

EFFECTOS FISCALES DE UN 'BREXIT' SALVAJE



Jordi Solé Estalella

Inspector de Hacienda del Estado

Es obvio que el *Brexit* va a tener una incidencia relevante, tanto para las empresas como para las economías europeas, aunque las mayores consecuencias las sufrirán los propios británicos, pues mientras alrededor de la mitad de su comercio se produce con algún país de la Unión, solo alrededor del 10 por ciento del comercio de la Unión tiene como contraparte a Reino Unido.

El impacto para las empresas españolas será proporcional al grado de integración que tengan con el mercado británico. Sin embargo, predecir exactamente su gravedad es difícil, por las grandes incertidumbres que aún existen. En primer lugar, aún no estamos seguros de cuál será la fecha de salida. Es cierto que ahora mismo todo apunta que se producirá el 31 de octubre, pero no olvidemos que es la misma certeza que tuvimos de que el *Brexit* iba a producirse en marzo de este año y que finalmente no se produjo. Pero, sobre todo, el mayor problema es que no se sabe la forma en que se producirá tal salida.

Una posibilidad es la de que, finalmente, se ratifique un acuerdo de salida entre Reino Unido y la UE. En este caso, las cuestiones que preocupan a nuestras empresas se verían resueltas en este acuerdo y, además para muchas

cuestiones, se establecería un régimen transitorio para que todos los afectados tengan tiempo para adaptarse a la nueva realidad.

Sin embargo, el escenario más probable es el de un *Brexit* sin acuerdo, el llamado *Brexit* duro o salvaje. En esta tesitura, Reino Unido pasaría a ser, para la Unión, un tercer país. Pero no uno cualquiera, pues Europa ha firmado tratados económicos, tributarios o aduaneros, con prácticamente todos los países del mundo. Estos tratados internacionales tienden a facilitar o abaratar los movimientos de personas y mercancías, a evitar supuestos de doble tributación, a reforzar la cooperación entre los países firmantes, etc. Por ejemplo, con EEUU y China se firmaron tratados de cooperación administrativa y aduanera, o de reconocimiento mutuo de la figura del Operador Económico Autorizado. Sin embargo, con Reino Unido no hay ningún acuerdo, dado que este país ha sido parte de la Unión durante 50 años. En este escenario, las consecuencias fiscales y aduaneras serían éstas:

Deberán cumplimentarse las formalidades del derecho aduanero, como la identificación de los operadores (EORI, sistema REX, etc), presentación de declaraciones (DUA), etc.

Deberán pagarse o garantizarse los aranceles que tenga establecidos la Unión, al tipo más

alto, para cada mercancía, de todos los posibles, al no existir acuerdos de preferencias arancelarias con Reino Unido. Sometimiento a controles paraduaneiros como los de sanidad humana, animal o vegetal a las importaciones, controles de calidad, etc. Limitaciones para la circulación de animales de compañía, para uso de vehículos, etc.

En el IVA, declaración y control en frontera de operaciones, a diferencia de lo que ocurre con las intracomunitarias, que se controlan por los operadores implicados. Los viajeros deberán declarar el IVA en los bienes que traigan de Reino Unido por encima de cierto importe, y las compras por Internet se deberán declarar desde el primer euro, a partir de 2021.

Deberán aplicarse las franquicias al alcohol y al tabaco propias de los impuestos especiales, mucho más restrictivas para el comercio con terceros países que con países de la Unión. Los movimientos de alcoholes, hidrocarburos o tabaco ya no podrán gestionarse a través del sistema propio de la UE (EMCS), sino que deberán serlo a través de las declaraciones aduaneras, mucho menos ágiles.

Y, en cuanto los impuestos directos, como el IRPF o el de Sociedades, en principio los efectos serían menores, porque al ser de com-

petencia nacional y no de la Unión, ésta ha regulado poco estos tributos. Sin embargo, en todos estos tributos existen cláusulas que igualan la tributación entre españoles y comunitarios. Esta salvaguarda ya no amparará a los británicos, una vez se produzca el *Brexit*.

La verdad es que no queremos creer que este sea el escenario que finalmente se imponga, pues parece clara la intención de que Reino Unido, en el futuro, sea un socio privilegiado, de la Unión. Además, con o sin acuerdo, confiamos en que tanto la Unión Europea como Reino Unido aprueben normativas que establezcan, al menos, un mínimo período transitorio para que las empresas, instituciones y los nacionales de cada bloque puedan adaptarse mínimamente a la nueva situación ("normativa de aterrizaje"), como así ocurrió para la primera fecha de salida prevista. Aunque no sabemos exactamente qué recomendaciones serán las más apropiadas para una rápida adaptación el *Brexit*, sí podemos hacer dos de tipo general. La primera, dirigida a ciudadanos y empresas, para que se preparen ya y lo mejor que puedan, y a ser posible, que lo hagan por un *Brexit* duro, por si acaso.

Y la segunda va para los gobernantes británicos a los que les pedimos que dejen de hacer cálculos políticos, e incluso, dejen de pensar en un abstracto "interés de país", y piensen en las personas y actividades que se verán muy afectadas por sus decisiones, o por la falta de ellas, y que cuando antes las adopten, menor será el daño colateral que producirán.

Aunque finalmente haya acuerdo, los ciudadanos y las empresas no deben confiarse