

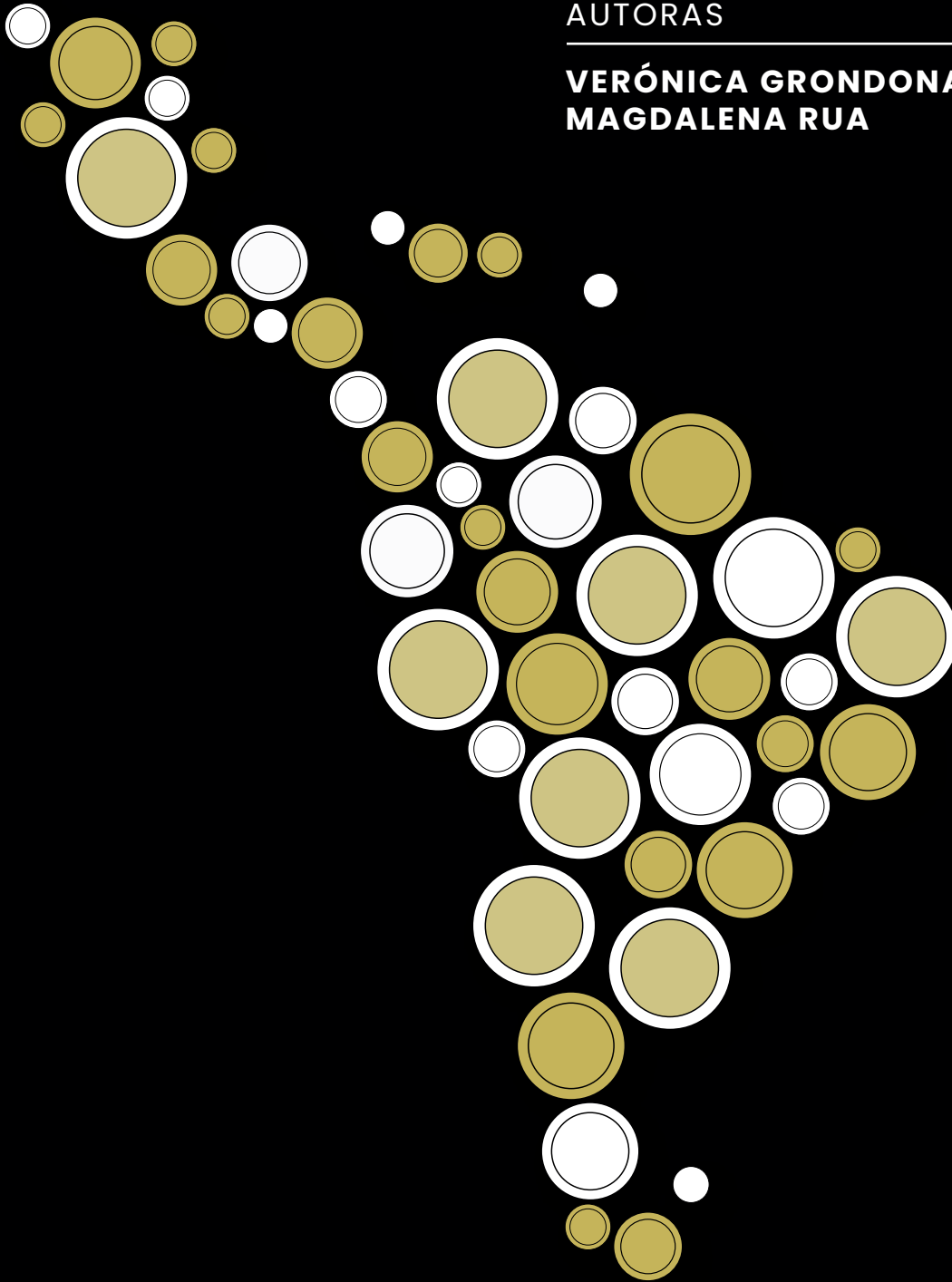
DOCUMENTO DE TRABAJO

DEPARTAMENTO ECONOMÍA POLÍTICA

CENTRO CULTURAL DE LA COOPERACIÓN FLOREAL GORINI

AUTORAS

VERÓNICA GRONDONA
MAGDALENA RUA



**LOS DESAFÍOS DE LA FISCALIDAD
INTERNACIONAL Y SUS INTERCONEXIONES
CON OTRAS PROBLEMÁTICAS**





Documentos de Trabajo

Departamento de Economía Política del Centro Cultural de la Cooperación

Primavera 2025

Coordinador: Martin Burgos

Asistente: Genaro Grasso

Responsables de área:

Marcelo Bruchanski (Finanzas)

Antonella Gervagi (Economía digital)

Ignacio Sabbatella (Ambiente y recursos naturales)

Verónica Grondona (Fiscal)

Anahí Rampinini (Sistema productivo)

Documentos ya publicados:

Criptomonedas y sistema bancario: tensiones y desafíos regulatorios.

Cecilia Allami, Juan Garriga, Martin Burgos

Acuerdos de libre comercio y digitalización: desregulación, privatización y desigualdad en las plataformas digitales

Sofía Scasserra

Mercado de carbono en Argentina

Ana Laura Jaruf

Plataformas digitales y derechos laborales en América Latina: marcos regulatorios en construcción

Pía Garavaglia

Una reflexión sobre la Conferencia Internacional del Trabajo 2025 y su impacto en América Latina

Pia Garavaglia



Resumen

Este documento de trabajo analiza los complejos desafíos de la fiscalidad internacional, exacerbados por la globalización financiera y el capitalismo offshore. Para países periféricos como Argentina, esto se traduce en una sustancial pérdida de recursos tributarios, ya que las elites económicas y las corporaciones multinacionales utilizan estrategias sofisticadas de elusión y evasión fiscal para transferir capitales al exterior, frecuentemente hacia guaridas fiscales en jurisdicciones de baja o nula tributación.

El trabajo critica los principios tributarios internacionales dominantes, como el de "plena concurrencia" (arm's length) y el de "entidad separada", que permiten a las multinacionales manipular precios de transferencia y arbitrar entre jurisdicciones para erosionar la base imponible en los países donde realmente se genera la actividad económica. Asimismo, los convenios para evitar la doble imposición suelen restringir la capacidad de gravar en la fuente, beneficiando a los países de residencia (generalmente desarrollados) e incentivando la planificación fiscal agresiva. La problemática se interconecta con la fuga de capitales y los flujos financieros ilícitos, que no solo privan al Estado de recursos esenciales para servicios públicos, sino que también generan vulnerabilidad externa y profundizan la desigualdad, con un impacto negativo particular sobre las mujeres.

Frente a esto, las iniciativas globales como el Plan BEPS de la OCDE/G20 y su esquema de dos pilares son consideradas insuficientes y sesgadas hacia los intereses de los países centrales. Se destaca el papel emergente de las Naciones Unidas, a través de su Modelo de Convenio y la negociación de una Convención Marco, como un foro potencialmente más inclusivo para establecer reglas más justas. El DT concluye subrayando la necesidad de un enfoque integral que supere el aislamiento del derecho tributario internacional y lo vincule con las finanzas y los derechos humanos, fortaleciendo las capacidades de las administraciones tributarias de los países en desarrollo.

Autoras

Verónica Grondona es Economista (UBA), con posgrado en finanzas (UTDT) y candidata doctoral en Desarrollo Económico (UNQ). Asesora para ICRICT e investigadora del CCC. Miembro del ETFE, y experta independiente de los Principios de Derechos Humanos en la Política Fiscal. En el pasado trabajó como Directora de Fiscalidad Internacional en AFIP, representante de la AFIP en el Consejo Asesor de la UIF, asesora en el Parlamento Europeo, investigadora del CEFID-AR y de TJN, asesora de empresas multinacionales desde PwC y Transfer Pricing Associates, entre otros.

Magdalena Rua es Contadora Pública (UBA), Magíster en Economía Política (FLACSO), Máster en Asesoramiento Financiero (Universidad de Barcelona), y candidata doctoral en Desarrollo Económico (UNQ). Investigadora de delitos económicos del Ministerio Público Fiscal y del Centro Cultural de la Cooperación. Profesora universitaria en FCE-UBA y de posgrado en FLACSO, UNQ, UNDAV y UNR. Es integrante de la Comisión por la Reconstrucción de la Memoria de la FCE-UBA, del Plan Fénix y del ETFE. En el pasado, se desempeñó como investigadora en el CEFID-AR, asesora legislativa y en el área de impuestos y consultoría en el sector privado. Además, es autora y co-autora de libros y numerosas publicaciones académicas sobre tributación, finanzas y opacidad, y disertante en congresos, seminarios y cursos.



Los desafíos de la fiscalidad internacional y sus interconexiones con otras problemáticas, como el lavado de activos y la fuga de capitales¹

Verónica Grondona y Magdalena Rúa

La internacionalización del capital, la globalización financiera y la fiscalidad internacional

Los problemas que los Estados nación enfrentaban en materia de tributación internacional se han ido complejizando en las últimas décadas a raíz de los procesos de mundialización financiera y *offshorización*, y los crecientes avances de la tecnología.

Las técnicas de elusión y evasión fiscal internacional constituyen elementos centrales en las estrategias de acumulación de capital de las elites latinoamericanas, cuya complejidad y alcance se han intensificado a partir de las transformaciones estructurales del capitalismo financiero en los últimos años, lo que ha impactado significativamente en la tributación internacional.

En este contexto, al ser Argentina un país periférico que transfiere recursos al centro, la internacionalización de los grupos económicos y sus estrategias de planificación fiscal global implican, entonces, una pérdida sustancial de recursos para el sistema tributario nacional.

Al mismo tiempo, la creciente integración del sistema tributario y financiero doméstico con el resto del mundo provoca la adecuación de nuestra legislación impositiva a los estándares internacionales diseñados, principalmente, en función de los intereses de los países centrales, lo que también repercute en el desvío de recursos al centro.

El fin del sistema de Bretton Woods trajo consigo el orden neoliberal y las políticas de desregulación y liberalización financiera, lo que dio origen a un proceso de “globalización financiera” (Chesnais, 2001), mediante la integración internacional, de manera imperfecta, de los mercados financieros y los sistemas monetarios nacionales. Este proceso de globalización financiera y financiarización de la economía mundial tuvo su correlato en los países de la región, en los que logró imponerse predominantemente el paradigma de libre movilidad de capitales mediante políticas de desregulación de la cuenta de financiera y apertura cambiaria, en simultáneo a la transnacionalización del capital, el cual podía ser transferido a cualquier parte del mundo (Sikka y Willmott, 2009), mientras que el Estado y sus capacidades de control prácticamente han quedado limitados a una jurisdicción geográfica restringida. Dicho proceso permitió la consolidación de centros financieros *offshore* y guardidas fiscales, que se especializan en instrumentos

¹ Este documento de trabajo constituye el capítulo introductorio del libro *Desafíos de la Fiscalidad Internacional* coordinado por Verónica Grondona y Magdalena Rúa de pronta aparición en las Ediciones del CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.



financieros desregulados y estructuras jurídicas opacas, y configuran los receptores de los flujos financieros del resto del mundo (Rua, 2018).

Así, los últimos cuarenta o cincuenta años se han caracterizado por un incremento de las relaciones financieras internacionales y por una paulatina desconexión entre los flujos financieros y la producción. Ya desde las décadas de 1960 y 1970, en los países de la periferia, este aumento en los flujos financieros internacionales tomó la forma de una **expansión de la** inversión extranjera directa (IED) entrante, en un proceso de internacionalización y desnacionalización de los sistemas productivos a través de fusiones, asociaciones y adquisiciones –que, a su vez, han ido de la mano de una mayor concentración y centralización del capital– y, también, en crecientes flujos salientes de capitales por vía de regalías, intereses y dividendos, como contracara de los ingresos por vía de IED (Gaggero, 2015).

A ello se suma la extranjerización de las empresas de capitales nacionales, las que, con el objetivo de reducir sus obligaciones tributarias globales y eludir el control de los flujos de capitales, trasladan sus casas matrices a jurisdicciones de nula o baja tributación o centros financieros *offshore*.

En este marco, las guaridas fiscales no solo resultan problemáticas por sus bajas o nulas tasas impositivas, sino también por contar con legislaciones comerciales flexibles, normas laxas de constitución y funcionamiento de sociedades, y pocos requerimientos de información; por permitir instrumentos financieros y estructuras legales desreguladas que facilitan el ocultamiento de los beneficiarios finales; por interponer obstáculos al intercambio de información (Rua, 2014) y ofrecer regímenes de libre cambio, sistemas financieros desregulados y mercados de servicios *offshore* ampliamente desarrollados (que proveen “facilitadores” financieros, contables y legales) (Rua 2025).

Si bien las guaridas fiscales más difundidas son las denominadas “tradicionales” –tales como las pequeñas islas del Caribe que poseen escasas poblaciones y poco margen de decisión en la orquesta global de las naciones–, las más importantes se encuentran ubicadas en los países centrales, o bien corresponden a territorios bajo el dominio político y económico de estos o con lazos históricos profundos. Así, los recursos de los países periféricos drenan hacia los más poderosos centros de las finanzas globales en los Estados Unidos y Europa, que operan como “guaridas fiscales” y presentan como características medulares la nula o muy baja tributación, el anonimato y la desregulación (Tax Justice Network, 2024a, 2025).

El correlato de la financierización de la economía mundial en Argentina fue la configuración de un patrón de acumulación basado en la “valorización financiera” (Basualdo, 2013), instaurado por el terrorismo de Estado de 1976, que desplazó al modelo económico de desarrollo productivo para centrar su eje en la especulación financiera, con el objeto de insertarse en el nuevo orden capitalista mundial. A partir de la desregulación del sector financiero implementada por la dictadura cívico-militar, la fuga de divisas se transformó en un problema estructural para el país (Gaggero et al., 2015; Rua y Wierzba, 2023), que se presenta de manera persistente. En los últimos cuarenta años, los grupos económicos locales experimentaron dos procesos, el de extranjerización y el de internacionalización, los cuales tuvieron fuertes implicancias en la dinámica de la fuga de capitales (Gaggero, 2015).



Desafíos de la fiscalidad corporativa internacional

Diversos estudios presentan distintas estimaciones sobre el tamaño del comercio intragrupo y sitúan su porcentaje entre el 30 y el 80% del comercio total (Verma, 2023: 140–141). Las empresas multinacionales han reducido sus costos laborales, energéticos y de transporte mediante la internacionalización de sus actividades.

En este contexto, resulta cada vez más difícil atribuir las transacciones financieras y económicas internacionales a un territorio específico. O bien se llevan a cabo simultáneamente mediante la colaboración multinacional entre entidades situadas en diferentes países (por ejemplo, en proyectos de investigación) o bien se ubican a efectos de residencia fiscal en una jurisdicción-mientras desarrollan una actividad económica (por ejemplo, mediante ventas) en otros (Grondona, 2015).

Este nivel de comercio intrafirma representa un problema para la tributación de los grupos transnacionales en todos los países debido a la posibilidad de desajuste entre la actividad económica y el reparto artificial de beneficios, la base imponible.

Así, en Argentina, como en otros de la periferia, los grandes grupos económicos transnacionalizados y las empresas multinacionales cuyas controlantes se ubican en el exterior, así como las personas con grandes fortunas del país, muchas de ellas asociadas a estas grandes firmas, logran minimizar su carga tributaria al trasladar sus capitales al exterior y arbitrar entre normas y sociedades vinculadas.

Las reglas, métodos, recomendaciones y directrices acerca de la valoración de las operaciones intragrupo –originalmente basadas en el principio de plena concurrencia (conocido en inglés como *arm's length*), discutido por primera vez en la Liga de las Naciones a principios del siglo XX, y luego implementadas como métodos de valoración de operaciones internacionales a los fines de la determinación del impuesto a las ganancias por Estados Unidos y tomadas como recomendaciones por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 1995)– han sido incorporados a la legislación de la mayoría de los países.

El principio de plena concurrencia consiste en valorar las transacciones entre partes relacionadas como si se hubieran originado entre independientes, cuando en realidad se realizan dentro de un único conjunto económico a nivel global que asigna territorialmente (a escala mundial y de un modo discrecional) sus ganancias a los fines tributarios.

Por este motivo, existen autores –y una serie de fallos de tribunales superiores en el caso argentino– que señalan que no tiene sentido hablar de contratos –o precios– intragrupo cuando las operaciones son llevadas a cabo entre una parte y otra sujeta a ella, y cuando, en la práctica, las empresas multinacionales aprovechan las sinergias de su pertenencia a un grupo económico y consideran más adecuado entender a las empresas multinacionales como “conjunto económico” (Martínez de Sucre y Corti, 1976; Picciotto, 1992, 2016), en contraposición con la noción de “entidad separada”.

Son numerosos los casos en los que empresas multinacionales y grupos económicos locales transnacionalizados incurren en abuso del derecho tributario. Estas prácticas incluyen la transferencia intragrupo de utilidades mediante la valoración de las operaciones intragrupo (los precios de transferencia), el aprovechamiento de los



convenios para evitar la doble tributación y otras técnicas de planificación fiscal a escala internacional.

Existe evidencia de que el sector agroexportador argentino utiliza las operaciones de exportación para transferir utilidades al exterior, especialmente durante períodos de alza en los precios de los *commodities* (Grondona y Burgos, 2015). Este flujo se dirige, con mayor frecuencia, hacia jurisdicciones de baja o nula tributación, como Uruguay (García Zanotti y Gaggero 2025). Más aún, toda una serie de transacciones se desarrollan de manera anexa a la exportación, como operaciones de endeudamiento externo y sus respectivos pagos de intereses y el pago de servicios.

Asimismo, cuando se analizan las cuentas externas, por lo general, se tiende a considerar solamente lo que sucede con la balanza de bienes y se omite lo que acontece con la de servicios (King Mansilla, Katiuska 2025).

Los pagos de intereses, regalías y servicios resultan particularmente problemáticos cuando son realizados a partes localizadas en jurisdicciones con las cuales existe un convenio para evitar la doble imposición (Amaro et al., 2024) y donde las rentas generadas por tales transacciones no son gravadas. La ley del impuesto a las ganancias de Argentina, así como las de la mayoría de los países, aun cuando permite la deducibilidad de dichos gastos –bajo determinadas condiciones–, prevé que, cuando no existe un nexo de territorialidad que permita gravar el beneficio asociado a dicha prestación de servicios recibida del exterior, se efectúe una retención en la fuente sobre la base de una presunción de ganancia de fuente argentina. Sin embargo, los convenios para evitar la doble imposición, cuando son realizados bajo el modelo OCDE o aun el de Naciones Unidas, dan preferencia a la tributación en el país de residencia (el país exportador del capital), lo cual restringe las posibilidades de cobrar el impuesto en fuente (Figueroa 2025). Así, la existencia de un convenio para evitar la doble imposición con una jurisdicción de nula o baja tributación no solo limita la recaudación en el país fuente, sino que genera un incentivo para la planificación fiscal. Más aun, la red de convenios puede ser utilizada para reducir al mínimo la carga tributaria.

En el caso de la legislación argentina, a partir de la dictadura cívico-militar de 1976 se adoptó en el país el criterio de *arm's length*, aceptando así la ficción de los contratos entre entidades de un mismo grupo económico (Corti, 2012). Previo a ello, entre los años 1973 y 1976 (presidencia de Cámpora-Perón), la Corte Suprema de Justicia de la Nación dictó cinco fallos judiciales ejemplificadores de la aplicación del principio de la realidad económica por encima de las formas jurídicas elegidas (Martínez de Sucre y Corti, 1976). A la vez que el Congreso Nacional recogió dicha doctrina judicial para sancionar las leyes del impuesto a las ganancias (Ley 20628), de inversiones extranjeras (Ley 20557) y de contrato de transferencia de tecnología (Ley 20794). Sin embargo, en 1976 se sancionó una nueva ley de inversiones extranjeras y se modificó la ley de impuesto a las ganancias, y, al año siguiente, se promulgó una ley de transferencia de tecnología que derogó la anterior, lo que acabó con la doctrina judicial anteriormente mencionada (Grondona, 2014; Rua, 2014). Más tarde, con la sanción de la ley de inversiones extranjeras de 1993 y con la reforma de la ley de impuesto a las ganancias de 1998, se modificó el concepto de “vinculación económica” y se introdujeron los métodos de precios de transferencia recomendados por la OCDE (1995) basados en el principio de libre competencia, el cual



se encuentra también plasmado en el artículo 9 de la mayoría de los convenios vigentes para evitar la doble imposición, negociados sobre la base del Modelo de Convenio de la OCDE o de Naciones Unidas.

En cuanto al principio de realidad económica en el ordenamiento jurídico doméstico, este se encuentra previsto en los dos primeros artículos de la ley de procedimiento tributario (Ley 11683) y se relaciona con la figura de la elusión fiscal. Este principio determina que para la interpretación de las normas impositivas se atenderá a la finalidad de estas y a su significación económica, y establece la preeminencia de la intención económica por encima de las estructuras jurídicas seleccionadas por el contribuyente, en el mismo sentido que la denominada Doctrina Parke Davis, que prioriza la realidad económica por sobre la forma jurídica (Martínez de Sucre y Corti, 1976). Asimismo, el artículo 10 del Código Civil y Comercial establece: “La ley no ampara el ejercicio abusivo de los derechos. Se considera tal el que contraría los fines del ordenamiento jurídico o el que excede los límites impuestos por la buena fe, la moral y las buenas costumbres”.

La confluencia del principio de realidad económica, como un recurso de la ley de procedimiento tributario, con el principio *arm's length* ha resultado en una jurisprudencia no siempre definitiva y más bien afectada por las particulares circunstancias reinantes en cada caso (Grondona y Knobel, 2017).

Por otra parte, a partir de la sanción de la Ley 25063 que reformó la ley del impuesto a las ganancias (LIG) en 1998, se incorporó completamente el criterio de la renta mundial a la legislación argentina y se definió el método de crédito fiscal como mecanismo de eliminación de la doble imposición. Hasta ese momento, se había utilizado el criterio jurisdiccional de la fuente para el impuesto a la renta. El principio de la renta mundial establece que los sujetos residentes deben tributar por sus ganancias de fuente doméstica y de fuente extranjera, mientras que los no residentes solo deben hacerlo por sus ganancias de fuente doméstica.

Este constituyó un paso imprescindible para que Argentina se alineara a las recomendaciones internacionales, lo que significó un triunfo de los países desarrollados de imponer el criterio de residencia y adopción de convenios bajo el pretexto de evitar la doble imposición internacional, la cual es posible eliminar en sede del país de residencia a través de la adopción de criterios como el del crédito o de exención existentes en los marcos normativos de la mayoría de los países (Figuroa 2025).

Por otra parte, la ley de inversiones extranjeras (Ley 21382) vigente, en su artículo 1, les otorga igualdad jurídica a los inversores extranjeros y a los nacionales, lo que, en rigor, provoca un tratamiento desfavorable para las empresas nacionales, puesto que las compañías radicadas en países con los que la Argentina firmó Tratados de Protección y Promoción de la Inversión Extranjera (TBI) gozan de la posibilidad de recurrir a tribunales arbitrales internacionales, inexistentes para los capitales nacionales (Azpiazu et al., 2011).

Cabe observar que el acceso al arbitraje internacional en el caso impositivo se encuentra ya en varios de los convenios tributarios vigentes en nuestro país. Sin embargo, en la práctica, Argentina ha manifestado que “como política general, no está dispuesta a otorgar una extensión de jurisdicción en ningún tipo de acuerdo internacional que involucre



asuntos de su Estado” (OCDE, 2021: 60), en línea con la posición de los países del Sur Global.

Existe el potencial problema de la elección del mejor marco para alcanzar un arbitraje internacional en el caso tributario (por ejemplo, entre un TBI y un convenio para evitar la doble imposición). El Comité de Expertos en Cooperación Tributaria Internacional ha abordado esta cuestión en una modificación al Modelo de Convenio de Naciones Unidas discutida en 2024², lo cual no ha constituido aún un problema para Argentina, ya que no han intentado ser utilizados los TBI para tratar de obtener un arbitraje tributario.

Sin embargo, el mecanismo de arbitraje de la Organización Mundial del Comercio, órgano de apelación, ha sido empleado como foro para resolver disputas tributarias (The BEPS Monitoring Group, 2025). En el caso argentino, en ese ámbito Panamá demandó al país por haber sido listado como jurisdicción no cooperante (Grondona, 2017; Teppo y Ylönen, 2017).

Las grandes fortunas y sus estrategias de planificación fiscal

Diversos autores dan cuenta del incremento en los niveles de desigualdad, el cual ha ido acompañado de un aumento en la concentración económica en pocas manos y de una evidente baja de la tributación efectiva de las muy altas fortunas (Zucman, 2024).

Las razones subyacentes para este descenso en la tributación—incluyen desde una carrera a la baja en los impuestos al patrimonio y al capital observados en los últimos años hasta una competencia por la atracción de las muy grandes fortunas a través de la oferta de residencia por inversión.

Los muy altos patrimonios emplean técnicas sofisticadas que aprovechan activos no registrables (como criptoactivos, obras de arte o joyas) de fácil transferencia y falta de trazabilidad, estructuras jurídicas complejas (para ocultar la propiedad de activos registrables, como bienes inmuebles, vehículos y activos financieros) y jurisdicciones laxas (Knobel 2025; Marano y Vergara 2025).

Las personas de alto patrimonio manejan variadas estrategias para evitar el pago de impuestos que involucran la transferencia de riqueza al exterior. Se utilizan las fundaciones y fideicomisos (o *trusts*) como instrumentos para separar la titularidad de los activos de sus beneficiarios finales, además de muchas otras estructuras opacas, como fondos y sociedades con acciones al portador, que mantienen en secreto el nombre de sus beneficiarios, que se interponen entre los activos del exterior y los titulares.

Los marcos jurídicos tampoco coadyuvan en algunos casos a lograr la equidad horizontal en el alcance del impuesto al limitar la inclusión en la base imponible de activos que han sido puestos bajo la protección de un fideicomiso irrevocable (Grondona 2025a).

Evasión y elusión impositiva, fuga de capitales, lavado de activos y flujos financieros ilícitos. Conceptos interconectados y mediciones

² Ver <<https://financing.desa.un.org/what-we-do/ECOSOC/tax-committee/thematic-areas/tax-trade-and-investment-treaties>>.



Los flujos financieros ilícitos pueden entenderse como corrientes financieras no registradas de fondos que se generan, transfieren o utilizan de manera ilegal, así como fondos que, a pesar de contar con un origen legítimo, son transferidos al exterior en violación de la normativa tributaria u otras disposiciones nacionales. También se incluyen aquellos flujos que, aprovechando lagunas legales y arreglos artificiales, evaden el espíritu de la ley, como ocurre con la elusión tributaria, la cual frecuentemente implica una compleja red *offshore*. Esta característica dificulta su investigación por parte de las administraciones tributarias en todo el mundo, debido tanto a las limitaciones de sus marcos legales como al acceso restringido a la información (Bohoslavsky, 2015).

Naciones Unidas ha reconocido el problema de los flujos financieros ilícitos asociados a la evasión y elusión fiscal corporativa internacional al identificar que estas problemáticas afectan especialmente a los países en desarrollo, que son, precisamente, aquellos que más requieren recursos fiscales para garantizar servicios públicos esenciales (Panel FACTI, 2021).

La elusión fiscal puede definirse como la acción deliberada del contribuyente para minimizar su carga tributaria, a partir de figuras jurídicas que, aunque elaboradas bajo el marco legal, no se condicen con la realidad económica o mediante prácticas abusivas contrarias al objetivo y espíritu de las normas tributarias, pese a que cumplimenten con estas de un modo formal (o aparente) (Rua, 2014). En el ordenamiento jurídico argentino, la figura de la elusión fiscal se halla incluida -de forma implícita- en los dos primeros artículos de la ley de procedimiento tributario (arts. 1 y 2 de la Ley N° 11.683).

Por otro lado, la evasión fiscal, prevista en el Régimen Penal Tributario (Ley 24769), consiste en el delito cometido por el contribuyente cuando, por medio de declaraciones engañosas o simulaciones, logra evitar el pago total o parcial del tributo que le corresponde abonar. La evasión fiscal implica la transgresión de la legislación tributaria vigente, mientras que en la elusión fiscal se utilizan elementos amparados por la ley, aunque contrariando el espíritu y objetivo de las normas, y, por lo tanto, cometiendo, finalmente, un ilícito (Rua, 2014).

Las técnicas de planificación fiscal que incluyen la subfacturación de exportaciones, la sobrefacturación de importaciones, y la creación de empresas *holdings* utilizadas para justificar el traslado de beneficios contables a una jurisdicción distinta de aquella en la que se realiza la actividad económica sirven, a su vez, para justificar dicha transferencia de divisas al exterior y para el lavado de activos (Marano y Vergara 2025).

La medición del desvío de utilidades, con su consiguiente efecto en la reducción de las bases imponibles, y de los flujos financieros ilícitos asociados ha ido evolucionando y creciendo en años recientes (Cobham y Janský, 2020).

Algunas estimaciones presentan el impacto de este fenómeno en la pérdida de recursos tributarios. El trabajo “The State of Tax Justice 2024” (Tax Justice Network, 2024b) estima el abuso fiscal corporativo sobre la base de los datos de los informes país por país de los años 2018 a 2021 publicados por la OCDE para calcular la transferencia de beneficios desde los países, y considera la base imponible que correspondería a cada país si se atribuyeran las rentas en cada jurisdicción en función de una fórmula que las prorrotea según cantidad de empleados, salarios e ingresos. Sobre estas estimaciones, Argentina estaría perdiendo anualmente 881,8 millones de dólares en recaudación, un



0,2% del producto bruto interno (PBI) por la planificación fiscal corporativa. Por caso, otros países de la región, como Brasil, Ecuador, México y Perú, estarían perdiendo un 0,4%, 0,2%, 1% y 0,7% de su PBI, respectivamente.

Por otra parte, Tax Justice Network calcula la pérdida del abuso fiscal extraterritorial a partir de la información del Banco de Pagos Internacionales sobre depósitos bancarios transfronterizos y estima la reducción de ingresos fiscales que resulta de la acumulación de la riqueza en jurisdicciones con secreto (en inglés, *secrecy jurisdictions*) previendo un 5% de rendimiento sobre la inversión en dichos países (Tax Justice Network, 2024b). De acuerdo con estas estimaciones, en 2024, Argentina habría tenido un 0,14% de la riqueza extraterritorial mundial y la riqueza *offshore* de sus ciudadanos representaría un 2,5% de su PBI, lo cual le habría ocasionado una pérdida fiscal de 213,3 millones de dólares anuales. Para Brasil, Chile, Ecuador y México, este problema representaría un 1%, 4,5%, 4,5% y 3,5% de su PBI, respectivamente.

Los países latinoamericanos, por su condición de periféricos, no cuentan con la capacidad de emitir una divisa reconocida internacionalmente y, por lo tanto, la moneda extranjera resulta un bien escaso que puede administrarse con la finalidad de ser destinado a financiar la dolarización del excedente del poder económico concentrado en ellos o bien con fines prioritarios para el bienestar general de la sociedad. Por ello, la política de tributación internacional también puede perseguir objetivos extrafiscales; además de la recaudación de los recursos fiscales necesarios en países periféricos, se busca, asimismo, evitar los escenarios de restricción externa y mantener divisas dentro de las fronteras nacionales.

La fuga de capitales puede ser considerada como un concepto amplio que involucra la porción de capital tanto lícito como ilícito que se encuentra ubicado en el exterior del país (o en el interior, pero por fuera del circuito formal interno) y es de propiedad de residentes locales (Rua, 2019). Los flujos financieros ilícitos constituyen una parte de lo que se conoce como fuga de capitales (Gaggero et al., 2015).

Las maniobras de elusión fiscal internacional que llevan a cabo las empresas multinacionales y las empresas nacionales que operan en el comercio exterior conforman una fracción de la fuga de divisas (Rua, 2021). Otra fracción es la referida a la compra de moneda extranjera por parte de residentes y su posterior transferencia al exterior o su permanencia por fuera del circuito financiero formal.

La fuga de capitales, en sus diversos modos, posee múltiples efectos macroeconómicos. Entre ellos, este fenómeno erosiona los recursos fiscales con los que cuenta el Estado para desplegar su política pública. En primer lugar, por estar asociada a la evasión y elusión fiscal de empresas multinacionales y personas de alto patrimonio, impacta directamente sobre el nivel de recaudación tributaria. A su vez, a causa de la magnitud y la constancia del fenómeno, y del vínculo estrecho que presenta con el endeudamiento externo, presiona sobre la balanza de pagos, lo que provoca vulnerabilidad externa, volatilidad y crisis. Ello sumado a que causa efectos negativos sobre la inversión, altera el crecimiento económico y, por tanto, reduce la recaudación tributaria. Asimismo, la fuga de divisas afecta la distribución de ingresos, ya que la riqueza acumulada en el exterior y los rendimientos de esos capitales aumentan las ganancias de los estratos de mayores ingresos y ensanchan las brechas de desigualdad social y de género –dado que las mujeres se



encuentran sobrerrepresentadas en los estratos de menores ingresos– (Rua 2025). Si bien este asunto configura una problemática creciente para gran parte de los países del mundo (excepto para aquellos que funcionan como guaridas fiscales o que cuentan con jurisdicciones con altos niveles de secretismo fiscal y financiero, que, en definitiva, son los principales destinos de la fuga), los países no desarrollados resultan los principales perjudicados.

En Argentina, Rua (2019) calcula un promedio anual de fuga de capitales de residentes, entre 2008 y 2017, de alrededor de 13 mil millones de dólares, determinados mediante el método residual de la balanza de pagos. Estas cifras resultan de una estimación conservadora que no contempla la sub o sobrefacturación de exportaciones o importaciones que quedan registradas como salidas de capital “legitimadas” en la balanza comercial (ver Grondona y Burgos, 2015, (Burgos 2025)).

Por otra parte, aunque pueden existir maniobras de lavado de activos en las cuales ni el delito precedente ni el lavado en sí mismo involucren flujos financieros ilícitos – fundamentalmente porque se trate de flujos exclusivamente nacionales–, en muchos casos nos encontraremos con que los flujos financieros ilícitos forman parte de la maniobra de lavado (Carrara 2025).

Más aún, a pesar de los avances normativos y operativos, persisten desafíos significativos en la lucha contra la opacidad financiera. Se necesita un fortalecimiento institucional y mayor eficacia en la aplicación de las herramientas existentes para lograr un impacto real en la detección y sanción de los beneficiarios finales involucrados en actividades ilícitas (Marano y Vergara 2025).

La arquitectura tributaria y financiera global. Negociaciones en curso y perspectivas futuras

Desde 2013, la OCDE y el G20 vienen impulsando medidas para combatir la elusión fiscal global, cristalizadas en el Plan BEPS (2015), que propuso 15 acciones contra la erosión de bases imponibles y el traslado de ganancias. Entre ellas, se destacan: limitar la presencia digital sin tributación, neutralizar mecanismos híbridos que generan doble no imposición, endurecer normas para sociedades extranjeras controladas (como el artículo 148 argentino de la LIG, restringir deducciones de intereses y combatir el abuso de convenios mediante un instrumento multilateral. También se estableció el intercambio automático de informes país por país para multinacionales con facturación superior a 750 millones de euros.

Pese a su alcance, el Plan BEPS mantuvo intactos los principios tributarios tradicionales (tributación en residencia, plena concurrencia, entidad separada) y marginó a los países del Sur Global en el diseño de las reglas de tributación internacional corporativa, más allá de su participación nominal en el Marco Inclusivo OCDE/G20. En 2018, este marco avanzó hacia una solución de dos pilares para abordar los desafíos fiscales de la digitalización. El Pilar 1 (aún pendiente por la no ratificación de Estados Unidos) redistribuiría el 20% de las ganancias excedentes de multinacionales con facturación superior a 20 mil millones de euros, mientras que el Pilar 2 (ya implementado por sesenta países) impone un impuesto mínimo global del 15% mediante reglas como la inclusión



de renta (Jáuregui 2025). Sin embargo, este esquema beneficia principalmente a economías “avanzadas”, ya que las empresas multinacionales suelen establecer su casa matriz en países centrales.

Aun cuando sí es cierto que el enfoque de dos pilares tiene en cuenta la problemática generada por la combinación del principio *arm's length* con el criterio de entidad separada y la digitalización de la economía –que permite que una empresa multinacional desarrolle una actividad económica en una jurisdicción sin tener presencia física en ella–, y se propuso, en el caso del Pilar 1, un esquema de nexo para repartir las utilidades del grupo –yendo en una dirección que podría considerarse orientada a los grupos como una unidad–, la solución planteada convive con el principio de libre competencia.

Por otra parte, el Pilar 2, si bien su objetivo consiste en abordar la problemática generada por la competencia a la baja del impuesto a las ganancias corporativo y apunta a solucionar el problema de la existencia de jurisdicciones y regímenes de nula o baja tributación, posee en la práctica tantas excepciones que resulta en una competencia por créditos fiscales reembolsables y subsidios (Hebous et al., 2024). Por ello, algunos estudios observan que, aun cuando se supone una reducción en el desvío de utilidades a partir de la implementación global del Pilar 2, no es de esperar que ello implique el fin de dicha práctica (Boukal et al., 2025).

Paralelamente, el Comité de Tributación de Naciones Unidas ha promovido alternativas más favorables para los países en desarrollo, como el artículo 12B de su Modelo de Convenio (tributación en fuente por servicios digitales), cláusulas para industrias extractivas y transporte internacional, entre otras. No obstante, la falta de vinculatoriedad de sus decisiones y la resistencia de economías centrales limitan su impacto (Figueroa 2025). Así, mientras la OCDE consolida un sistema que refleja intereses del Norte, las Naciones Unidas emergen como un espacio –aún imperfecto– para reequilibrar la justicia fiscal global.

El intercambio automático de información financiera ha reducido significativamente el secreto bancario *offshore* al cerrar alrededor del 70% de la brecha fiscal en este ámbito (Alstadsæter et al., 2024). Sin embargo, aunque ha incrementado el cumplimiento tributario, también ha provocado la salida de activos hacia jurisdicciones que ofrecen ventajas adicionales más allá del ocultamiento. Además, la efectividad del sistema depende de la capacidad de las administraciones tributarias para procesar y cruzar datos, un desafío especialmente complejo para países con menos recursos, en los que la falta de infraestructura tecnológica y la baja calidad de la información recibida restringen su aprovechamiento (Grondona 2025a). A esto se añade que el marco actual solo cubre cuentas financieras y deja afuera a ciertos activos, como criptomonedas (Gervagi y Jaruf 2025) y bienes inmuebles, lo que expone apenas un 37% de la riqueza *offshore* (Bou Mansour, 2024).

Frente a estos desafíos, las Naciones Unidas avanzan en la negociación de una Convención Marco sobre Cooperación Fiscal Internacional, aprobada en 2024, que busca establecer reglas más justas, transparentes e inclusivas, con especial foco en la tributación de multinacionales y grandes fortunas. Este proceso, que se extenderá hasta 2027, resulta clave para que los países en desarrollo participen en igualdad de condiciones en el diseño de las normas globales, superando el asistencialismo y abordando las causas estructurales



de la evasión y elusión fiscal (Grondona, 2025). No obstante, su éxito dependerá de la capacidad de los Estados para implementar soluciones efectivas, como métodos simplificados de valoración, sin quedar limitados por tratados o estándares internacionales que prioricen los intereses de las economías más poderosas.

Más aún, prevalece en la disciplina del derecho internacional una tendencia a abordar el Derecho Internacional Tributario de manera aislada del Derecho Financiero, cuando existen sólidos fundamentos para defender la unidad de ambos como expresión de un fenómeno político-económico indivisible, que involucra la obtención, gestión y asignación de recursos públicos (H. Corti 2025). Esto debería ser tenido en cuenta en los ámbitos de negociación internacional, ya que la proliferación de regulaciones dispersas sobre instrumentos financieros (tributación, deuda, presupuesto, moneda), que poseen vínculos normativos y funcionales entre ellas, requiere de una mayor integración de las distintas problemáticas en un único Derecho Internacional Público que permita visibilizar también su interacción con otros ámbitos, como el Derecho Internacional de los Derechos Humanos.

Los recientes “Principios de Derechos Humanos en la Política Fiscal” (VV.AA., 2021), elaborados por un grupo de expertos convocados por organizaciones de la sociedad civil, resultan prueba elocuente de la fertilidad de esta perspectiva.

Bibliografía

Alstadsæter, Annette; Godar, Sarah; Nicolaides, Panayiotis y Zucman, Gabriel (coords.), 2024. “Global Tax Evasion Report 2024”. París: EU Tax Observatory. Disponible en <www.taxobservatory.eu/publication/global-tax-evasion-report-2024/>.

Amaro, Faith; Grondona, Verónica y Picciotto, Sol, 2024. “The Implications of Treaty Restrictions of Taxing Rights on Services, Especially for Developing Countries”, Research Paper 211. Ginebra: South Centre. Disponible en <www.southcentre.int/wp-content/uploads/2024/10/RP211_The-Implications-of-Treaty-Restrictions-of-Taxing-Rights-on-Services-Especially-for-Developing-Countries_EN.pdf>.

Azpiazu, Daniel; Manzanelli, Pablo Daniel y Schorr, Martín, 2011. “Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad”, en *Cuadernos del CENDES*, Caracas, Año 28, N° 76, tercera época, enero-abril. Disponible en <<https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/192221>>.

Basualdo, Eduardo M., 2013. *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Bohoslavsky, Juan Pablo, 2015. “Corrientes financieras ilícitas, derechos humanos y la agenda para el desarrollo después de 2015”. Ginebra: Naciones Unidas. Disponible en <<https://digitallibrary.un.org/record/792665?ln=es&v=pdf>>.



Bou Mansour, Mark, 2024. “Did We Really End Offshore Tax Evasion?”, en Tax Justice Network, Bristol, 20/11/2024. Disponible en <<https://taxjustice.net/2024/11/20/did-we-really-end-offshore-tax-evasion/>>.

Boukal, Tomáš; Janský, Petr y Palanský, Miroslav, 2025. “Global Minimum Tax and Profit Shifting”, EU Tax Observatory Working Paper N° 25. París: EU Tax Observatory. Disponible en <<https://www.taxobservatory.eu/publication/global-minimum-tax-and-profit-shifting/>>.

Burgos, Martín. 2025. “Precios de transferencia y evasión fiscal global: historia, teoría y metodologías de estimación”. En Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Carrara, Agustín. 2025. “Flujos financieros ilícitos, lavado de activos y fiscalidad internacional”. En Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Corti, Horacio. 2025. “El derecho internacional tributario ‘en tránsito’”. En Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Chesnais, François, 2001. “Introducción general”, en *La mundialización financiera, génesis, costos y desafíos*. Buenos Aires: Losada.

Cobham, Alex y Janský, Petr, 2020. *Estimating Illicit Financial Flows: A Critical Guide to the Data, Methodologies, and Findings*. Oxford/Nueva York, NY: Oxford University Press.

Corti, Aristides H., 2012. “Algunas reflexiones sobre los mecanismos de exacción de la renta impositiva nacional. A propósito de las ficciones de contratos al interior de los conjuntos económicos”, en *Revista de Derecho Público*, Buenos Aires, Año I, N° 2.

Figuerola, Antonio Hugo. 2025. “Los tratados para evitar la doble imposición internacional análisis histórico”. En Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

García Zanotti, Gustavo, y Alejandro Gaggero. 2025. “El abuso fiscal de empresas internacionalizadas. Las empresas cáscara del agronegocio en Uruguay”. En Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.



Gaggero, Alejandro, 2015. “Fuga de capitales VII. Los efectos de la internacionalización y extranjerización de los grandes grupos empresarios argentinos”, Documento de Trabajo N° 74. Buenos Aires: CEFID-AR. Disponible en <www.iade.org.ar/noticias/los-efectos-de-la-internacionalizacion-y-extranjerizacion-de-los-grandes-grupos-empresarios>.

Gaggero, Alejandro; Gaggero, Jorge y Rua, Magdalena, 2015. “Principales características e impacto macroeconómico de la fuga de capitales en Argentina”, en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, CDMX, Vol. 46, N° 182. Disponible en <[doi:10.1016/j.rpd.2015.06.002](https://doi.org/10.1016/j.rpd.2015.06.002)>.

Gervagi, Antonella, y Ana Laura Jaruf. 2025. “Fiscalidad internacional de los criptoactivos”. En *Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Grondona, Verónica, 2014. “Fuga de capitales IV. Argentina, 2014. La manipulación de los ‘precios de transferencia’”, Documento de Trabajo N° 58. Buenos Aires: CEFID-AR. Disponible en <www.iade.org.ar/noticias/la-manipulacion-de-los-precios-de-transferencia>.

Grondona, Verónica, 2015. “La manipulación de los ‘precios de transferencia’ y la fuga de capitales en Argentina, 2014”, en *Revista Ola Financiera*, CDMX, N° 20.

Grondona, Verónica, 2017. “Libre comercio y evasión”, en *Página/12*, Buenos Aires, 04/09/2017. Disponible en <www.pagina12.com.ar/60743-llega-la-version-europea-del-alca>.

Grondona, Verónica. 2025a. “Capacidades y desafíos de las administraciones tributarias de América Latina y el Caribe frente a la evasión y elusión tributaria internacional”. En *Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones del CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Grondona, Verónica. 2025b. “La fiscalidad internacional y la gobernanza global de las reglas de juego”. *Cuadernos de Economía Crítica (CEC)* 11(21): 155–63.

Grondona, Verónica y Burgos, Martín, 2015. “Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero”, Documento de Trabajo N° 71. Buenos Aires: CEFID-AR. Disponible en <www.iade.org.ar/noticias/estimacion-de-los-precios-de-transferencia-el-caso-del-complejo-sojero>.

Grondona, Verónica y Knobel, Andrés, 2017. “Transfer Pricing in Argentina 1932-2015”, ICTD Working Paper 63. Brighton: Institute of Development Studies. Disponible en <https://opendocs.ids.ac.uk/articles/report/Transfer_Pricing_in_Argentina_1932-2015/26475868/1>.



Hebous, Shafik; Hillier, Cory y Mengistu, Andualem, 2024. “Deciphering the GloBE in a Low-Tax Jurisdiction”, IMF Working Paper N° 2024/064. Washington, DC: International Monetary Fund. Disponible en <www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2024/03/22/Deciphering-the-GloBE-in-a-Low-Tax-Jurisdiction-546343>.

Jáuregui, María de los Ángeles. 2025. “IMPUESTO MÍNIMO GLOBAL”. En *Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

King Mansilla, Katiuska. 2025. “Regalías y otros pagos de servicios: ¿creación de valor o valor espurio?” En *Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Knobel, Andrés. 2025. “La internacionalización de las decisiones de inversión de las grandes fortunas”. En *Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Marano, María Eugenia, y Nicolás Vergara. 2025. “Técnicas utilizadas para ocultar a los beneficiarios finales y su análisis en las causas judiciales en Argentina”. En *Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Martínez de Sucre, Virgilio y Corti, Aristides H., 1976. *Multinacionales y Derecho*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.

OCDE-Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1995. “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 1995”, 28/07/2025. París: OECD Publishing.

OCDE-Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2021. “Making Dispute Resolution More Effective – MAP Peer Review Report, Argentina (Stage 2). Inclusive Framework on BEPS: Action 14”. París: OECD Publishing. Disponible en <www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/07/making-dispute-resolution-more-effective-map-peer-review-report-argentina-stage-2_7371311c/ad982afd-en.pdf>.

Panel FACTI, 2021. “Integridad Financiera para el Desarrollo Sostenible. Informe del Panel de Alto Nivel sobre Responsabilidad, Transparencia e Integridad Financieras Internacionales para lograr la Agenda 2030”. Nueva York, NY: Naciones Unidas. Disponible en <<https://factipanel.org/>>.

Picciotto, Sol, 1992. *International Business Taxation, a Study in the Internationalization of Business Regulation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Picciotto, Sol, 2016. “Taxing Multinational Enterprises as Unitary Firms”, ICTD Working Paper 53. Brighton: Institute of Development Studies.

Rua, Magdalena, 2014. “Fuga de capitales V. Argentina, 2014. Los ‘facilitadores’ y sus modos de acción”, Documento de Trabajo N° 60. Buenos Aires: CEFID-AR. Disponible en <www.iade.org.ar/system/files/dt60-version_web.pdf>.

Rua, Magdalena, 2018. “La fuga de capitales como modo de acumulación de riqueza de las elites latinoamericanas”, en García Delgado, Daniel; Ruiz Del Ferrier, Cristina y De Anchorena, Beatriz (comps.) *Elites y captura del Estado: control y regulación en el neoliberalismo tardío*. Buenos Aires: FLACSO Argentina. Disponible en <www.flacso.org.ar/publicaciones/elites-y-captura-del-estado-control-y-regulacion-en-el-neoliberalismo-tardio/>.

Rua, Magdalena, 2019. “La fuga de capitales en América Latina (2002-2017)”, Tesis de Maestría en Economía Política con Mención en Economía Argentina. Buenos Aires: FLACSO. Disponible en <<https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/16029/2/TFLACSO-2019MBR.pdf>>.

Rua, Magdalena, 2021. “El rol del FMI en la economía argentina. Fuga de capitales y estructura tributaria regresiva”, en *Derechos en Acción*, La Plata, Vol. 18, N° 18.

Rua, Magdalena y Wierzba, Guillermo, 2023. “Neoliberalismo y fuga de capitales: perversa simbiosis que profundiza la dependencia”, en Aronskind, Ricardo (comp.) *Fuga de capitales. Economía, Estado y soberanía nacional*. Buenos Aires: Editorial de la Imprenta del Congreso de la Nación. Disponible en <https://icn.gob.ar/public/publicaciones/fuga_de_capitales/7410%20Debates%20actuales%20Fuga%20de%20capitales.pdf>.

Rua, Magdalena. 2025. “La fiscalidad internacional desde una perspectiva de género”. En *Los Desafíos de la Fiscalidad Internacional*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones CCC. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Sikka, Prem y Willmott, Hugh, 2009. “All Offshore: The Sprat, the Mackerel, Accounting Firms, and the State in Globalization”, en Chapman, Christopher S.; Cooper, David J. y Miller, Peter (eds.) *Accounting, Organizations and Institutions*. Nueva York, NY: Oxford University Press.

Tax Justice Network, 2024a. “Corporate Tax Haven Index. The World's Biggest Enablers of Corporate Tax Abuse”, Bristol, octubre. Disponible en <<https://cthi.taxjustice.net/>>.

Tax Justice Network, 2024b. “The State of Tax Justice 2024”, Bristol, 19/11/2024. Disponible en <<https://taxjustice.net/reports/the-state-of-tax-justice-2024/>>.

Tax Justice Network, 2025. “Financial Secrecy Index. The World's Biggest Enablers of Financial Secrecy”, Bristol, 03/06/2025. Disponible en <https://fsi-taxjustice-net.translate.google/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc#scoring_id=268>.

Teppo, Eskelinen y Ylönen, Matti, 2017. “Panama and the WTO: New Constitutionalism of Trade Policy and Global Tax Governance”, en *Review of International Political Economy*. Reino Unido Vol. 24, Issue 4. Disponible en <[doi:10.1080/09692290.2017.1321569](https://doi.org/10.1080/09692290.2017.1321569)>.

The BEPS Monitoring Group, 2025. “Submission Regarding the Draft Issue Note of Workstream III (WS III – the Protocol on Dispute Prevention and Resolution) of the Intergovernmental Negotiating Committee on the UN Framework Convention on International Tax Cooperation (UN FCITC)”, 11/07/2025. Disponible en <<https://financing.desa.un.org/sites/default/files/2025-07/BEPS%20Monitoring%20Group%20%28WS%20III%29.pdf>>.

Verma, Swati, 2023. “Intrafirm Transactions and Tax Haven Linkages: Evidence from Indian Manufacturing”, en UNCTAD, *Transnational Corporations, Investment and Development*. Ginebra: Naciones Unidas.

VV.AA., 2021. “Principios de Derechos Humanos en la Política Fiscal”. Disponible en <https://derechosypoliticafiscal.org/images/ASSETS/Principios_de_Derechos_Humanos_en_la_Politica_Fiscal-ES-VF-1.pdf>.

Zucman, Gabriel, 2024. “A Blueprint for a Coordinated Minimum Effective Taxation Standard for Ultra-High-Net-Worth Individuals”. París: EU Tax Observatory. Disponible en <www.taxobservatory.eu/publication/a-blueprint-for-a-coordinated-minimum-effective-taxation-standard-for-ultra-high-net-worth-individuals/>.