España, se aplica la exención sobre los abonos de las sucursales y filiales de sociedades a su propia matriz.

En los intereses también se sigue la regla general de la tributación conjunta, como en los casos anteriores. Respecto a los intereses, también se incluyen en su concepto los rendimientos de crédito de cualquier naturaleza y también cualquier clase de renta que proceda de préstamos de la legislación fiscal del Estado de la fuente. El tipo de gravamen propuesto por la OCDE que debería aplicarse en el Estado de la fuente no puede ser superior al 10% aunque determinados convenios recogen otros límites.

En cuanto a los cánones, la OCDE propone que se graven en el Estado de residencia del perceptor de manera exclusiva, aunque casi el total de los convenios de doble imposición, incluyen el gravamen de cánones en los Estados de origen, con determinadas limitaciones según las legislaciones fiscales de cada país, y también se produce una variación de tipos.

Las ganancias de capital son solamente catalogadas por la mayoría de los convenios como tales, las que provengan de la transmisión de un determinado bien. El tipo de gravamen competente de cada Estado se aplicará dependiendo de la naturaleza que tenga dicho bien, y, además, la OCDE ha propuesto unas reglas para definir la naturaleza que pueda tener el bien:

- En primer lugar, en el caso de que se trate de un bien inmueble, la plusvalía que se genere al ser enajenado puede ser objeto de gravamen en el Estado donde se produce.

- En el supuesto de que no sea un bien inmueble, y resulte ser otro tipo de bien o algún derecho, la competencia para gravar las plusvalías que se producen en la transmisión es exclusiva del Estado donde resida la persona que transmite el bien.

- A la segunda regla, se le han impuesto dos excepciones, por un lado, si la enajenación de los bienes procede de una entidad permanente, el gravamen de

la plusvalía resultante es potestad del Estado donde resida la entidad. Y, por otro lado, la plusvalía generada por la transmisión de buques, aeronaves, embarcaciones para mares interiores y bienes muebles derivados de su explotación, se grabará en el Estado donde la sociedad tenga su sede social (Pérez Royo, F. 2019).

Los rendimientos del trabajo como son los salarios están sometidos a la tributación compartida, aunque si la persona está prestando servicios en un Estado durante más de 183 días al año, los rendimientos deberán ser tributados en el Estado en el que se realiza la actividad profesional.

Finalmente, cabe hacer una breve mención a otras rentas que perciben las personas físicas, como pueden ser las participaciones de consejeros que tributan en el Estado donde se ubica la sociedad, los rendimientos obtenidos por artistas y deportistas, que tributan en el país donde se realizan los servicios, las pensiones que únicamente son objeto de gravamen en el país donde se ha trabajado, los sueldos públicos de la Administración de un Estado que son objeto de gravamen en el mismo Estado y las becas de estudiantes que solamente son sometidas a gravamen en el Estado donde se encuentra el propio estudiante (Serrano Antón, F. 2007).

5.2 Afectación de los Convenios sobre Personas Jurídicas:

Anteriormente ya se ha realizado una exposición de diferentes afectaciones de los CDI sobre las personas jurídicas, y las distintas situaciones que se producen, como las ganancias derivadas de los dividendos en el extranjero, así como las participaciones en beneficios.

A continuación, se expondrá la corrección sobre la doble imposición económica sobre los dividendos y rentas obtenidas en la transmisión de valores participativos.

Esta corrección es muy relevante puesto que, hasta hace relativamente poco, el mecanismo usado para evitar la doble imposición sobre estas figuras financieras era la deducción en el impuesto de sociedades sobre la cuota íntegra, destinada a los beneficios derivados de las participaciones en sociedades españolas, cuando, por el contrario, bajo

los términos de la fiscalidad internacional, el procedimiento previsto era el método de la exención.

También se facilitaba la elección a la sociedad del método de la deducción sobre la cuota íntegra, pudiendo este método ser de mayor utilidad cuando la persona jurídica presentase una base imponible negativa.

Con la introducción de la reforma, se busca la unificación en el tratamiento de las participaciones que generan rentas en sociedades, sin importar el origen de la sociedad participada, utilizando el mecanismo de la exención sobre dichas rentas obtenidas de las participaciones en personas jurídicas, pero introduciendo la nota de que deben ser significativamente altas.

Por lo tanto, de la nota de significatividad se deriva que los beneficios derivados de participaciones que no superen el 5% del accionariado total de la sociedad, descontando plusvalías, y si el montante resultante tiene un valor de mercado inferior a los 20 millones de euros, no se producirá la corrección de la doble imposición económica que pueda sucederse.

Solamente las rentas derivadas de participaciones que superen el 5% del capital social y siempre y cuando superen dicho límite de los 20 millones de euros de valor de mercado, además de la exigencia de que la posesión sobre las participaciones sea de manera ininterrumpida en el periodo correspondiente al ejercicio anual anterior a percibirse la renta (o hasta que se complete dicha anualidad), se utilizará el mecanismo de la exención.

También se dispone en la reforma como requisito para las sociedades que no sean residentes, que la participación fuese objeto de gravamen el año en el que se generaron los beneficios a través de un impuesto que tenga una naturaleza análoga al impuesto de sociedades, con un tipo mínimo que alcance el 10%. Además, se exige que el país del que proceda la sociedad debe tener firmado un CDI con España para poder aplicarse la exención.

Al igual que en el caso anterior, la exención también se aplicará sobre la plusvalía obtenida por la venta de la participación siempre y cuando la misma operación suponga un valor superior al 5% del capital de la sociedad, aplicándose también los mismos requisitos en cuanto a valor de mercado y sobre sociedades no residentes.

Los requisitos necesarios para aplicar la exención sobre transmisiones de las participaciones serán también igualmente necesarios sobre los beneficios obtenidos por distintas operaciones mercantiles, como son las fusiones y adquisiciones, liquidaciones, cesiones de activos totales y parciales, escisiones totales y parciales, reducciones de capital, aportaciones no dinerarias y separaciones de socios.

Hay diferentes situaciones en las que la exención carece de aplicación, o se aplica parcialmente:

- En primer lugar, la exención es parcial sobre las transmisiones de participaciones en sociedades patrimoniales que tengan un valor positivo correspondiente a las reservas de las sociedades en participación.
- Al igual que en el caso anterior, cuando se produzca una renta positiva proveniente de agrupaciones de interés económico, la exención únicamente se aplica sobre las reservas de la sociedad participada.
- Por último, carece de aplicación la exención, cuando las rentas derivadas de participaciones provengan de sociedades que estén bajo el régimen de la transparencia fiscal internacional, y también requiriéndose que como mínimo el 15% de las rentas queden afectadas por el citado régimen.

Existen una serie de disposiciones creadas para velar por que no se produzcan situaciones abusivas sobre la obtención un resultado favorable causado por incluir rentas negativas por la transmisión de participaciones en la base imponible, y dichas transmisiones negativas sean producidas por la venta de participaciones inferiores al 5% del total de participaciones en una sociedad española o de un país que su sistema fiscal tenga una sensiblemente baja tributación e incluso carezca de ella.

Por lo tanto, en el supuesto de que se produzca una renta negativa debida a la transmisión de una participación procedente de una sociedad del grupo empresarial, esa renta negativa se reducirá de la cuantía susceptible de exención de la transmisión que hubiese ocurrido previamente y que fuera positiva. El mecanismo anterior también se aplica sobre los

dividendos susceptibles de exención y a los que se les minoraría también la cuantía de la renta negativa.

Continuando con las rentas que son objeto de exención, también se incluyen dentro de este grupo las obtenidas en territorio extranjero mediante los establecimientos permanentes.

Así pues, a las citadas rentas, que también engloban las causadas por la venta del establecimiento permanente o el cese de actividad, se les aplica el método de exención siempre y cuando, al establecimiento permanente se le haya impuesto un gravamen que sea análogo al impuesto de sociedades español con un tipo mínimo del 10%. (Pérez Royo, F. 2019).

6. Situación por Territorios

6.1 Residencia Fiscal:

Un aspecto muy importante de la fiscalidad internacional es la residencia fiscal de las personas físicas y jurídicas, y en el caso de España se recogen varias disposiciones que hacen referencia a la necesidad de que se sepa claramente y sin dejar lugar a dudas la residencia fiscal de los diferentes agentes susceptibles de imposición.

El artículo 7.1 LIS recoge las sociedades que solamente podrán ser objeto de gravamen del IS cuando su residencia fiscal sea España, gravándose en el caso de estar en nuestro país, la totalidad de sus rentas mundiales, y siempre teniendo en cuenta lo dispuesto por los CDI que se hayan firmado con España.

Para que se oficialice legalmente la residencia fiscal en España, el artículo 8 LIS incluye una serie de requisitos formales, en concreto tres, siendo el primer de ellos la obligación de que la sociedad debe haber sido constituida de acuerdo con la legislación española, que el domicilio social de ésta se encuentre en territorio español, y, por último, el domicilio donde se encuentre la sede efectiva sea español.

Tratando el fraude y la residencia fiscal, desde que se aprobó la Ley 36/2006, se le presume la residencia en territorio español a todas aquellas sociedades que, aun declarando su residencia en un país que sea un paraíso fiscal y de muy reducida carga fiscal, tengan la mayor parte de sus activos o también realicen sus operaciones en España (Jefatura del Estado, 2006).

A consecuencia de lo expuesto anteriormente, la LIS indica que el domicilio fiscal de las entidades, y por tanto donde tendrán sus obligaciones tributarias, coincidirá donde se encuentre la sede social, o, por el contrario, donde se ubique la sede efectiva de la entidad. En el supuesto de que no pueda apreciarse correctamente cual es la ubicación de las sedes social y efectiva, la LIS nos indica que el domicilio fiscal estará donde la mayor parte de los activos o el mayor valor de inmovilizado de la sociedad estén ubicados.

Los requisitos que hay que cumplir para que legalmente se constituya un establecimiento permanente, y se pueda tributar en territorio español, disponen que el sujeto pasivo tenga

instalaciones o similares donde realice su actividad profesional en España, o que desarrolle su actividad mediante el apoyo de un agente autorizado.

Los establecimientos permanentes tienen su utilidad para poder gravar las actividades que generan capitales en nuestro territorio cuando el beneficiario es un no residente.

Hay tres tipos de rentas que puede obtener un no residente a través de establecimientos permanentes que se encuentran regulados el artículo 16 TR, las cuales son: los rendimientos que proceden de actividades u otras explotaciones económicas que son objeto de la actividad del establecimiento permanente, los rendimientos que nacen a raíz de elementos patrimoniales pertenecientes al establecimiento permanente y finalmente, ganancias y pérdidas patrimoniales generados de los elementos patrimoniales del establecimiento permanente.

Además de las rentas que se producen por la actividad propia y natural de los establecimientos permanentes, existen otro tipo de rentas que son objeto de tributación y no hay mediación de establecimientos permanentes.

El domicilio fiscal de los no residentes que carecen de un establecimiento permanente es muy complicado de establecerse, es por ello por lo que nuestra legislación ha optado por la consideración de otorgar el domicilio a la figura del representante del no residente, y en caso de no presentarse esta figura, se recurre aquellas personas físicas o jurídicas que son responsables solidarios o también, en el caso de que se haya producido una operación de venta de bienes inmuebles, el lugar donde se localice dicho bien será el domicilio fiscal del no residente. (Pérez Royo, F. 2019)

6.2 El caso de China y Estados Unidos:

En el presente punto se va a introducir la situación respecto a la fiscalidad internacional que se encuentra en las dos grandes potencias económicas mundiales, que poseen el mayor protagonismo dentro del comercio internacional y como han afrontado las situaciones producidas por los CDI.

Comenzando por la situación de China, el gigante asiático ha desarrollado una muy extensa cantidad de CDI con muchos países, superando los 100, situación lógica dada su

gran participación en los diferentes mercados internacionales y su presencia en innumerables sectores.

Sin embargo, por muy esperanzador que parezca la motivación gubernamental china por evitar la doble imposición, la realidad resultar ser distinta, puesto que, a pesar de los convenios, los mismos para poder ser negociados con China en su gran mayoría deben hacer prevalecer el ordenamiento jurídico chino en el tratamiento de las rentas obtenidas en dicho país, por lo que se produce una extrapolación de un ordenamiento territorial en el tratamiento fiscal sobre capitales comunes en los mercados internacionales.

La influencia del ordenamiento jurídico chino se explica porque el mismo carece de alguna regulación que establezca como tratar los tratados internacionales suscritos por el país, como puede ser un CDI, para su posterior incorporación al ordenamiento interno.

Al no existir ningún mecanismo legal que trate la legislación internacional, China ha optado por incorporarlos de manera automática, por lo que se producen incongruencias respecto al ordenamiento internacional y el nacional, derivando en numerosas limitaciones y varias adaptaciones y reformas posteriores de los CDI.

Esta situación provoca la pregunta de si China respeta el derecho internacional respecto al nacional, y cuál es el que obtiene la supremacía sobre el otro, y al contrario de lo que puede parecer a primera vista, el derecho internacional tiene la supremacía sobre el nacional en China, en todas las materias jurídicas salvo en la tributaria, donde el ordenamiento jurídico chino si ha presentado diversas discrepancias.

En materia tributaria no hay leyes que recojan la supremacía de los tratados internacionales, salvo en lo que respecta al impuesto de sociedades, pero para el impuesto análogo del IRPF no se recoge dicha facultad.

En cuanto al modelo que ha seguido China en la confección de sus CDI, el país ha tenido varias etapas económicas, debido a su historia, y a que el primer aperturismo a los mercados internacionales se produjo en las últimas décadas del siglo XX.

Es por ello, que en un principio prefería el modelo de las Naciones Unidas que se destina hacia la tributación en la fuente de donde se generan las rentas y capitales, debido a que todavía no era una potencia económica en los mercados. Sin embargo, desde la crisis financiera de 2008 y debido al enorme crecimiento que ha sufrido el país en un corto periodo de tiempo, la redacción de sus convenios con otros países tenía una fuerte

influencia del modelo de los convenios de la OCDE que se destina a la tributación en el estado de residencia. (Weng, W. 2015).

En el caso de España, el pasado 2 de mayo de 2021 entró en vigor el nuevo CDI entre nuestro país y China, con el fin de evitar la doble imposición y prevenir el fraude fiscal.

El nuevo convenio que sustituye al anterior firmado en 1990 trata la doble imposición sobre el IS, IRPF y el IRNR. El nuevo convenio establece un tipo máximo del 10% sobre diferentes rentas como son los dividendos, intereses y cánones, puntualizando respecto a los dividendos, que el tipo se reducirá al 5% cuando el beneficiario haya tributado los dividendos en el país que corresponda durante toda la anualidad. (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2018).

En el caso de los Estados Unidos, y respecto a la fiscalidad internacional, en el año 2017 se produjo una profunda reforma sobre la imposición de las grandes multinacionales que operan en el extranjero.

Se introduce el método de la exención total para las sociedades que sean residentes en los Estados Unidos, sobre los dividendos que sean repartidos en el extranjero, aunque a las personas físicas que sean accionistas y obtengan beneficios por dicho reparto de dividendos no se les incluye en el beneficio de esta figura.

Por lo tanto, se favorece e incentiva, que aquellas sociedades que tengan una participación de como mínimo el 10% sobre sus filiales extranjeras durante al menos un ejercicio contable completo, repatrien dichos beneficios a los Estados Unidos, puesto que podrán ser objeto de exención. Como excepción, se indica que dichos dividendos si están bajo las normas de la transparencia fiscal internacional no podrán ser repatriados y por otro lado los dividendos que hayan sido deducidos no podrán ser objeto de exención.

Aparece también una nueva figura impositiva denominada “toll charge”, la cual afecta tanto a los accionistas que son personas físicas como a los que son personas jurídicas de sociedades extranjeras con filiales en los Estados Unidos, y consiste en que en el pasado 2018, se devengó la cuantía correspondiente a todos los ingresos netos generados desde el año 1986, y que no hayan sido distribuidos por las sociedades.

El nuevo impuesto tiene como objeto el gravamen de los capitales que no hayan sido tributados anteriormente en los Estados Unidos y vayan a ser repatriados para beneficiarse

de la exención total. El tipo alcanzará el 15,5% sobre activos líquidos y descenderá al 8% sobre los que no son líquidos.

El pago podrá ser fraccionado en un periodo de 8 años, y al mismo se le podrán aplicar las deducciones procedentes de las cuantías ya pagadas en el lugar donde se generasen los activos de acuerdo con los impuestos extranjeros.

Además de la nueva figura tributaria que se ha desarrollado en Estados Unidos, también se ha introducido el nuevo impuesto GILTI, que nace con el objetivo de gravar todos los beneficios procedentes de activos intangibles como pueden ser patentes, softwares u otros programas informáticos usadas por las filiales extranjeras, que no hayan sido objeto de gravamen o sí hayan tributado a un tipo muy reducido.

Todas estas medidas dentro del marco de la fiscalidad internacional estadounidense tienen un marcado carácter proteccionista, para aumentar la presión fiscal sobre todo en las grandes multinacionales tecnológicas que han buscado la deslocalización con el fin de encontrar sistemas fiscales más beneficiosos para su desarrollo. (Álvarez Barbeito, P. 2018).

Respecto al CDI firmado entre Estados Unidos y España, la redacción de este se actualizó el pasado 2019, puesto que no se revisaba desde el pasado 1990.

El principal objetivo del CDI firmado entre ambos países es establecer una mayor sencillez que favorezca la atracción de las inversiones provenientes de Estados Unidos en España. Este fin se favorece mediante la reducción e inclusión supresión de la imposición de la renta obtenida en el país de la fuente, en este caso España.

Las novedades que ha traído el CDI son la ampliación del periodo de obras, operaciones y construcción para la catalogación de establecimiento permanente de 6 a 12 meses. En cuanto a los dividendos, se elimina la obligación de tributar de los mismos en España siempre y cuando el beneficiario sea una sociedad no residente que tenga el 80% del capital social que tiene derecho a voto. Los fondos de pensiones también se benefician de la falta de imputación sobre los beneficios derivados del reparto de dividendos.

Para el resto de las sociedades extranjeras que obtengan beneficios del reparto de dividendos, si estas poseen el 10% del capital con derecho a voto, la tributación del capital baja hasta el 5% y para los casos generales, se reduce al 15% (El Expansión, 2019).

En cuanto a los intereses, cuando estos sean pagaderos a 12 meses y la persona que se beneficia de los mismos resida en España, el tipo máximo no podrá ser superior al 10%. Si los intereses provienen de valores inmuebles en los Estados Unidos, y tienen como base hipotecas, podrán ser objeto de gravamen sin ningún límite específico.

La figura financiera de las ganancias de capital también sufre una modificación, por la cual actualmente, si dichas ganancias son generadas por la venta de una participación de una sociedad extranjera (para España sería Estados Unidos), no serán objeto de gravamen en el Estado de destino.

Por último, en cuanto a los cánones, en la nueva redacción del CDI, se elimina la imposición en el Estado de origen (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2019).

6.3 Comparativa de Reino Unido, antes y después del Brexit, sistema arancelario y aduanero:

Las normativas comunes de la UE para todos sus EEMM ya no formarán parte de las obligaciones de Reino Unido en su política comercial, por lo tanto, se ha producido una reconfiguración del mercado único europeo.

Reino Unido, con el Brexit, busca la libertad en la toma de decisiones sin tener que adaptarse a lo ya convenido por normativa europea, es por ello por lo que acordará las relaciones comerciales una por una con la Unión.

Desde las primeras configuraciones del mercado único europeo, se han ido sucediendo choques entre las posturas que presentaba Reino Unido y otros países miembros, respecto a llevar a cabo una liberalización de las políticas comerciales, y aunque esta se produjo, no fue hasta finales del siglo XX cuando la UE comenzó a aplicar ruta marcada por la Organización Mundial del Comercio y la supresión de las barreras que no tenían un origen aduanero o arancelario, como es la mayor permisividad en las regulaciones de productos sanitarios o alimentarios, que venían definidas por las regulaciones internas de los países miembros y las mismas provocaban algunos conflictos por la menor o mayor presencia de requisitos para comercializar bienes extranjeros (Siles Brügge, G. 2017).

Otro de los puntos donde históricamente también chocaron ambos bloques, fue en la configuración de un sistema monetario común para todos los EEMM, propuesta que Reino Unido no apoyó puesto que defendían que el mismo podría llegar a perjudicar a su economía internamente.

Por otro lado, la propuesta de establecer una serie de aranceles comunes a los bienes con un origen extranjero respecto al ya, presente, mercado único europeo, también causó otro conflicto entre los EEMM, dados los intereses británicos en extender el libre mercado hacia los territorios pertenecientes a la Commonwealth.

El Espacio Schengen tampoco fue apoyado, después de haberse incorporado por el Tratado de Ámsterdam, por la posible supresión de controles a la inmigración y la libre circulación de personas (Diario Oficial de la UE, 1997).

Por último, tras la crisis financiera de 2008 (Leal, H. & Fomperosa, J. 2014), se elaboró el Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria (Parlamento Europeo, 2012) que tenía como objetivo llevar a cabo un pacto fiscal al nivel de toda la UE, mediante tres pilares:

- El compromiso de los EEMM de que las políticas fiscales internas estarían orientadas a la permanencia de un plan presupuestario que corrigiera los déficits estructurales por la deuda acumulada, y en el caso de no acometerse dichas reformas, el TJUE podría intervenir sancionando a el país en cuestión.
- La Comisión Europea debía jugar un papel más determinante en la formulación de propuestas para reducir el déficit de un EEMM en el caso de que éste sea notablemente alto.
- Velar por una positiva coordinación entre los EEMM en el diseño de políticas económicas, obligándose éstos a explicar e informar de que estrategia van a seguir previamente a aplicarla, estando las estrategias sujetas a un posible debate entre el resto de los países miembros. (Navarro Pabsdorf, M. & Cuenca García, E. & Caviedes Conde, A. A. 2019).

Respecto a las implicaciones fiscales que ha conllevado el Brexit, Reino Unido posee diversos convenios bilaterales de doble imposición, aunque poniendo el foco en España, tras el Brexit se ha producido un cambio en la imposición sobre los bienes inmuebles que puedan tener los cargos directivos de sociedades no residentes de origen británico en nuestro país.

Es por lo anterior, que las rentas que sean inmobiliarias y su uso y disfrute se lleven a cabo en territorio español por personas no residentes, además de que según el propio Convenio Bilateral entre Reino Unido y España permite de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 6 la imputación de la citada renta por España, ésta ha sufrido una mayor carga impositiva (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2014).

Y la principal razón, es que para el resto de las personas no residentes que pertenezcan a un EEMM, el tipo de gravamen sobre la renta inmobiliaria está fijado en el 19%, pero con la salida del Reino Unido de la UE, el tipo ha ascendido a un 24%, además de que a los no residentes de un EEMM también se les faculta a poder deducir determinados gastos, beneficio que al que ya no tienen acceso los no residentes de Reino Unido (MDG Asesores, 2021).

6.4 Políticas Fiscales de la Unión Europea:

A lo largo del presente trabajo se ha expuesto la armonización fiscal y los avances o barreras que se han producido en su trayectoria y establecimiento en los EEMM de la UE.

A continuación, dedicaremos el presente apartado la postura de la UE respecto a la fiscalidad directa e indirecta, y las pautas propuestas para tener unos mínimos comunes en todos los países.

Así pues, en cuanto a la fiscalidad indirecta, la UE busca una armonización respecto al impuesto sobre el valor añadido (IVA), y también sobre algunos impuestos especiales como son los que recaen sobre la gasolina, el alcohol, la energía o el tabaco.

Respecto al IVA, como figura tributaria más importante en cuanto a fiscalidad indirecta se refiere, nos encontramos con diversas directivas que actúan sobre diferentes actividades, comenzando por la Directiva 1999/62 CE que introduce la recarga de los

vehículos pesados, en la que se formula el marco que permite a los Estados gravar a los transportistas de mercancías, y de esta manera compartir un régimen común a nivel europeo que impida tratamientos fiscales discriminatorios respecto a transportistas y mercancías extranjeros (Parlamento Europeo & Consejo de la Unión Europea, 1999).

La Directiva 2008/7 CE se promulgó para poder establecer una regulación sobre aquellos impuestos indirectos de cada EEMM que gravan las obtenciones de capitales. Por medio de la Directiva, se obliga a los países a no gravar con impuestos indirectos las obtenciones de capitales que provengan de distintas operaciones mercantiles, como son las aportaciones, los préstamos o las reestructuraciones de deuda (Consejo de la Unión Europea, 2008).

Otras de las figuras que ha usado la UE en la fiscalidad indirecta, son los acuerdos bilaterales con Estados que no habían suscrito determinados Tratados, como es el Acuerdo entre la UE y Noruega respecto a la cooperación administrativa en materia del IVA (Decisión del Consejo de la Unión Europea, 2017), las exenciones producto del Convenio de Admisión Temporal en aduanas, y gracias al Convenio se permite la simplificación y armonización a nivel europeo de los documentos aduaneros que deben entregarse en el comercio de mercancías, lo que supone un régimen sencillo y que facilita las importaciones o las reexportaciones (Decisión del Consejo de la Unión Europea, 1990).

La Directiva más importante en materia de fiscalidad de indirecta es 2006/112/CE, ya que es la encargada de definir del denominado sistema del IVA común. Esta Directiva, fija el tipo mínimo de IVA en, como mínimo, el 15% para los bienes y servicios generales, que no sean susceptibles de aplicar tipos reducidos, además de englobar las operaciones y bienes donde recae la imposición indirecta (Consejo de la Unión Europea, 2006).

Así como con la fiscalidad indirecta, la UE se ha encargado de establecer un sistema con bases mínimas en toda la comunidad económica europea, con la fiscalidad directa y como se ha expuesto a lo largo del trabajo no se ha fijado algún tipo de marco, dejando las competencias fiscales a los EEMM.

De todas formas, la Directiva 2011/96/UE, sí ha tenido un papel destacado, puesto que se originó con el objetivo de contribuir al correcto funcionamiento del mercado interior europeo, evitando la Doble Imposición y posibles retenciones para las filiales de sociedades que estén ubicadas en un país miembro y tengan que abonar el pago de

dividendos a su sociedad matriz con sede en otro EEMM (Consejo de la Unión Europea, 2011).

A nivel de fiscalidad directa, los CDI y los controles de transparencia internacional y contra la elusión fiscal son los mecanismos más predominantes, siendo éstos sobre todo acuerdos bilaterales entre Estados.

Uno de los problemas que genera el no tener un marco normativo mínimo como ocurre con la fiscalidad indirecta a nivel comunitario, es la posibilidad de que aparezcan conflictos normativos entre regímenes fiscales y normas tributarias entre dos EEMM, para lo cual, la UE ratificó la Directiva (UE) 2017/1852 (Consejo de la Unión Europea, 2017), que promueve un sistema para la resolución de los litigios fiscales derivados de estos motivos (Europa, 2022).

Con el nuevo sistema, se trata de solventar las demandas que pueden hacer varios países sobre su competencia para gravar determinada renta, y gracias al mecanismo, también otorgar seguridad jurídica tanto a personas físicas como jurídicas (Elices Muñoz de Dios, C. 2018).

7. Conclusiones

Tras la investigación que se ha realizado acerca de las peculiaridades que rodean al fenómeno de la Doble Imposición y la Libre Circulación de Capitales, hemos visto tras el nacimiento de la UE se ha tratado de solucionar las diferentes situaciones fiscales que causaban cierta discriminación a los agentes económicos que actúan dentro del mercado internacional, como debe solventarse la imposición ante los ingresos y rentas obtenidas por distintas operaciones que suceden en el mercado en varios territorios.

La regulación impositiva ante las rentas obtenidas en un territorio que son objeto de gravamen y posteriormente son recibidas por residentes de otro Estado, han supuesto un conflicto entre las competencias fiscales estatales legalmente atribuidas a cada país, ya sea miembro de la UE o extranjero.

Es por ello, que partiendo del estudio que se ha realizado, podemos deducir como las corrientes liberalizadoras y que plantean la defensa de la consagración del libre mercado entre países para la comercialización de productos y servicios, así como el reparto de rentas, puedan ser igualmente tratadas independientemente de donde se genere la renta objeto de gravamen, y avanzando hacia un trato fiscal justo.

Uno de los puntos más destacados en la búsqueda de un equilibrio fiscal es la continua negociación y revisión de los CDI firmados bilateralmente entre Estados, que tienen como fin una correcta distribución de los ingresos de origen fiscal.

El que los países se pongan de acuerdo para poder eliminar los efectos de la doble imposición, tanto jurídica como económica, tiene como principales beneficiados a los agentes que intervienen en el mercado, además de que se profundiza en la posible necesidad que tiene como raíz, la globalización del comercio, de tener regímenes fiscales similares en cuanto al tratamiento de rentas derivadas del comercio.

La interconectividad y la deslocalización empresarial, además del crecimiento exponencial que están viviendo los diferentes sectores económicos producto de la digitalización y optimización de procesos, conllevan también la obligación de adaptar las normas tributarias, para, por un lado, configurar una adecuada recaudación y por otro, garantizar seguridad jurídica que permita la atracción de inversiones y flujos de capitales que favorezcan a la sociedad y el empleo.

A pesar de que la idea de llevar a cabo un proceso de armonización fiscal siempre ha estado presente en el seno europeo, en mi opinión, hasta cierto punto resulta muy complicado por lo que ya se ha expuesto anteriormente, el respeto a la autonomía y las competencias de los EEMM de la UE.

Plantear una armonización en materia de impuestos directos más allá de la UE que englobe a más países con los que se tengan acuerdos comerciales resulta cuanto menos muy complejo.

Aunque a nivel comunitario podría plantearse, al menos, un estudio profundo para facilitar el desarrollo económico y crecimiento, con un sistema común de bases que hagan hincapié sobre qué Estado tendría la competencia tributaria sobre la renta generada teniendo en cuenta las peculiaridades que pueda presente una sociedad o persona residentes o no residentes y el papel de los establecimientos permanentes.

La máxima crítica a la armonización fiscal es la necesidad de llevar a cabo una reducción de competencias e intervencionismo en los países, además de la posibilidad de perder recaudación sobre determinados tipos de renta según su origen, aunque se garantizaría un correcto funcionamiento del Principio de Libre Circulación de Capitales y también de la Libre Circulación de Personas, reduciendo situaciones de doble imposición o discriminaciones como en las sentencias mencionadas.

Por otro lado, la perspectiva desde la que hay que abordar la armonización fiscal, tendría que servir para resolver conflictos entre Estados, y para el establecimiento de una serie de tributos comunes y con un baremo lo suficientemente justo para que los países establezcan libremente el tipo dentro de dicho baremo.

No parece adecuado ni viable, establecer una política fiscal generalizada y que debiera ser cumplida por todos los países, puesto que implicaría un intervencionismo notablemente excesivo en las competencias atribuidas a cada Estado, además de la más que posible aparición de disconformidades.

Los CDI han supuesto una herramienta apropiada para eliminar los efectos de la doble imposición, aunque pueden no resultar ser el mecanismo más apropiado como sí la redacción de una regulación tributaria internacional que implique un aporte conjunto de todos los Estados, aunque la misma quedaría supeditada a los compromisos estatales que

podría llevar a conflictos entre los mismos por la reclamación de competencias sobre determinada renta producida en su territorio.

Por último, la globalización del comercio y la consecuente deslocalización empresarial está conllevando la creación de filiales en numerosos países y el movimiento constante de capitales y personas entre territorios.

El fenómeno de la doble imposición ha sido un punto de vital importancia para la fiscalidad internacional, que ha permitido el desarrollo de acuerdos internacionales en forma de convenios bilaterales o multilaterales para poder controlar la tributación que resultase discriminatoria para los agentes económicos del mercado.

Los convenios suponen la implicación estatal en alcanzar una regulación justa, necesaria en el ámbito globalizador que vive la economía, y permitiendo en última instancia una distribución justa entre los Estados de los ingresos.

8. Bibliografía

Legislación:

Consejo de la Unión Europea, 1957. “Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea”: *Comunidades Económicas Europeas*, 25 de marzo del 1957, xy0023.

Consejo de la Unión Europea, 1992. “Tratado de Maastricht”: *Comunidad Europea*, 7 de febrero de 1992, C-125/81.

Consejo CEE, 1960. “Primera Directiva para la aplicación del artículo 67 del Tratado”: *DO 43 de 12 de julio de 1960*.

Diario Oficial de la UE, 2010. “Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea: Asunto 2010/C 83/02

Consejo de la Unión Europea, 1988. “Directiva de liberalización de capitales”: *Directiva 88/361/CEE*.

Consejo de la Unión Europea, 2019. “Conclusiones del Consejo sobre la profundización de la Unión de los Mercados de Capitales”: *Declaración nº 14815/19, ECOFIN 1109*.

Parlamento Europeo, 2015. “Construcción de una Unión de los Mercados de Capitales Resolución del Parlamento Europeo”: *Asunto 2015/2634(RSP) y 2017/C 265/09*.

Parlamento Europeo, 1994. “Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo”: *Diario Oficial nº L 001 de 03 de enero de 1994*.

Consejo de la Unión Europea, 1990. “Directiva relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados Miembros diferentes”: *Directiva 90/435/CEE*.

Diario Oficial de la Unión Europea, 2012. “Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, Artículo 226, 6º Parte Disposiciones Institucionales y Financieras: Asunto C 326/49.

Jefatura del Estado, 2003. “Ley 58/2003 General Tributaria”: *Boletín Oficial del Estado nº 302 de 18 de diciembre de 2004, BOE-A-2003-23186*.

Jefatura del Estado, 2013. “Ley 24/2013 del Sector Eléctrico”: Boletín Oficial del Estado nº 310 del 27 de diciembre de 2013, BOE-A-2013-13645.

Jefatura del Estado, 2015. “Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades”: Boletín Oficial del Estado nº 288 del 28 de noviembre de 2014, BOE-A-2014-12328.

Jefatura del Estado, 2006. “Ley 35/2006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”: Boletín Oficial del Estado nº 285 del 29 de noviembre de 2006, BOE-A-2006-20764.

Jefatura del Estado, 2004. “Real Decreto Legislativo 5/2004 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no residentes”: Boletín Oficial del Estado nº 62 del 12 de marzo de 2004, BOE-A-2004-4527.

Jefatura del Estado, 2006. “Ley 36/2006 de medidas para la prevención del fraude fiscal”: Boletín Oficial del Estado nº 286 del 30 de noviembre de 2006, BOE-A-2006-20843.

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2018. “Convenio entre el Reino de España y la República Popular China para eliminar la doble imposición en relación con los impuestos sobre la renta y prevenir la elusión y evasión fiscales y su Protocolo”: BOE-A-2021-4911.

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2019. “Protocolo que modifica el Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta, y su Protocolo”: BOE-A-2019-15166.

Diario Oficial de la UE, 1997. “Tratado de Ámsterdam por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea, los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos”: nº C 340, 1997.

Parlamento Europeo, 2012. “Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria”: Boletín Oficial del Estado, Disposición 1118, nº 29.

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2014. “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”: BOE-A-2014-5171.

Jefatura del Estado, 1992. “Ley 37/1992 del Impuesto sobre el Valor Añadido”: Boletín Oficial del Estado nº 312 del 29 de diciembre de 1992, BOE-A-1992-28740.

Parlamento Europeo & Consejo de la Unión Europea, 1999. “Directiva relativa a la aplicación de gravámenes a los vehículos por la utilización de infraestructuras varias”: DOUE-L-1999-81442.

Consejo de la Unión Europea, 2008. “Directiva relativa a los impuestos indirectos que gravan la concentración de capitales”: DOUE-L-2008-80277.

Decisión del Consejo de la Unión Europea, 2017. “Acuerdo entre la Unión Europea y el Reino de Noruega en materia de cooperación administrativa en el ámbito del impuesto sobre el valor añadido”: 2017/2381.

Decisión del Consejo de la Unión Europea, 1990. “Convenio relativo a la importación temporal”: 93/329/CEE.

Consejo de la Unión Europea, 2006. “Directiva relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido”: DOUE-L-2006-82505.

Consejo de la Unión Europea, 2011. “Directiva relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados Miembros diferentes”: DOUE-L-2011-345.

Consejo de la Unión Europea, 2017. “Directiva relativa al mecanismo de resolución de litigios fiscales en la Unión Europea”: DOUE-L-2017-2651.

Jurisprudencia:

TJUE, 2009. “Jacques Damseaux contra Bélgica”: Asunto C-128/08.

TJUE, 2005. “Marks & Spencer plc contra David Halsey”: Asunto C-446/03.

TJUE, 1999. “Royal Bank of Scotland plc contra Grecia”: Asunto C-311/97.

TJUE, 1999. “Compagnie de Saint-Gobain, Zweigniederlassung Deutschland contra Finanzamt Aachen-Innenstadt”: Asunto C-307/97.*

TJUE, 2005. “D. contra Inspecteur van de Belastingdienst”: Asunto C-376/03.

TJUE, 1995. “Finanzamt Köln-Altstadt contra Roland Schumacker”: Asunto C-279/93.

Obras Doctrinales:

Alonso Latorre, R. 2022. “¿Es posible mantener tu empresa a salvo de la actual crisis de suministros?”: *Emprendedores: las claves de la economía y el éxito profesional*.

Borrás Rodríguez, A. 1974. “La doble imposición internacional: problemas jurídico-internacionales”: *Instituto de Estudios Fiscales*.

Codes Calatrava, J. M. 2021. “Manual de Derecho Administrativo Económico”.

Comisión Comunitat Europea, 1995. “Informe sobre el Mercado Único”: Apartado 120, Sección 6 – Libre Circulación de Capitales.

Del Arco Ruete, L. 1977. “Doble imposición internacional y Derecho Tributario español”: *Ministerio de Hacienda*.

Durán Cabre, J. M. 2014. “La Armonización Fiscal en la Unión Europea: Evolución y Prioridades Actuales”: *Funcas, Papeles de Economía Española*.

Egea, I. 2021. “Impuesto sobre determinados servicios digitales: principales aspectos controvertidos de un impuesto unilateral y transitorio”: *Fiscal y Laboral al día*.

Elices Muñoz de Dios, C. 2018. “La Política Fiscal de la Unión Europea: casos específicos de España, Francia y Alemania. Contribución al diseño de políticas sociales”: *Trabajo de Fin de Grado, Repositorio Comillas*.

Kindelán, A. & Cortina, A. 2022. “La política monetaria del Banco Central Europeo y la crisis del COVID-19”: *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*.

Navarro Pabsdorf, M. & Cuenca García, E. & Caviedes Conde, A. A. 2019. “Los escenarios de un turbulento Brexit”: *Revista Finanzas y Política Económica*.

Oficina Económica y Comercial de España en Vilnius, 2021. “Informe Económico y Comercial, Letonia 2021”: ICEX, Estudios e Informes.

Pérez Royo, F. 2019. “Manual Curso de Derecho Tributario Especial”.

Sánchez García, N. 2000. “La Doble Imposición Internacional”: Revista de treball, economia i societat.

Serrano Antón, F. 2007. “Fiscalidad Internacional”: Centro de Estudios Financieros, CEF.

Siles Brügge, G. 2017. “Política Comercial después del Brexit”: Política Exterior.

Weng, W. 2015. “Convenios para Evitar la Doble Imposición en el Ordenamiento Legal de China, Estudios Tributarios Europeos”: Proyecto promovido por Scientific Research Foundation for Returning Overseas Chinese Scholars, Ministerio de Educación de China.

Recursos de Internet:

Muñoz, M. 2022. “La declaración de bienes en el extranjero, su incumplimiento, y la libre circulación de capitales”: El Expansión 22/02/2022.

Parlamento Europeo, 2021. “La UE en el comercio internacional en cifras”: Infografía de la página web oficial Europarl.parlamento 20/12/2021.

Parlamento Europeo, 2019. “Los Beneficios de la Globalización económica en Europa”: Infografía de la página web oficial Europarl.parlamento 04/01/2022.

S. Ponz, C. 2020). “Cómo tributan los dividendos de acciones extranjeras en el IRPF”: Banco Sabadell, artículo de Estardondeestés 20/12/2021.

García del Barrio, A. 2016. “¿Hacia dónde se dirige la política fiscal?”: El Economista 20/12/2021.

Redacción del Economista, 2021. “¿Qué es y cómo funciona el nuevo impuesto mínimo global para empresas del G7?”: El Economista, Empresa y Finanzas 22/02/2022.

Herrera, P. M. 2014. “Convenio de Doble Imposición y Derecho Comunitario”: El Fisco 22/02/2022.

Álvarez Barbeito, P. 2018. “Aspectos destacados de la reforma fiscal en Estados Unidos”: Gómez Acebo & Pombo 15/3/2022.

El Expansión, 2019. “¿Qué supone la modificación del Convenio de Doble Imposición entre España y Estados Unidos? ”: El Expansión 15/03/2022.

MDG Asesores, 2021. “ERA post-BREXIT: nueva tributación al 24% para las entidades británicas que tienen bienes inmuebles en España para disfrute de sus socios o administradores”: MDG Asesores 02/04/2022.

Europa, 2022. “Resúmenes de la Legislación de la UE, Impuestos”: EUR – Lex, Acceso al Derecho de la Unión Europea 02/04/2022.