

# DOCUMENTOS

## **LAS MEDIDAS ANTIELUSIÓN EN LOS CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN Y EN LA FISCALIDAD INTERNACIONAL**

*Autor: Abelardo Delgado Pacheco*

Abogado

J & A Garrigues - Abogados y Asesores Tributarios

DOC. N.º 15/02



INSTITUTO DE  
ESTUDIOS  
FISCALES

N.B.: Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de los autores, pudiendo no coincidir con las del Instituto de Estudios Fiscales.

Edita: Instituto de Estudios Fiscales  
N.I.P.O.: 111-02-002-0  
I.S.S.N.: 1578-0244  
Depósito Legal: M-23771-2001

## ÍNDICE

1. ¿QUÉ SIGNIFICA EL USO INADECUADO DE UN CDI O ABUSO DE CONVENIO Y QUÉ SUPONEN LAS MEDIDAS ANTIELUSIÓN?
  - 1.1. El significado de la planificación fiscal internacional
  - 1.2. El papel de los CDI en la planificación fiscal internacional
2. LAS MEDIDAS ANTIELUSIÓN PROPIAS DE LOS CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN
  - 2.1. Los comentarios al artículo 1.º del Modelo de Convenio de la OCDE
  - 2.2. Los nuevos comentarios a los artículos 10, 11 y 12 del Modelo de Convenio de la OCDE
  - 2.3. Limitaciones a la aplicación del método de exención
  - 2.4. Las cláusulas antielusión en los CDI de España
  - 2.5. La cláusula de beneficiario efectivo
  - 2.6. Otras medidas
3. LAS NORMAS GENERALES ANTIELUSIÓN DEL DERECHO TRIBUTARIO Y EL ABUSO DE CONVENIO
4. CONCLUSIONES



## **1. ¿QUÉ SIGNIFICA EL USO INADECUADO DE UN CDI O ABUSO DE CONVENIO Y QUÉ SUPONEN LAS MEDIDAS ANTIELUSIÓN?**

### **1.1. El significado de la planificación fiscal internacional**

Indudablemente, la evolución de las estructuras económicas de los diferentes países ha estado marcada durante los últimos años por una creciente internacionalización. Esta afirmación es particularmente cierta en el caso de España, si bien durante los últimos diez años la internacionalización de la economía española se ha realizado sobre la base de un modelo presidido por la expansión internacional de las grandes empresas españolas mediante adquisiciones vinculadas a los procesos de privatización de los Estados latinoamericanos. En cualquier caso, la economía española se ha integrado en esa llamada economía global y ha aceptado las consecuencias del proceso de integración en Europa lo que ha supuesto un cambio radical frente a una situación existente no hace tantos años en la cual nuestra economía respondía a unos esquemas de fuerte control administrativo sobre los flujos de mercancías y pagos y de escasa presencia exterior de nuestras empresas. Dicho de otro modo, España ha abandonado ya los viejos esquemas en los cuales nuestra internacionalización se limitaba a la inversión extranjera en España. Hasta cierto punto, España ya no puede verse como país receptor de tecnología y capitales, debiendo ser ya considerado como un país en una situación mixta, similar a la de otros países europeos, en la cual la inversión exterior de nuestras empresas ha adquirido una importancia crucial al mismo tiempo que se ha alcanzado una amplia liberalización de los movimientos de capitales y mercancías.

Esta nueva estructura ha afectado de una manera fundamental y variada a nuestro sistema fiscal. Este ha debido colaborar con esa salida de las empresas al exterior, aunque tal vez lo haya hecho de una manera sesgada, al tiempo que nuestra Administración tributaria se veía obligada a esta nueva situación en la cual la información no estaba garantizada por los controles aduaneros o cambiarios y la cooperación entre las administraciones tributarias iba adquiriendo una importancia cada vez mayor. A los efectos de esta comunicación, esta compleja y nueva coyuntura ha significado también una, podríamos decir, normalización de la visión que tradicionalmente se ha tenido de la llamada planificación fiscal internacional. Esta planificación se ha visto muchas veces como puro sinónimo de evasión fiscal o erosión de las bases fiscales de ciertos Estados en beneficio de otros con una fiscalidad más beneficiosa para los grupos internacionales. Sin embargo, la planificación fiscal internacional es en realidad un elemento inevitable de cualquier proyecto de inversión internacional. En gran medida ello es así porque los propios Estados han utilizado la fiscalidad como instrumento de atracción de las inversiones extranjeras. Los ejemplos de Holanda o Irlanda son buena prueba de ello. Y la propia España, desde 1995, ha venido utilizando su sistema fiscal en una línea parecida, aunque muy centrada en la potenciación de las sociedades de tenencia de acciones o "holding" y de las adquisiciones exteriores de nuestros grandes grupos industriales o financieros.

Sin poder realizar ahora un análisis en detalle de qué deba entenderse por planificación fiscal internacional, sí interesa destacar siquiera que, en mi opinión, esta labor de evaluación del impacto de la fiscalidad en la rentabilidad de las inversiones internacionales, supone básicamente cinco opciones:

- a) En primer lugar, quien sea responsable de una planificación fiscal de esta naturaleza habrá de analizar el papel de la fiscalidad en las decisiones empresariales de ubicación de las actividades productivas. Vaya por delante que cuando hablamos de planificación fiscal internacional, deberíamos hablar mejor del componente fiscal en la planificación de las inversiones internacionales. En una inversión internacional o en la estructura internacional de un grupo empresarial, el aspecto fiscal ha de ser considerado como un factor más de rentabilidad. Este factor va a tener distinta importan-



cia en cada una de estas cinco opciones que ahora analizamos, pero raramente va a ser el único factor a tener en cuenta. Precisamente, en el caso de la localización de las actividades productivas básicas, el componente fiscal va a tener normalmente un papel secundario aunque no sea desdeñable. Una inversión de esta naturaleza va a depender de una compleja pluralidad de condiciones entre las cuales va a estar presente la fiscalidad sobre las rentas derivadas de esa inversión, acompañada de otros aspectos del propio régimen fiscal, como el aduanero, la formación de los recursos humanos disponibles, las facilidades de transporte y comunicaciones, el entorno político y legal del país, ...

Si bien la cuestión fiscal no suele resultar crucial en este punto, no es menos cierto que un país como Irlanda ha desarrollado durante los últimos años una política fiscal dirigida a atraer inversiones productivas y creadoras de empleo, de suerte que en el caso irlandés un impuesto sobre sociedades especialmente reducido ha resultado determinante de importantes inversiones procedentes sobre todo de multinacionales americanas en sectores como el informático o el farmacéutico. No obstante, aun en el caso de Irlanda, no es menos indudable que ese régimen fiscal por sí solo no hubiera tenido el éxito que Irlanda ha obtenido, debido, junto a esa fiscalidad, a las relaciones con Estados Unidos, el uso del inglés por unos recursos humanos cualificados, ...

- b) La planificación fiscal internacional adquiere mayor importancia cuando se trata de decidir acerca de la localización de los centros financieros y de servicios de los grupos internacionales. Obviamente, las estructuras financieras de las inversiones tienen siempre especial importancia. Sin embargo, a decir verdad, desde el punto de vista de la planificación fiscal internacional esta opción adquiere especial protagonismo por la mayor movilidad de los recursos financieros o de los centros de servicios lo que hace posible que en este caso el componente fiscal sí adquiera mayor relevancia.

Por esta razón, ciertas jurisdicciones o países se han esforzado por atraer los centros financieros y de servicios de los grupos internacionales, bien a través de entidades financieras especializadas y dotadas de un régimen fiscal específico bien por medio de los llamados centros de coordinación entre los que los establecidos al amparo del ordenamiento belga son especialmente conocidos.

No obstante, estas entidades y centros, especialmente estos centros de coordinación, han pasado a estar en el punto de mira de las medidas en contra de la competencia fiscal perjudicial razón por la cual es previsible un mayor control de sobre estas estructuras y de su presencia en los ordenamientos fiscales nacionales, al menos en el contexto europeo.

- c) En tercer lugar, una labor de planificación fiscal internacional deberá enfrentarse a la cuestión de la localización de los llamados intangibles. A su vez, estos intangibles deberán diferenciarse según se trate de intangibles comerciales, vinculados a productos o estructuras empresariales, o de intangibles industriales más vinculados a los resultados de los procesos de investigación y desarrollo de la compañía o del grupo.

De nuevo, el aspecto fiscal va a ser crucial en la decisión relativa a la ubicación de estos intangibles cuya especial movilidad puede dar lugar a formas de elusión fiscal lo cual hace que las medidas antielusión propias de la fiscalidad internacional muestren una especial sensibilidad en este campo. En todo caso, aun reconociendo la trascendencia de la fiscalidad en esta opción, no puede olvidarse la relevancia de otras cuestiones entre las cuales la protección legal de los derechos de propiedad intelectual e industrial es desde luego la de mayor significación.

- d) Por supuesto, tras las decisiones anteriores, la labor de planificación internacional de las inversiones, desde la perspectiva fiscal, deberá decidir la localización de las entida-

des de tenencia de las participaciones del grupo, bien a nivel global o bien respecto de áreas geográficas o divisiones funcionales determinadas. Nos hallamos ante las llamadas sociedades *holding* y, en definitiva, ante un capítulo de la planificación en el cual la mayoría de los Estados se ha lanzado durante los últimos años a la creación de regímenes específicos para estas entidades especialmente cuando se centran en la tenencia de participaciones en entidades no residentes. España, desde luego, no ha quedado atrás en este proceso, introduciendo en su ordenamiento fiscal las llamadas entidades de tenencia de valores extranjeros en la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades de 1995 y estableciendo luego con carácter general un sistema de exención para los dividendos y plusvalías de fuente extranjera en nuestro Derecho interno, en favor de cualesquiera sociedades residentes en España. En suma, España ha llegado a ser una jurisdicción especialmente favorable para las sociedades *holding* de grupos internacionales así como para las inversiones en el extranjero en general. De ahí, también que España deba estar especialmente atenta a la evolución de las medidas que internacionalmente se vayan favoreciendo en contra del uso inadecuado de este tipo de entidades mediante el uso abusivo de CDI.

- e) Finalmente, la planificación fiscal internacional ha de descansar necesariamente en una adecuada política de precios de transferencia. Aunque la práctica fiscal española continúa sin estar familiarizada con la problemática de la determinación de los precios de transferencia y los procedimientos dirigidos a evitar supuestos de doble imposición a resultas de los ajustes correspondientes, lo cierto es que esta materia va a tener una importancia creciente al menos hasta que, lamentablemente dentro de bastantes años, la Unión Europea y sus Estados miembros acepten la necesidad de buscar una solución verdaderamente multilateral a esta cuestión.

## 1.2. El papel de los CDI en la planificación fiscal internacional

Un CDI tiene como objetivo fundamental evitar una doble imposición sobre las rentas obtenidas por las personas o entidades residentes en cada uno de los Estados signatarios del convenio. En otras palabras, un CDI persigue evitar que un exceso de imposición sobre esas rentas obstaculice los flujos de inversiones. Y este objetivo se consigue mediante un acuerdo, en forma de convenio internacional bilateral, que trata esencialmente de distribuir o repartir los ámbitos de las potestades tributarias de los respectivos Estados, determinando qué hechos imposables pueden y deben ser gravados por cada uno de ellos.

Desde la perspectiva del ordenamiento español, un CDI es un tratado internacional que goza pues de la correspondiente supralegalidad que a los tratados internacionales confiere el artículo 96 de la Constitución española. Por lo tanto, un CDI forma parte imperativamente de nuestro ordenamiento jurídico sin que confiera derechos renunciables por los contribuyentes. Por el contrario, el CDI establece normativamente esa distribución de materias o hechos imposables entre las potestades tributarias de los dos Estados, al mismo tiempo que incorpora otras cláusulas generales de salvaguardia, como el principio de no discriminación, y crea mecanismos de cooperación entre las Administraciones tributarias.

España en sus convenios sigue, como es de sobra sabido, el modelo de convenio de la OCDE. De esta manera, esta modelo de convenio, y los comentarios que de una manera tan decisiva lo completan, adquieren un doble valor interpretativo en nuestro ordenamiento:

- a) Por una parte, desde la perspectiva del propio Convenio constitutivo de la OCDE, de 14 de diciembre de 1960, y a tenor de sus artículos 5.º y 6.º, el Modelo de Convenio es una recomendación con el valor de tal frente a los Estados miembros de la OCDE y signatarios de dicho convenio constitutivo, obligados por ello a seguir o tener en cuenta estas recomendaciones al negociar sus convenios bilaterales.
- b) Por otra parte, el Modelo de Convenio y sus comentarios tienen indudablemente el valor interpretativo que a los trabajos preparatorios de los tratados internacionales otorgan los artículos 31 a 33 del Convenio de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969. En con-



creto, el artículo 32 de este Convenio prevé que en la interpretación de los convenios se tengan en cuenta esos trabajos preparatorios, al mismo tiempo que su artículo 31 hace referencia a los acuerdos entre las partes relativos al tratado objeto de interpretación.

Pues bien, en la llamada planificación fiscal internacional, los CDI aparecen como un elemento absolutamente decisivo. Suponiendo ese acuerdo entre dos Estados una distribución entre ellos de los ámbitos de sus potestades tributarias respectivas, un CDI va a suponer esencialmente lo siguiente a los efectos que ahora nos importan:

- a) Una reducción de la tributación en cada Estado sobre los dividendos, intereses, cánones y plusvalías obtenidos en ese Estado, como Estado en este caso de la fuente, por personas o entidades residentes en el otro Estado.
- b) Una delimitación del concepto de establecimiento permanente, reduciendo los supuestos en los cuales una empresa residente en cualquiera de los Estados puede llegar a tener un establecimiento permanente en el otro Estado.
- c) El establecimiento de un sistema para eliminar la doble imposición entre ambos Estados.

De esta manera, un CDI ente dos Estados determinados se convierte de inmediato en un instrumento decisivo en cualquier planificación o inversión internacional. En términos generales, ese CDI va a permitir a los residentes de un Estado reducir su tributación en el otro Estado, en cuanto a los dividendos, intereses, cánones y ganancias de capital, así como en cuanto a las rentas empresariales puras que sólo van a quedar sometidas a tributación en el otro Estado cuando pueda entenderse con arreglo al CDI que un residente del primer Estado tiene en el otro un establecimiento permanente. Ahora bien, en términos generales, la red de convenios de un Estado puede ser una atractivo para la presencia en ese Estado de factores de producción de cualquier naturaleza. Y, asimismo, esa red de convenios, combinada con los propios regímenes favorables del Estado llamado a ser el de la residencia, puede favorecer especialmente la localización en ese Estado de actividades especialmente móviles, dentro de las opciones que hemos apuntado anteriormente. Así sucede en particular en el caso de las sociedades *holding* llamadas a ser residentes obviamente de Estados cuya red de CDI disminuye la carga fiscal que esas entidades soportan en los Estados de la fuente sobre sus dividendos y ganancias de capital.

## **2. LAS MEDIDAS ANTIELUSIÓN PROPIAS DE LOS CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN**

### **2.1. Los comentarios al artículo 1.º del Modelo de Convenio de la OCDE**

Como hemos apuntado antes, la red de convenios de un Estado resulta completamente decisiva en el tratamiento fiscal de sus inversiones en el exterior. Por este motivo, para los grupos multinacionales o para muchos operadores económicos puede resultar atractivo situar sus inversiones o determinadas actividades en un Estado, precisamente atendiendo a la red de convenios de ese Estado, llamado así a aparecer como Estado de residencia de las correspondientes entidades. Y por este mismo motivo, en el Derecho Fiscal Internacional ha existido siempre la preocupación por evitar que una entidad pueda beneficiarse de un CDI cuando ello iría en contra del espíritu de ese convenio y de las razones de política económica que justificaron su firma. Surge así en suma la problemática del abuso de convenio, del *treaty shopping* o del *improper use of de convention* según las distintas terminologías usadas para referirse a esta única realidad.

Esta preocupación ha estado siempre presente en los trabajos de la OCDE, concretamente en sus comentarios a distintos artículos del Modelo de Convenio, especialmente en los relati-



vos al artículo 1.º, así como en trabajos específicamente referidos a las *conduit companies* y *base companies*. Actualmente, además, estos esfuerzos de la OCDE han recibido un notable impulso y actualización, por medio del Documento publicado el pasado 2 de octubre de 2001, como borrador de los cambios que el Comité Fiscal de la OCDE debería aprobar en 2002 actualizando los comentarios al Modelo de Convenio así como este mismo. En concreto, este documento deberá suponer un cambio radical de los comentarios al artículo 1.º del Modelo de Convenio, en la línea de hacer más operativas las medidas antielusión contra el uso abusivo o inadecuado de un CDI.

Los párrafos 7 y siguientes de los comentarios al artículo 1.º del Modelo de Convenio estaban ya dedicados al *improper use of the convention* partiendo de la necesidad de evitar una combinación inadecuada de las ventajas fiscales del ordenamiento de un Estado con los derechos o *treaty benefits* de su red de convenios. En particular, los comentarios señalaban a aquellas entidades creadas con el propósito casi exclusivo de beneficiarse de una red de convenios, incluso mediante cambios de residencia.

De esta manera, el párrafo 10 aludía ya a las medidas antielusión presentes en el Modelo de Convenio y en concreto a la cláusula de beneficiario efectivo contenida en los artículos 10, 11 y 12, en relación con dividendos, intereses y cánones, así como a la norma del artículo 17.2 respecto de las sociedades de artistas y deportistas.

Pues bien, el documento al que hemos hecho referencia del pasado 2 de octubre añade dos párrafos nuevos como 10.1 y 10.2 para sugerir el posible uso en este terreno de dos instrumentos ya previstos en el Modelo de Convenio. En primer lugar, se alude a la posibilidad de cuestionar la residencia misma de las sociedades fruto del *treaty shopping* usando del artículo 4.º y de la noción de sede de dirección efectiva (*effective place of management*), es decir, cuestionando que esas entidades tengan realmente esa sede en el país de su aparente residencia. Por otra parte, se apunta a la posible existencia de un establecimiento permanente de la sociedad matriz en el Estado de residencia de las sociedades filiales de este tipo.

A continuación, los nuevos comentarios del Modelo de Convenio se centran en las formas más habituales de entidades usadas en abuso de convenio, es decir, las llamadas *conduit companies* y *base companies*. Recordemos que de acuerdo con los propios informes de la OCDE acerca de estos tipos de entidades, las llamadas *base companies* son entidades constituidas desde la perspectiva de sus socios y con el fin de remansar rentas en una jurisdicción favorable evitando su tributación en el Estado de residencia último. Desde siempre, los Estados han tratado de luchar contra estas entidades por medio de medidas unilaterales y fundamentalmente a través de la llamada transparencia fiscal internacional. Las *conduit companies* miran hacia el Estado de la fuente y tratan de obtener los beneficios de una red de convenios en cuanto a la reducción de los impuestos que gravan en ese Estado los dividendos, intereses, cánones o ganancias de capital, frente a la mayor tributación que soportaría el titular real o último de esas rentas de no mediar esa sociedad constituida para aprovechar inadecuadamente de una determinada red de convenios. Las medidas antielusión en los CDI han pensado tradicionalmente sobre todo en este tipo de formas de abuso de convenio.

Los nuevos comentarios que ahora se proponen parten obviamente del modelo norteamericano puesto que ciertamente son los CDI de la red de los Estados Unidos aquellos que han venido recogiendo cláusulas antiabuso más completas. Los nuevos comentarios parten de las técnicas ya conocidas y concretamente de las tres siguientes:

- a) *Look through provision*: que atiende preferentemente a la propiedad de la compañía por parte de personas o entidades no residentes en el Estado de residencia de aquella. Esta cláusula sería especialmente adecuada en tratados con Estados con regímenes fiscales de reducida tributación o respecto de entidades sin sustancia económica. Por supuesto, la OCDE se muestra ya preocupada en este caso por salvar aquellas situaciones en las que la entidad perjudicada por una norma de este tipo mereciera en realidad beneficiarse del CDI. De esta forma se ponen de manifiesto ya dos preocupaciones que van a ser constantes en estos nuevos comentarios: la mayor importancia del análisis desde la perspectiva de la sustancia económica de la entidad o de las razones económicas válidas de su existen-



cia, así como la preocupación por evitar que estas cláusulas antielusión puedan llegar a suponer una injustificada inaplicación de un CDI frente a entidades que se han creado por tales razones económicas.

- b) *Subject to tax approach*: que aparecería combinada con la anterior para excluir de la aplicación de un CDI a entidades controladas por no residentes respecto de rentas no sujetas a una tributación efectiva en el Estado de residencia de la compañía.
- c) *The channel approach*: que tiende a la función de la compañía como canal para conducir rentas desde el Estado de la fuente que realiza este control hacia un Estado de residencia último, eliminando esta cláusula los beneficios del CDI que se pretende aplicar por la entidad interpuesta. Los pactos y la financiación de la "conduit company" resultan decisivos para esta tarea.

Como ya he anticipado, los nuevos comentarios de la OCDE insisten en su preocupación por evitar un efecto demasiado expansivo de estas normas y en su deseo de contrarrestarlas así con *bona fide provisions*. Para ello, se recomienda atender a los motivos económicos válidos y permitir a la entidad que acredite en su caso que no se ha constituido con el propósito principal de beneficiarse de un CDI. Igualmente, deberá tenerse en cuenta la actividad económica llevada a cabo por la entidad así como la carga fiscal soportada en el Estado de la residencia comparada además con la carga fiscal y los derechos derivados de un CDI a que esa entidad hubiera tenido derecho de ser residente en el Estado al que finalmente corresponderían esas rentas. Igualmente, se recomienda atender al carácter cotizado o no de sus acciones.

En este esquema, la influencia del modelo de Estados Unidos es especialmente evidente en el nuevo párrafo 20 de los comentarios al artículo 1.º del Modelo de Convenio. En pocas palabras, lo que este párrafo recomienda es la incorporación de una cláusula general de limitación de beneficios a los convenios bilaterales, cláusula cuya redacción se toma de las *LOB provisions* usualmente incluidas en los Convenios firmados por los Estados Unidos. Baste decir, pues, que esa cláusula descansa en la noción de *qualified person*, concepto que es aplicable a personas físicas, sociedades cotizadas o sociedades controladas por los anteriores. De esta manera, el CDI será de aplicación no simplemente a las personas residentes en uno u otro Estado sino a las personas residentes que además sean una *qualified person*. Por supuesto, además de los anteriores, podrá sostener la aplicación de un CDI una persona residente que desarrolle en ese Estado una actividad económica o lo haga en el Estado de la fuente, en los términos del párrafo tercero de la cláusula propuesta en los nuevos comentarios.

Los nuevos comentarios al artículo 1.º terminan con un nuevo párrafo 21, destinado específicamente a los llamados *preferential tax regimes*, es decir, al análisis de las consecuencias que en la aplicación de un CDI tiene la existencia o aparición de regímenes de baja imposición para ciertas personas o entidades. Precisamente, para estos regímenes, este párrafo recupera el llamado *exclusion approach*. A estos efectos, se proponen varias posibles normas a incluir en convenios bilaterales, basadas siempre en la idea de excluir del campo de aplicación del CDI rentas sometidas en uno de los Estados a un régimen de baja imposición. No obstante, los comentarios combinan la idea de esta baja imposición con dos elementos adicionales como son la ausencia de sustancia económica para desarrollar las actividades que dan origen a esas rentas y, especialmente, la ausencia de un intercambio efectivo de información. En todo caso, para ciertas rentas, especialmente intereses, dividendos y cánones, se propone una norma de exclusión más amplia que atiende al mero propósito fundamental de beneficiarse del convenio y la ausencia de razones económicas válidas. Igualmente, por último, se da un tratamiento específico a la posible protección frente a cambios de la legislación interna de uno de los Estados que después de la firma de un CDI supongan un desequilibrio en el esquema de distribución de las potestades tributarias que el CDI significó entre los dos Estados signatarios.

## 2.2. Los nuevos comentarios a los artículos 10, 11 y 12 del Modelo de Convenio de la OCDE

El documento de la OCDE, del pasado 2 de octubre, supone también la aparición de nuevos comentarios a los artículos 10, 11 y 12, en esta misma línea de evitar la utilización abusiva de

un CDI. Obviamente, estamos en el terreno propio de las *conduit companies* al tratarse de las rentas sobre las que típicamente se proyecta la tributación en la fuente. Por lo tanto, las normas antiabuso han de tener presente sobre todo la utilización de sociedades instrumentales que sean un mero vehículo para eludir o minimizar la tributación en la fuente sobre estas rentas, a lo que incluso ya se alude en los comentarios al artículo 1.º.

En el terreno de estos artículos 10, 11 y 12, relativos, como es sabido, a dividendos, intereses y cánones, los nuevos comentarios aluden a dos cuestiones distintas:

- a) En el caso del artículo 10, un nuevo párrafo 32.1 alude explícitamente a la cuestión de la afectación artificiosa de participaciones sociales a establecimientos permanentes para eludir la tributación en la fuente sobre aquellos, cambiando la naturaleza de estas rentas cuando se satisfacen a la casa central por ese establecimiento. En este sentido, se recuerda que un establecimiento permanente ha de suponer el desarrollo de una verdadera actividad económica sin perjuicio de que además las Administraciones tributarias puedan comprobar la verdadera afectación de esas participaciones.
- b) Por otra parte, y esto es común a los tres artículos, los nuevos comentarios inciden en el significado de la cláusula de beneficiario efectivo. Ahora bien, esta exigencia de que el destinatario de estas rentas sea su beneficiario efectivo, para la aplicación de estos preceptos de un CDI, ha constituido una norma clásica antielusión específicamente ceñida a las rentas de esta naturaleza. Por ello aludiremos luego a esta cláusula y a los nuevos comentarios del Modelo de Convenio.

### **2.3. Limitaciones a la aplicación del método de exención**

El elenco de medidas antielusión concebidas en estos nuevos comentarios al Modelo de Convenio de la OCDE se completan con una limitación propuesta a la aplicación del método de exención, en relación con el artículo 23 del Modelo de Convenio. En suma, la OCDE entiende que el método de exención en el Estado de residencia puede tener como justificación evitar la doble imposición teniendo en cuenta la tributación en el Estado de la fuente. Por ello, concretamente en el caso de dividendos e intereses, un régimen preferencial en el Estado de la fuente implantado después de la firma del CDI, podría ser razón para que el Estado de residencia alterara el método de exención por un método de imputación.

### **2.4. Las cláusulas antielusión en los CDI de España**

Los CDI firmados por España han venido dando escasa atención a las cláusulas antielusión de carácter general, a pesar de la filosofía que ha inspirado tradicionalmente esos convenios, bajo la cual España aparecía como un país receptor de capitales y de tecnología cuya tributación internacional estaría centrada en los dividendos, intereses y cánones pagados al exterior.

Simplificando, los CDI españoles pueden clasificarse en tres grandes grupos a estos efectos:

- a) En primer lugar, sin duda encontramos el CDI con Estados Unidos. Este convenio sigue el modelo americano en este campo y en consecuencia su artículo 17 incluye una cláusula de limitación de beneficios sin parangón en otros convenios firmados por España. De forma parecida a la recogida en la cláusula de limitación de beneficios cuya incorporación al Modelo de CDI de recomienda ahora por la OCDE, el artículo 17 del CDI con Estados Unidos parte de la reducción del campo de las personas o entidades residentes en un Estado que van a tener derecho a la aplicación del convenio. Únicamente, pues, las personas físicas, las sociedades cotizadas o las entidades dependientes de las anteriores, así como las que desarrollen efectivamente una actividad empresarial en el Estado de su residencia, van a poder invocar la aplicación del convenio. Junto a este principio, se incluye una cláusula ge-



neral de buena fe, de forma que entidades no comprendidas en las categorías anteriores podrán invocar el convenio cuando prueben ante la Administración tributaria que su constitución o existencia no va dirigida principalmente a disfrutar del CDI.

- b) El CDI con Luxemburgo, por su parte, contiene en su Protocolo una cláusula antielusión realmente peculiar que, como es sabido, ha dado lugar a importantes problemas de aplicación. El convenio no se aplica a determinadas sociedades *holding* de Derecho luxemburgués. Tampoco se aplica a las rentas que un residente en España obtenga de acciones u otros títulos de sociedades similares a tales entidades *holding* ni al patrimonio representado por acciones u otros títulos de participación en el capital de tales sociedades.
- c) Finalmente, algunos convenios contienen cláusulas antielusión del modelo *look through provisión*. Es decir, al menos respecto de ciertas rentas, se excluyen de la aplicación del CDI ciertas entidades controladas por no residentes, salvo que desarrollen una verdadera actividad empresarial en el Estado de la residencia o prueben que su constitución no obedece al propósito de invocar el CDI sino a motivos económicos válidos. En este sentido podemos encontrar este tipo de cláusulas en los Convenios con Israel (apartado tercero del Protocolo), Cuba (apartado 8 del protocolo), Portugal (apartado tercero del Protocolo), Noruega (apartado IV del Protocolo) y Rusia (apartado V del Protocolo).

Normas antielusión peculiares aparecen, por último, también en algunos convenios. Así sucede en el CDI con Noruega, artículo 15 respecto de la subcontratación de mano de obra, en el CDI con Francia, artículo 6.5, respecto de sociedades inmobiliarias, o en este mismo sentido y precepto, en el CDI con México.

## 2.5. La cláusula de beneficiario efectivo

Como ya hemos advertido, al hilo de los nuevos comentarios al Modelo de Convenio de la OCDE, la llamada cláusula de beneficiario efectivo ha constituido siempre una medida antielusión presente en los CDI y, en particular, en la mayoría de los convenios firmados por España. No obstante, los límites de esta norma distan de estar claros y la experiencia de su aplicación en España es realmente escasa.

Antes de nada, hemos de tener en cuenta que la cláusula de beneficiario efectivo tiene una perspectiva distinta en el Derecho anglosajón y en aquellos ordenamientos como el español que desconocen la distinción entre propiedad plena y *beneficial ownership*. Por esta razón, la propia redacción de la cláusula varía. Así, el Modelo de CDI, que responde a la tradición anglosajona, habla hoy de dividendos, intereses y cánones percibidos por quien es *beneficial owner* de tales rentas. En los convenios españoles, conforme a otra tradición, no se alude a una forma de propiedad sobre esas rentas sino al hecho de que su preceptor sea su beneficiario efectivo.

A partir de aquí, la gran discusión teórica ha versado acerca del alcance de esa expresión y concretamente si la misma atendería a una noción económica pura que permitiría incluso una especie de levantamiento del velo de ciertas entidades para determinar quien es el beneficiario económico último de las rentas obtenidas por aquéllas. A la vista de los comentarios de la OCDE y de la propia expresión utilizada, no parece que sea ese el alcance de la cláusula que atendería más a las características de las relaciones contractuales entre las partes que a la realidad económica subyacente, sin ninguna pretensión de levantamiento del velo. Ello es más cierto porque, aunque las cláusulas generales *anti conduit companies* y la de beneficiario efectivo se sitúan en el mismo terreno, responden a pretensiones diferentes, siendo aquellas las que delimitan los supuestos de esa especie de levantamiento del velo y la de beneficiario efectivo la que atiende al título jurídico en virtud del cual el preceptor de la renta la obtiene.

En esta línea, los comentarios de la OCDE ceñían la aplicación de la cláusula a aquellos supuestos en los cuales el preceptor de la renta actuase como un puro agente o *nominee* del *beneficial owner*, lo que aproxima la cláusula al terreno de los *trusts* y figuras similares del Derecho anglosajón.

Los comentarios ahora propuestos tratan de ampliar el ámbito de esta norma, ligándola a la idea de las *conduit companies* de forma que una entidad no podría invocar un CDI cuando actuase como una pura intermediaria entre el Estado de la fuente y un tercero que fuese quien obtuviese realmente esa renta. En particular, esa entidad intermedia o interpuesta no podría ser considerada como beneficiaria efectiva si, a pesar de su titularidad formal, tuviese una limitada o estrecha capacidad o poder de actuación lo cual la convirtiera en un mero administrador o fiduciario actuando por cuenta de un tercero. No obstante, a pesar de la ampliación del ámbito de la norma que esta redacción supone, no parece que la misma permita atender al beneficiario económico último de rentas obtenidas por sociedades con autonomía y sustancia. La ampliación del ámbito de la norma lleva esta más allá del campo de los agentes o *nominees* pero situándola siempre sobre las condiciones en las que la renta se percibe y no sobre los intereses económicos subyacentes a la propiedad de la entidad perceptora.

Recordemos, finalmente, que en la práctica tributaria española la cláusula de beneficiario efectivo ha tenido una aplicación escasa. Buena prueba de ello es incluso la Resolución del TEAC de 22 de septiembre de 2000 (R.G. 6294/96; R.S. 974-96), relativa al pago de derechos de autor por la Sociedad General de Autores de España. En esta resolución, el TEAC niega la posibilidad de que entidades de gestión de derechos de autor de otros países puedan invocar los Convenios de Doble Imposición de los Estados de su residencia, por entender que tales entidades no son realmente las preceptoras de esos derechos que corresponden a los autores titulares en última instancia de los mismos. El TEAC basa sin embargo su criterio en esta mera circunstancia, sin aludir al significado en este mismo campo de la cláusula que analizamos.

## 2.6. Otras medidas

El Modelo de Convenio de la OCDE contiene por último dos medidas antielusión junto a las anteriores. En primer lugar, el propio artículo 9 del Modelo de Convenio, al tratar el problema de las operaciones entre partes vinculadas y los precios de transferencia, no hace sino recoger una especialísima medida antielusión, permitiendo a las Administraciones tributarias corregir la valoración dada por las partes en estas operaciones para reconstruir así la situación que se hubiera dado de no haber existido esa vinculación. No obstante, la problemática de los precios de transferencia responde a unos esquemas muy específicos que desbordan el marco de esta comunicación.

Verdadera cláusula antielusión es la recogida en cambio en el artículo 17.2 del Modelo de Convenio. Como es sabido, este apartado permite al Estado en cuyo territorio se desarrolla la actuación de un artista o deportista, gravar tales rentas aunque éstas correspondan legalmente a una sociedad o un tercero en cuya sede tales rentas deberían calificarse de rentas empresariales. En suma, la norma levanta el velo de esa sociedad y atiende a la naturaleza última de la renta, como renta de una actividad artística o deportiva, a fin de preservar precisamente la tributación en la fuente de esa renta, con independencia de que el artista o deportista no aparezca contratando su actuación y esa contratación se lleve a cabo a través de una entidad o un tercero.

## 3. LAS NORMAS GENERALES ANTELUSIÓN DEL DERECHO INTERNO Y EL ABUSO DE CONVENIO

Si bien en esta comunicación nos estamos refiriendo específicamente a las normas antiabuso o antielusión contenidas en los CDI, hemos de hacer una referencia final a la convivencia de tales normas convenidas con las cláusulas antielusión de cada ordenamiento interno y, en nuestro caso, las propias del ordenamiento tributario español.

Los propios comentarios al artículo 1.º del Modelo de Convenio reflejan esta convivencia en sus párrafos 22 y siguientes, aludiendo a las cláusulas generales antiabuso propias del Derecho

anglosajón, resumidas en el principio *substance over form*<sup>7</sup> y en las normas de transparencia tipo *sub part F*. Tras aludir a las discrepancias doctrinales y entre los Estados de la OCDE acerca del alcance que pueden tener este tipo de normas cuando afectan a la aplicación de un CDI, los Comentarios admiten que tales normas son aplicables para decidir a su vez la aplicación de un CDI, sin necesidad de que éste último lo haya previsto o admitido expresamente. Esta afirmación es incluso válida a los efectos de evitar la elusión fiscal por medio de *base companies* o *conduit companies*. No obstante, la aplicación de esas normas nunca debe suponer una inaplicación encubierta de un CDI; es decir, esas normas nunca deben ser instrumento que permita a un Estado incumplir sus obligaciones de acuerdo con un CDI. En particular, terminan señalando los comentarios, la ausencia de doble imposición, como base del espíritu de un CDI, debe mantenerse y ello debe ser así en particular cuando una sociedad desarrolla una actividad económica real o con verdadera sustancia en el entorno económico propio del Estado de su residencia.

Los normas generales antielusión del Derecho tributario español son las contenidas en los artículo 24, 25 y 28.2 de la LGT. Estas dos últimas no presentan, inicialmente, ningún problema de compatibilidad con un CDI, al limitarse a recoger principios generales de cualquier ordenamiento tributario, principios vinculados a la idea de la coherencia entre el tratamiento de un negocio jurídico y la verdadera naturaleza de los negocios realizados entre las partes. Estas no pueden pretender que prevalezcan frente a la Administración tributaria apariencias creadas por ellas con el único o primordial fin de reducir su carga fiscal. En consecuencia, la Administración tributaria va a calificar los negocios con arreglo a su verdadera naturaleza jurídica, con independencia de la denominación que las partes les hayan atribuido. Igualmente, la Administración va a atender a los negocios o relaciones jurídicas realmente existentes, en caso de cualquier forma de simulación en la que las partes hayan incurrido.

Si los artículos 25 y 28.2 de la LGT no presentan especiales dificultades a la hora de su aplicación en relación con la de un CDI, el artículo 24 de la LGT, que recoge el tratamiento del fraude de ley en materia tributaria, si ofrece alguna peculiaridad. El fraude de ley tributario supone un intento de corregir situaciones límite en las que la integridad del ordenamiento tributario plantea un problema cuya solución exige una técnica de aplicación de dicho ordenamiento distinta de la ordinaria resultante de las reglas comunes de interpretación jurídica, del principio de calificación o del tratamiento de la simulación. En tal caso, el fraude de ley surgiría cuando el contribuyente realice actos o negocios al amparo del texto de una norma, eludiendo la aplicación de otra, en contra de los principios inspiradores del ordenamiento tributario, sin que por supuesto la primera norma o norma de cobertura de amparo suficiente a la pretensión del contribuyente. Como es sabido, por otra parte, la declaración de la existencia de fraude de ley exige en el Derecho tributario español, la tramitación y resolución de un expediente específico que acarrea la exclusión de cualquier sanción, sin perjuicio de los intereses de demora indemnizatorios que procedan.

La declaración de fraude de ley es compatible desde luego con la aplicación de un CDI, de suerte que la Administración tributaria podría declarar aquél para corregir o impedir la aplicación de un CDI. No obstante, esta técnica debe aplicarse de forma que no signifique nunca la indebida inaplicación del CDI. Por ello, cuando el convenio sirve de norma de cobertura, la declaración de fraude de ley exigirá tener en cuenta la naturaleza de esa norma, aceptando el reparto de competencias fiscales que dicha norma implica y que la Administración española no puede desconocer. De este modo, siendo de aplicación realmente un CDI, difícilmente podrá justificarse por la Administración la insuficiencia de su cobertura, en sede del artículo 24 de la LGT. Mucho menos podrá la Administración acudir a esta figura para suplir la inexistencia en el CDI de las oportunas cláusulas antielusión en los términos que precisamente hemos analizado en esta comunicación. Es decir, la figura del fraude de ley no puede servir para que uno de los Estados contratantes introduzca unilateralmente en un CDI las cláusulas antielusión que sólo el propio CDI pudo bilateralmente recoger.

Por esta misma razón, entiendo que es incompatible en particular con un CDI la técnica llamada del levantamiento del velo corporativo. En general, esta técnica es difícilmente compaginable con el ordenamiento tributario en el cual ese levantamiento se lleva a cabo a través de construcciones normativas concretas como la transparencia fiscal o la consolidación de los grupos de sociedades. Fuera de éstas figuras, no cabe una técnica como la del levantamiento del velo para desconocer la existencia de una persona jurídica. Lo mismo sucede respecto de un CDI, cuando la fiscalidad inter-

nacional conoce cláusulas antielusión a través de las que en su caso se realiza esta lucha contra la utilización abusiva de la persona jurídica, en cuya ausencia, entiendo, no cabe utilizar cláusulas más generales para impedir la aplicación de un CDI.

#### 4. CONCLUSIONES

La evolución del Derecho tributario internacional viene teniendo muy presente la necesidad de evitar la elusión fiscal. Por supuesto, este objetivo es servido de formas muy diferentes: intercambio de información ente las Administraciones tributarias, cooperación entre éstas en la inspección, proscripción de regímenes tributarios preferenciales, normas sobre residencia fiscal, ...

En el caso de los CDI, desde siempre ha sido objeto de atención el llamado en la literatura española abuso de convenio, que responde a la idea anglosajona del *treaty shopping* o *improper use of the convention*. Y asimismo desde siempre, este abuso de convenio se ha vinculado preferentemente a la utilización de *base companies* o *conduit companies*. De acuerdo con los criterios de la OCDE, estas sociedades participan de la finalidad común de pretender la aplicación de la red de convenios del Estado de su residencia, sin que existan razones económicas que justifiquen esa aplicación. En el caso de las *base companies* se trataría de eludir la tributación en el Estado de residencia de los socios; en el supuesto de las denominadas *conduit companies*, la red de convenios se opone para reducir la tributación de las correspondientes rentas en los Estados de la fuente de las mismas.

La OCDE dedicó ya sendos informes a estas compañías constituidas para pretender inadecuadamente la aplicación de un CDI. Tales informes datan de 1986. Sin embargo, la OCDE ha dado un salto cualitativo importante con su último documento de propuesta de modificación del Modelo de Convenio para 2002, al incluir entre los cambios propuestos importantes reformas de los Comentaríos al artículo 1.º.

Este artículo, relativo al propio ámbito de aplicación del CDI y basado en la idea de residencia en uno de los Estados signatarios, debería así completarse, a juicio de la OCDE, con normas antielusión dirigidas específicamente a evitar que se beneficien de un CDI entidades constituidas con este exclusivo propósito. Característica común de las propuestas de la OCDE es la de vincular estas normas o cláusulas antielusión a la ausencia de motivos económicos válidos, situados en el desarrollo de una verdadera actividad económica, respecto de tales entidades constituidas en abuso de convenio. Novedad, por otra parte, importante es la aproximación de estas propuestas a la cláusulas generales de limitación de beneficios, típicas de la tradición anglosajona y de las que es buen, aunque escueto ejemplo, el artículo 17 del CDI con Estados Unidos.

Por supuesto, estas novedades son compatibles con la utilización de las normas del ordenamiento interno y, en particular, con la de los artículos 24, 25 y 28.2 de la LGT. La aplicación de estas normas internas antielusión ha de hacerse sin detrimento de la integridad de un CDI y sin que puedan reemplazar a las cláusulas antielusión que podrían haber figurado en ese CDI. Por último, la aplicación de estas normas del ordenamiento interno presenta dificultades específicas en el terreno de la fiscalidad internacional, dificultades que se añaden a las que la práctica de esa aplicación ha puesto ya de manifiesto en el terreno puramente doméstico. Como es sabido, resulta difícil precisar los límites en nuestro ordenamiento entre la economía de opción lícita y la elusión fiscal. Por este motivo, el propio ordenamiento interno debería ser permeable a la experiencia comparada e internacional, especialmente para ayudar a nuestra vacilante jurisprudencia en la tarea de construir con la suficiente seguridad jurídica una noción general de elusión fiscal más allá de las normas de calificación y simulación y sin la estrechez conceptual del fraude de ley. Sin duda, como ya ha sucedido en algunos casos, el ordenamiento interno podría recoger la idea de los motivos económicos válidos



---

como justificante de las pretensiones del contribuyente. La Administración podría así desconocer los efectos pretendidos por negocios realizados artificialmente con el único o esencial motivo de obtener una ventaja fiscal. Por el contrario, el contribuyente tendría la seguridad del respeto debido a sus pretensiones basadas en motivos económicos válidos para configurar así sus relaciones económicas de la forma fiscalmente más conveniente.



**DOCUMENTOS DE TRABAJO EDITADOS POR EL  
INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES**

**2000**

- 1/00 Ciudadanos, contribuyentes y expertos: Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 1999.  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria.
- 2/00 Los costes de cumplimiento en el IRPF 1998.  
*Autores:* M.<sup>a</sup> Luisa Delgado, Consuelo Díaz y Fernando Prats.
- 3/00 La imposición sobre hidrocarburos en España y en la Unión Europea.  
*Autores:* Valentín Edo Hernández y Javier Rodríguez Luengo.

**2001**

- 1/01 Régimen fiscal de los seguros de vida individuales.  
*Autor:* Ángel Esteban Paúl.
- 2/01 Ciudadanos, contribuyentes y expertos: Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 2000.  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria.
- 3/01 Inversiones españolas en el exterior. Medidas para evitar la doble imposición internacional en el Impuesto sobre Sociedades.  
*Autora:* Amelia Maroto Sáez.
- 4/01 Ejercicios sobre competencia fiscal perjudicial en el seno de la Unión Europea y de la OCDE: Semejanzas y diferencias.  
*Autora:* Ascensión Maldonado García-Verdugo.
- 5/01 Procesos de coordinación e integración de las Administraciones Tributarias y Aduaneras. Situación en los países iberoamericanos y propuestas de futuro.  
*Autores:* Fernando Díaz Yubero y Raúl Junquera Valera.
- 6/01 La fiscalidad del comercio electrónico. Imposición directa.  
*Autor:* José Antonio Rodríguez Ondarza.
- 7/01 Breve curso de introducción a la programación en Stata (6.0).  
*Autor:* Sergi Jiménez-Martín.
- 8/01 Jurisprudencia del Tribunal de Luxemburgo e Impuesto sobre Sociedades.  
*Autor:* Juan López Rodríguez.
- 9/01 Los convenios y tratados internacionales en materia de doble imposición.  
*Autor:* José Antonio Bustos Buiza.
- 10/01 El consumo familiar de bienes y servicios públicos en España.  
*Autor:* Subdirección General de Estudios Presupuestarios y del Gasto Público.
- 11/01 Fiscalidad de las transferencias de tecnología y jurisprudencia.  
*Autor:* Néstor Carmona Fernández.
- 12/01 Tributación de la entidad de tenencia de valores extranjeros española y de sus socios.  
*Autora:* Silvia López Ribas.
- 13/01 El profesor Flores de Lemus y los estudios de Hacienda Pública en España.  
*Autora:* María José Aracil Fernández.
- 14/01 La nueva Ley General Tributaria: marco de aplicación de los tributos.  
*Autor:* Javier Martín Fernández.
- 15/01 Principios jurídico-fiscales de la reforma del impuesto sobre la renta.  
*Autor:* José Manuel Tejerizo López.
- 16/01 Tendencias actuales en materia de intercambio de información entre Administraciones Tributarias.  
*Autor:* José Manuel Calderón Carrero.
- 17/01 El papel del profesor Fuentes Quintana en el avance de los estudios de Hacienda Pública en España.  
*Autora:* María José Aracil Fernández.
- 18/01 Regímenes especiales de tributación para las pequeñas y medianas empresas en América Latina.  
*Autores:* Raúl Félix Junquera Varela y Joaquín Pérez Huete.
- 19/01 Principios, derechos y garantías constitucionales del régimen sancionador tributario.  
*Autores:* Varios autores.
- 20/01 Directiva sobre fiscalidad del ahorro. Estado del debate.  
*Autor:* Francisco José Delmas González.
- 21/01 Régimen Jurídico de las consultas tributarias en derecho español y comparado.  
*Autor:* Francisco D. Adame Martínez.
- 22/01 Medidas antielusión fiscal.  
*Autor:* Eduardo Sanz Gadea.

- 23/01 La incidencia de la reforma del Impuesto sobre Sociedades según el tamaño de la empresa.  
*Autores:* Antonio Martínez Arias, Elena Fernández Rodríguez y Santiago Álvarez García.
- 24/01 La asistencia mutua en materia de recaudación tributaria.  
*Autor:* Francisco Alfredo García Prats.
- 25/01 El impacto de la reforma del IRPF en la presión fiscal indirecta. (Los costes de cumplimiento en el IRPF 1998 y 1999).  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria.

## 2002

- 1/02 Nueva posición de la OCDE en materia de paraísos fiscales.  
*Autora:* Ascensión Maldonado García-Verdugo.
- 2/02 La tributación de las ganancias de capital en el IRPF: de dónde venimos y hacia dónde vamos.  
*Autor:* Fernando Rodrigo Sauco.
- 3/02 A tax administration for a considered action at the crossroads of time.  
*Autora:* M.<sup>a</sup> Amparo Grau Ruiz.
- 4/02 Algunas consideraciones en torno a la interrelación entre los convenios de doble imposición y el derecho comunitario Europeo: ¿Hacia la "comunitarización" de los CDIs?  
*Autor:* José Manuel Calderón Carrero.
- 5/02 La modificación del modelo de convenio de la OCDE para evitar la doble imposición internacional y prevenir la evasión fiscal. Interpretación y novedades de la versión del año 2000: la eliminación del artículo 14 sobre la tributación de los Servicios profesionales independientes y el remozado trato fiscal a las *partnerships*.  
*Autor:* Fernando Serrano Antón.
- 6/02 Los convenios para evitar la doble imposición: análisis de sus ventajas e inconvenientes.  
*Autores:* José María Vallejo Chamorro y Manuel Gutiérrez Lousa.
- 7/02 La Ley General de Estabilidad Presupuestaria y el procedimiento de aprobación de los presupuestos.  
*Autor:* Andrés Jiménez Díaz.
- 8/02 IRPF y familia en España: Reflexiones ante la reforma.  
*Autor:* Francisco J. Fernández Cabanillas.
- 9/02 Novedades en el Impuesto sobre Sociedades en el año 2002.  
*Autor:* Manuel Santolaya Blay.
- 10/02 Un apunte sobre la fiscalidad en el comercio electrónico.  
*Autora:* Amparo de Lara Pérez.
- 11/02 I Jornada metodológica "Jaime García Añoveros" sobre la metodología académica y la enseñanza del Derecho financiero y tributario.  
*Autores:* Pedro Herrera Molina y Pablo Chico de la Cámara (coord.).
- 12/02 Estimación del capital público, capital privado y capital humano para la UE-15.  
*Autoras:* M.<sup>a</sup> Jesús Delgado Rodríguez e Inmaculada Álvarez Ayuso.
- 13/02 Líneas de Reforma del Impuesto de Sociedades en el contexto de la Unión Europea.  
*Autores:* Santiago Álvarez García y Desiderio Romero Jordán.
- 14/02 Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 2001.  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria. Instituto de Estudios Fiscales.
- 15/02 Las medidas antielusión en los convenios de doble imposición y en la Fiscalidad internacional.  
*Autor:* Abelardo Delgado Pacheco.