



**realidad
económica**

Nº 376 AÑO 55

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2025

ISSN 0325-1926

Páginas 35 a 64

FISCALIDAD INTERNACIONAL

Precios de transferencia y evasión fiscal global: historia, teoría y metodologías de estimación*

Martín Burgos**

* Este artículo fue la base de un capítulo del libro, de próxima aparición, Los desafíos de la fiscalidad internacional de Verónica Grondona y Magdalena Rua (coords.), editado por Ediciones del CCC.

** Doctor en Desarrollo Económico de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), magíster en Economía de la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales (EHESS, París) y licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Coordinador del Departamento de Economía Política del Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" (CCC), Av. Corrientes 1543 (C1042AAB), Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, correoeconomia@centrocultural.coop.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: mayo de 2025

ACEPTACIÓN: agosto de 2025



Resumen

La manipulación de precios de transferencia es una práctica utilizada por empresas multinacionales para evadir impuestos mediante la sobreestimación de costos o subestimación de precios, trasladando ganancias a paraísos fiscales. En este trabajo exploramos el contexto histórico del surgimiento de las guaridas fiscales hasta su expansión global. Se revisarán teorías económicas que abordan el tema que van desde enfoques neoclásicos hasta marxistas. También detallamos metodologías para estimar esta manipulación, como comparaciones de datos comerciales bilaterales y análisis de precios anormales. Concluimos destacando la necesidad de mayor transparencia y regulación para combatir estas prácticas, que afectan la recaudación fiscal y la equidad económica global.

Palabras clave: Guaridas fiscales – Empresas multinacionales – Precios de transferencia – Comercio internacional – Metodología de estimación

Abstract

Transfer Pricing and Global Tax Evasion: History, Theory, and Estimation Methodologies

The manipulation of transfer prices is a practice used by multinational corporations to evade taxes by overstating costs or understating prices, thereby shifting profits to tax havens. This paper explores the historical context surrounding the emergence of fiscal havens and their subsequent global expansion. It reviews economic theories addressing the issue, ranging from neoclassical to Marxist approaches. The study also outlines methodologies for estimating such manipulation, including bilateral trade data comparisons and abnormal price analysis. We conclude by emphasizing the need for greater transparency and regulation to curb these practices, which undermine tax collection and global economic equity

Keywords: Tax havens – Multinational corporations – Transfer pricing – International trade – Estimation methodology

Introducción

La manipulación de los precios de transferencia es una distorsión de precios y/o de costos con el fin de evadir impuestos. El mecanismo utilizado es la sobreestimación de costos o la subestimación de precios, de forma de trasladar las ganancias desde el país (o región) donde se localiza la producción hacia un país (o región) con bajos niveles de impuestos, catalogados como guaridas fiscales. Esto implica en gran medida la transnacionalización de la empresa que genera transacciones entre sus filiales, minimizando las ganancias en un país (bajando precios o inflando costos) y maximizando en otro (Grondona, 2014).

Respecto de las principales consecuencias de los mecanismos de manipulación de precios de transferencia aparece, en primer lugar, la pérdida de ingresos por parte del Estado, ya que estamos ante una forma de evasión fiscal que puede afectar la recaudación del impuesto a las ganancias, pero también los derechos aduaneros y otros impuestos locales. En segundo lugar, se produce una pérdida de divisas por falta de liquidación del valor de las exportaciones realmente realizadas.

Este capítulo se propone realizar un repaso de la literatura y las metodologías utilizadas centrándose en la parte comercial, y no en sus partes financieras que también son relevantes. De esa forma, nos proponemos abordar el contexto histórico del surgimiento de las guaridas fiscales y de los precios de transferencia en la primera parte, mientras que en la segunda parte nos centraremos en el lugar que tienen los precios de transferencia en la teoría económica. Por último, realizaremos una reseña de las metodologías existentes para el cálculo de la manipulación de los precios de transferencia.

Contexto histórico

Las empresas son el pilar del desarrollo capitalista desde sus inicios y sus formas fueron cambiando a lo largo de los siglos, según iban cambiando los regímenes de acumulación. Pasaron de la fábrica de alfileres descrita por Adam Smith a la gran industria que Marx anuncia como el preludio de la concentración de capital, y en el siglo XX de la fábrica verticalmente integrada de Ford y la posterior empresa transnacional hasta llegar a las cadenas globales de valor. Cada una de esas etapas de la producción industrial es acompañada por un Estado que inicialmente tiene funciones acotadas y que, luego de la Primera Guerra Mundial, y mucho más con el keynesianismo, asume un rol protagónico en el sistema económico.

Ese crecimiento estatal tuvo como corolario un incremento de los impuestos que recayeron en parte sobre las empresas, que desde sus inicios trataron de esquivar su responsabilidad fiscal. Pero con la Primera Guerra Mundial, el incremento de impuestos puso un país como Suiza en una situación particular, ya que, siendo neutral, su nivel de endeudamiento y de impuestos era bajo en comparación con el resto del continente. De esa forma, las fortunas europeas se fueron dirigiendo hacia ese lugar que, además, tenía una legislación que aseguraba el secreto bancario (Zucman, 2015). Fue cambiando la modalidad de resguardar las fortunas, pasando de los títulos inmobiliarios como la tenencia de la tierra a los títulos financieros en papel que se guardaban en los bancos. Es entonces cuando Suiza conoció su apogeo como plaza *offshore*, aprovechando su secreto bancario, gracias al cual no se sabía la nacionalidad del dueño de los activos depositados en su sistema financiero.

En esos años empezaron a aprobarse leyes que apuntaban a uno de los principales métodos utilizado por las empresas para evadir impuestos: los precios de transferencia. Entre ellas se destacan la creación de la sección 45 del código impositivo en Estados Unidos de 1928 y el informe de Mitchell Carroll, *Taxation of foreign and national enterprises*, de 1933 ante la Sociedad de las Naciones y en el que se plantea el principio de plena competencia (*arm's length*) (Pellefigue, 2012).

En la posguerra, el concepto de *arm's length* fue tomado como criterio principal para reordenar el comercio internacional, porque permitía ser flexible y simple

para no obstaculizar los movimientos de capitales. En esos años empiezan a crecer las inversiones externas, y la transnacionalización de las empresas generó un creciente comercio internacional que, en los hechos, era intraempresa. Esa creación de comercio de parte de las corporaciones, debido a la multiplicación de filiales, no es solo producto de su presencia comercial en los distintos países, sino de su cada vez más creciente presencia productiva. Asimismo, también las inversiones se empezaban a expandir desde el centro hacia la periferia, como parte de una estrategia de las grandes empresas del norte para saltar las barreras proteccionistas de los países del sur y aprovechar los modelos de sustitución de importaciones.

La crisis de los años setenta tendrá varias dimensiones, entre las que destacamos la dimensión financiera y la productiva. La crisis financiera de 1971, consecuencia de la devaluación del dólar y del abandono de los Acuerdos de Bretton Woods de parte de Estados Unidos, abrió una nueva etapa en el capitalismo y en las grandes empresas. La fuerte volatilidad en los tipos de cambio hizo que las empresas multinacionales utilicen cada vez más instrumentos financieros para cubrirse del riesgo cambiario, dándole un impulso fantástico a las bolsas del mundo (Boyer, 2013).

La segunda dimensión de esa crisis es productiva, ya que el agotamiento del fordismo y la caída de las ganancias llevó a reconfigurar las empresas. Las inversiones productivas en los países en desarrollo empezaron a transformarse, al operar el sistema de maquilas en la cual se insertaron numerosos países periféricos de Asia occidental y de América Latina (Grunwald y Flamm, 1991). El inicio del proceso de las cadenas globales de valor, la complejidad geográfica del sistema productivo en búsqueda de menor costos salariales y la desregulación financiera permitieron también dar vía libre al capitalismo *offshore*, multiplicando las guaridas fiscales.

En efecto, a partir de los años ochenta aparecen otras guaridas financieras como Hong Kong, Singapur, Jersey, Luxemburgo, Islas Caimán o Bahamas, sitios donde tienen filiales los propios bancos suizos. Como lo señala Zucman, con el advenimiento de los Fondos Comunes de Inversión, que son gravados en Suiza, para los bancos fue más cómodo ubicar los activos en países donde no se gravan

los dividendos, como Luxemburgo o las Islas Caimán. En consecuencia, los fondos siguen siendo administrados por los bancos suizos, pero colocados en instrumentos financieros de otros países (Zucman, 2015).

Los nuevos emplazamientos se vinculan a la cercanía con los flujos de inversión, como es el caso de Hong Kong por el cual transitó el 60% de las inversiones de Estados Unidos que terminó en las zonas económicas especiales de China (Mioche, 1998). De la misma manera, las islas del Caribe tenían la posibilidad de contar con el mismo huso horario que Wall Street, facilidades para llegar en avión, hoteles de lujo y escasa población para mayor tranquilidad de los visitantes. La creación del mercado de eurodólares en Londres en 1957 hizo mucho para que surgieran esas plazas *offshore*, al permitir contratos en dólares entre no residentes, es decir que podía hacerse desde cualquier lugar, incluso desde las guaridas fiscales.

Desde hace unos años, existe una discusión acerca del *arm's length* como esquema de precios de transferencia adoptados a nivel internacional a través de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Esto se debe a varios factores, en primer lugar porque la crisis financiera de 2008 puso bajo sospecha las guaridas fiscales y las ganancias no declaradas de las empresas multinacionales, en gran parte realizadas sobre la base de la manipulación de los precios de transferencia. Las riquezas inconmensurables conviviendo con salarios reduciéndose en Estados Unidos y Europa dejaron en evidencia la necesidad de una mayor equidad en el pago de impuestos, en particular de parte de las empresas transnacionales.

Con la crisis, la academia empezó a interesarse en la cuestión, generando varios trabajos importantes vinculados con los paraísos fiscales, los flujos financieros ilícitos y más directamente sobre los precios de transferencia (Pellefigue, 2012; Zucman, 2015; Seabrooke y Wigan, 2015; Cristea y Nguyen, 2016). Con anterioridad, varios activistas y ONG se habían centrado en la temática y trataron de lograr una metodología adecuada para estimar el monto de dinero involucrado (Christian Aid, 2009; Kar y Freitas, 2012). Según estimaciones recientes, seis mil millones de dólares estaban guardados *offshore* en 2010, representando el 8% del patrimonio financiero global, mientras que ese patrimonio *offshore* creció a doce billones de

dólares en 2022, llegando a representar el 12% del total (Alstadsæter *et al.*, 2024).

Por otra parte, varios países de la periferia llevaron adelante una crítica orientada a la falta de representatividad de la OCDE para negociar aspectos de la fiscalidad internacional. Si bien esto se podía justificar cuando las empresas transnacionales realizaban gran parte de sus inversiones en Europa y Estados Unidos, hoy esto no se puede sostener. Las empresas multinacionales representan más del 30% del comercio mundial, es decir que más de un tercio del comercio es intraempresa (UNCTAD, 2013; Verma, 2023). Si lo ponemos en datos, de los veintitrés billones de dólares de comercio en el año 2023, por lo menos siete billones se deben a las empresas transnacionales.

La principal crítica se asocia a la falta de equidad en la distribución de los derechos a tributar, apuntando particularmente a la metodología *arm's length*. En efecto, la flexibilidad que esa metodología le permite a las empresas para el cálculo de sus precios de transferencia facilita su manipulación y la reorientación de las ganancias hacia las guaridas fiscales. Los países de la periferia donde se realiza la producción industrial aducen en la actualidad que no se retribuyen las ventajas de costos y de localización que ofrecen a las multinacionales si se utiliza el criterio de la OCDE. Por lo tanto, no existe un consenso sobre una metodología más adecuada para los precios de transferencia que se oriente hacia una mayor equidad en la distribución de los impuestos y no afecte el comercio internacional (Pellefigue, 2012).

De forma que hoy el consenso que existía sobre los precios de transferencia durante el siglo XX ha entrado en debate. A pesar de la reacción de la OCDE que en 2013 lanzó su proyecto sobre los BEPS (*base erosion and profit shifting*, erosión de la base imponible y traslado de beneficios) y el proyecto de un impuesto mínimo global anunciado por el ex presidente de Estados Unidos Biden, la cuestión sigue abierta y la posibilidad de una fragmentación tributaria existe.

Teoría económica y precios de transferencia

En esta parte es necesario dividir el análisis entre teoría neoclásica y teorías heterodoxas. La teoría neoclásica tiene herramientas analíticas para centrarse sobre la eficiencia productiva. Los estudios sobre los precios de transferencia desde un enfoque marshalliano van a poner su atención sobre los efectos productivos de una división de la empresa en filiales y las consecuencias de una manipulación de esos precios de transferencia sobre la eficiencia productiva.

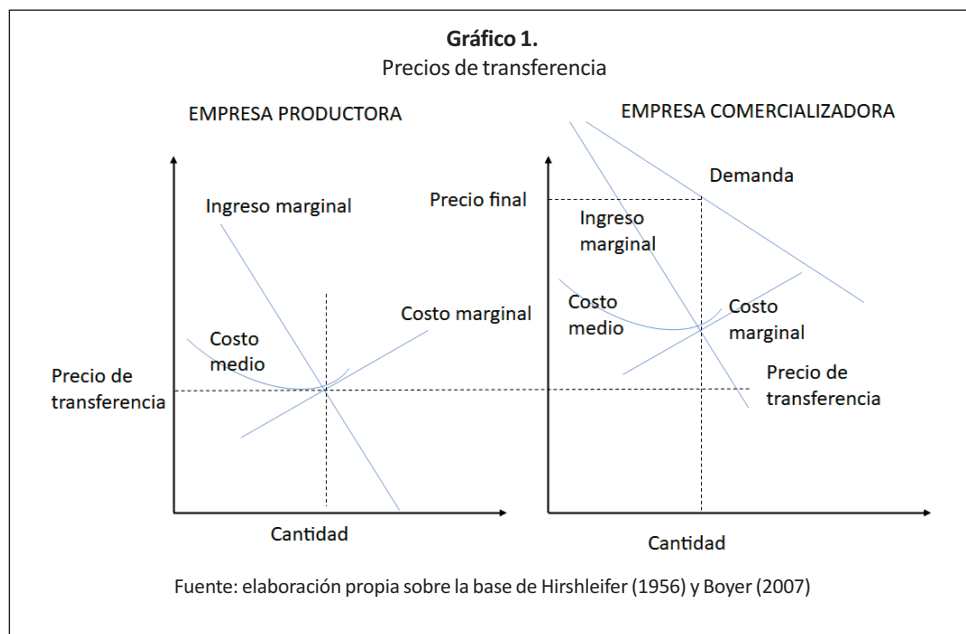
En ese marco se inscriben los trabajos iniciales de Hirshleifer que suponen una división interna en filiales: una unidad de producción y otra de comercialización, en la cual la filial productora se encuentra en plena competencia con otras empresas, y de ahí radica el concepto de *arm's length* utilizada por la OCDE. Como lo vemos en el gráfico, si la empresa productora le transfiere a la empresa comercializadora su nivel de eficiencia (igualando costo marginal e ingreso marginal), la empresa comercializadora debería lograr una ganancia utilizando el mismo razonamiento y computando costos adicionales por distribución¹ (Hirshleifer, 1956; Boyer, 2007).

Con esa estructura teórica se puede comprobar que si se manipulan los precios de transferencia, su impacto sobre las cantidades y los precios finales hace caer las ganancias. De esto se puede concluir que la manipulación de los precios de transferencia no es beneficiosa para las empresas transnacionales, algo que es muy discutible y se aleja de la práctica de las empresas multinacionales.

Esta conclusión se debe a los supuestos que utiliza la teoría neoclásica, entre los cuales se destaca la plena competencia. Esos supuestos terminan simplificando el análisis de la empresa que es considerada homogénea, como una “caja negra” que maximiza su utilidad. La propia existencia de filiales no tiene sentido económico en estos enfoques, porque no hay ningún tipo de ventaja en tenerlas y su lógica es autónoma, esto es, funcionan como si fueran otras empresas.²

¹ Los beneficios se calculan como la diferencia entre el costo medio y el precio, multiplicado por la cantidad vendida.

² Como lo han notado varios autores, el concepto de “precio” utilizado en el intercambio intrafirma resulta absurdo, ya que es una transacción que se realiza dentro de una empresa planificada (Copithorne, 1976), lo que ha llevado a distintos autores a discutir el sentido mismo del concepto de precios intrafirma (Gron-dona, 2014).



Si se complejiza el modelo para casos de diferenciación de productos o ventajas por localización, sigue rigiendo las conclusiones del modelo básico, aunque las ganancias aumentan porque se reducen los costos medios (Boyer, 2007). La ventaja de locación permite reducir costos y por lo tanto aumentar las ganancias. El precio de transferencia *arm's length* trasladará esa ganancia extra hacia la filial comercializadora, cuando debería quedar en la filial productora. Eso es lo que aducen los países en desarrollo para justificar una metodología distinta para calcular los precios de transferencia y, en última instancia, el pago de los impuestos en una u otra filial.

Como lo vemos, la teoría y la práctica de los precios de transferencia no nacen como un sistema para eludir el pago de impuestos, sino que es una consecuencia de la necesidad de calcular los costos de transacción entre empresas de los grupos económicos. Luego, la búsqueda de mayor ganancia implica también minimizar la carga fiscal, sobre la base de los esquemas legales existentes. Esa doble problemática de los precios de transferencia (organizacional y fiscal) puede llegar a potenciarse

o contradecirse, por lo que la manipulación de los precios de transferencia no garantiza resultados eficientes (Pellefigure, 2012).

Ese modelo básico fue complejizándose y otros autores fueron agregando la optimización lineal, levantando algunos supuestos y tratando de llevarlo a una mayor utilidad para su aplicación, pero los resultados fueron limitados, debido sobre todo al propio marco teórico, que se enfoca en el mercado y tiene dificultades para dar cuenta de la propia existencia de la firma (idem).

Con los aportes iniciales de Ronald Coase, la teoría de la firma y el neoinstitucionalismo pudieron dar cuenta de las dinámicas de la empresa que la llevan a tomar ciertas decisiones. Desde el enfoque de Williamson, los costos de transacción hacen que la internalización de un proveedor o de un cliente en su estructura sea más eficiente para una empresa que utilizar el mercado. Los costos de transacción pueden ser varios, como la falta de información, de negociación o de fiscalización del cumplimiento de los acuerdos (Williamson, 1985). Estos modelos suponen que la descentralización de la decisión hacia los mercados es la solución más eficiente y se preguntan por la existencia de la firma en esas circunstancias, y más aún si esta tiene múltiples filiales.

De estas concepciones se derivan los modelos que tratan de limitar los problemas principales o los agentes que supone la existencia de un director de filial que tiene sus propios objetivos. En el modelo de Ronen y McKinney (1970), por ejemplo, se busca que el incentivo de los directores sea maximizar las ganancias de la empresa en su totalidad y no la de su filial. El objetivo es tratar de evitar que los precios de transferencias sean manipulados en favor de la filial y en contra de la empresa. En Holmstrom y Tirole (1991) se trabaja sobre las distintas formas que toma la empresa para dirimir sus intercambios entre filiales, más o menos centralizadas. La diferencia entre los tipos de empresas redundaría en soluciones distintas en cuanto a la valorización de los precios de transferencia, siendo la solución de mercado (*arm's lenght*) una entre otras. De esa forma, la complejización del modelo inicial de Hirshleifer con la teoría de los juegos hace imposible llegar a la conclusión de que el precio del mercado es el mejor criterio, sino que las opciones son diversas (Pellefigure, 2012).

Como lo vemos, los artículos dedicados a los precios de transferencia empiezan a hacer su aparición en la posguerra a raíz de la progresión de las empresas multinacionales y el problema que planteaba en términos de su eficiencia productiva. Más adelante, en los años setenta, empieza a plantearse la dualidad de objetivos entre eficiencia productiva y optimización fiscal, puesto que terminan siendo objetivos difícilmente compatibles debido a la cantidad de casos posibles.

Algunos modelos empiezan a tomar en cuenta las regulaciones existentes en materia de fiscalidad internacional y su impacto sobre la eficiencia. De nuevo, se relativiza el criterio de “plena competencia” en el cálculo de los precios de transferencia y se termina demostrando que el criterio utilizado por la empresa transnacional para calcular sus precios de transferencia más eficientes es distinto al que necesita para su planificación fiscal (Horst, 1971). En consecuencia, la búsqueda de una mayor elusión fiscal puede terminar siendo perjudicial para la empresa, ya que puede tener un impacto en la producción, la inversión y las exportaciones que lo lleven a un subóptimo (Booth y Jensen, 1977; Samuelson, 1982).

Si bien hasta entonces los precios de transferencia eran vistos desde la visión *mainstream*, en los últimos años han surgido investigaciones con una perspectiva crítica que se ha orientado en dos sentidos. Desde una perspectiva neokeynesiana, los trabajos de Tørsløv, Wier y Zucman (2023), entre otros, abordan los paraísos fiscales como una externalidad negativa, considerando que hacer uso del secreto fiscal es accionar como un “robo” frente a los demás países. En ese punto, se debe diferenciar la competencia fiscal entre países para atraer inversiones productivas de las guaridas fiscales, que son un esquema financiero para no pagar impuestos armando una filial sin sustancia económica. Frente a estos paraísos fiscales, la propuesta de Zucman es la de un impuesto *pigouviano*, en este caso, un impuesto a las ganancias totales de las empresas multinacionales que sería repartido entre los países donde existen filiales con sustancia económica, por lo que la manipulación de los precios de transferencia en vistas de eludir impuestos no tendría sentido (Zucman, 2015).

Si bien los trabajos se centran en la medición de los flujos financieros ilícitos y la equidad fiscal, estas se estiman con una función de producción *mainstream* que toma en cuenta el capital y el trabajo (Tørsløv, Wier y Zucman, 2022). La importancia

de estos trabajos radica en que logran medir y (por lo tanto) mostrar la desigualdad y sus consecuencias, y la obtención de propuestas.

La segunda línea de investigación llevada adelante es la que tiende a adoptar el enfoque de las cadenas globales de valor para dar cuenta de las nuevas formas de realizar precios de transferencia. En esa literatura se pueden mencionar las cadenas globales de riqueza, propuesta que tiene como objetivo analizar las estrategias de las corporaciones respecto de sus activos financieros, apoyándose en los numerosos estudios de casos ya realizados en el marco de las cadenas globales de valor. El enfoque de las cadenas globales de riqueza permite ampliar y ordenar las estructuras posibles de las empresas, desde las más integradas hasta las más desconcentradas, y a partir de ahí tener un mejor entendimiento de los procesos de precios de transferencia (Bryan, Rafferty y Wigan, 2017). Estas perspectivas requieren mayores desarrollos, pero ya han inspirado varios trabajos que se inscriben dentro de esos enfoques (Finér y Ylönen, 2017; Morgan, 2022).

Un concepto cercano es el de *global ownership chains* (cadenas de propiedad globales) que busca ser operativo en el seguimiento de las inversiones de las corporaciones y ubicar geográficamente y sectorialmente el uso que las empresas multinacionales le dan a sus filiales en las guaridas fiscales (García-Bernardo *et al.*, 2017).

La concentración del capital fue parte constitutiva del sistema teórico de Marx y sus seguidores, y la evasión fiscal debería ser entendida como un modo más de contrarrestar la caída de la tasa de ganancia. No obstante, la teoría marxista no se ha centrado en los paraísos fiscales, tal vez porque se enfoca en el excedente extraído en el marco de la producción y por lo tanto lo que ocurre en la circulación del capital es menor. Pero incluso en las posturas en las cuales la circulación de capital domina la producción, no aparece la discusión respecto a los precios de transferencia (Palloix, 1975).³ Existe en esa visión la idea de que la producción se debe enmarcar dentro de lo nacional y con apoyo estatal, pero en lo internacional

³ En su obra clásica, Palloix (1975) incluso describe las filiales del grupo italiano IRI en Luxemburgo, Suiza, Liechtenstein, sin mencionar la posibilidad de que se trate de guaridas fiscales.

la empresa multinacional escapa de la autoridad del Estado, lo que abre la puerta a las guaridas fiscales.

Otras corrientes marxistas tienden a ponderar la faceta internacional del Estado, demostrando que el capitalismo global requiere de un Estado global (Holloway y Picciotto, 2017). Esto termina teniendo implicancias importantes en los análisis sobre las instancias internacionales donde se discuten las guaridas fiscales y el enfoque que se termina adoptando (Grondona, 2024). Más recientemente, algunos marxistas han incorporado la temática de los precios de transferencia como una diferenciación entre los flujos de valor de uso y de cambio (Palloix, 2022).

Al contrario, el tema de los precios de transferencia estuvo presente en varios momentos de la vida de los países periféricos, antes incluso que se dé el proceso de industrialización comandado por las empresas multinacionales. Más generalmente se ha tenido una especial atención a los precios de exportaciones de los recursos naturales que realizan las empresas transnacionales, como en la denuncia de Lisandro de la Torre durante el debate sobre la carne en 1935 en el Senado de la República Argentina. Esto puede deberse a la idea de que el atraso relativo de esos países es causado por los precios desventajosos con los que exportan sus productos. Esto se plasmará luego en el “deterioro de los términos de intercambio” de Raúl Prébisch, medular en los conceptos de centro y periferia.

Más específicamente, el estructuralismo latinoamericano y la posterior teoría de la dependencia pondrán atención sobre los precios de transferencia. En términos de Sunkel y Fuenzalida:

... las empresas transnacionales transfieren bienes intermedios y de capital, recursos financieros, tecnología, personal e información a través de las fronteras nacionales –en un plano transnacional–, pero dentro de los límites de su organización. Con ello reemplazan en gran medida el mercado y por lo tanto disfrutan de relativa libertad para fijar precios, costos, honorarios y tasas de interés contables en sus transacciones con cada filial, de manera de maximizar las utilidades netas de la empresa mundial en su conjunto. Los precios, que se suponían variables independientes

determinadas por las fuerzas del mercado se han convertido para las empresas transnacionales en variables dependientes en un modelo contable de maximización global de utilidades. (Sunkel y Fuenzalida, 1981: 81)

En su clásico libro *Los traficantes de granos* de 1979, Dan Morgan dedica un capítulo entero a describir las maniobras de precios de transferencia y paraísos fiscales utilizadas por las empresas de granos como Cargill y su empresa vinculada Tradax, con sede en Panamá y Suiza. Allí, Morgan describe cómo la mejor información de las grandes empresas, su influencia sobre los precios internacionales, su logística y su internacionalización temprana les permitió planificar fiscalmente mucho antes de que lo hicieran las empresas industriales. En un punto, podemos decir que la forma de insertarse en el sistema capitalista de los países periféricos fue a través de sus exportaciones, y que por lo tanto su carácter de economía “extravertida” los convirtió en actores de los primeros precios de transferencia.⁴

No hemos rastreado desarrollo teórico sobre recursos naturales y precios de transferencia, pero para los *commodities* existe mayor posibilidad de tener un precio de referencia del mercado, que son los mercados de futuro desarrollados en las bolsas más importantes del mundo. Esto permite comparar los precios de exportación de las empresas con los precios internacionales, y se conoce como sexto método en Argentina.

En términos teóricos, la diferencia se explica por las elasticidades de oferta; podría resumirse en términos kaleckianos del siguiente modo: la industria es limitada por la oferta, los recursos naturales son limitados por la demanda. Eso significa que mientras la industria debe buscar su eficiencia en función de sus costos, los recursos naturales dependen más de los niveles de consumo. En ambos casos, el precio de transferencia tiene impacto sobre la eficiencia productiva, como lo vimos en la industria, si este no se corresponde con los costos puede haber un error en los niveles de producción. En efecto, si el precio de transferencia

⁴ Podríamos ir más atrás en la historia. Se menciona por ejemplo que la Isla Mauricio situada en el Océano Índico fue durante el siglo XVIII una guarida fiscal, donde los comerciantes ingleses viniendo de las Indias triangulaban con los franceses para repatriar sus ganancias lejos de la mirada del fisco (Braudel, 1979).

es evaluado por debajo de sus costos, se incrementa la producción y puede llevar a la baja en el precio final del producto.

En el caso de los recursos naturales, son los niveles de precios internacionales los que permiten definir los precios de transferencia, dadas las cantidades. Es decir que, al tener un factor fijo como la tierra, un mayor precio internacional permite una mayor renta. En esos casos, la elusión de impuestos a través de precios de transferencia no tiene impacto en la eficiencia productiva. En los sectores que no están integrados verticalmente como en el caso de la agricultura, existe un costo mínimo que acota la reducción de costos que es el precio de la materia prima, con lo cual la manipulación de los precios solo se podría dar si el precio internacional supera ese mínimo. En el caso de las empresas integradas como en el caso de la minería, la manipulación de los precios de transferencia puede tomar otras formas como declaraciones de exportación falsificadas o la exportación de productos más rústicos como el caso de la exportación de barro (Gutman, 2013).

Metodología para calcular los precios de transferencia

En un trabajo reciente, Cobham y Jansky (2020) han realizado un esfuerzo de sistematización de las metodologías utilizadas para calcular los flujos financieros ilícitos. El término de flujo financiero ilícito, por su carácter ambiguo y muy abarcativo, tuvo por objetivo llamar la atención sobre una problemática global de primer orden como lo es la evasión y elusión fiscal a nivel internacional. Las primeras estimaciones de Baker (2005) sobre la base de métodos cualitativos (a partir de entrevistas) arrojaron un primer desafío para conseguir datos sobre ese mundo oculto. Su éxito al conseguir poner en agenda esa problemática nos obliga hoy a reflexionar sobre el concepto de modo de lograr una mayor precisión. Esos flujos financieros ilícitos pueden abarcar desde los precios de transferencia hasta las actividades ilegales y las grandes fortunas personales. En este trabajo nos interesamos en la manipulación de los precios de transferencia y por lo tanto nos centraremos en esa parte de los flujos financieros ilícitos para poder sistematizar las metodologías existentes.

Como vimos hasta ahora, los precios de transferencia implican un registro en la balanza de pagos, ya que son transacciones intraempresas que se realizan a nivel internacional. Es así como aparecen datos llamativos como los elevados niveles de exportación en relación a su PBI de Singapur (95% en 2023), Suiza (49%), Hong Kong (150% en 2023), Irlanda (37% en 2023, pero llegó a tener 77% en 2000) o Luxemburgo (20% en 2023, pero llegó a tener 53% en 2006). Esos excedentes son sintomáticos de una guarida fiscal, ya que las empresas tienen incentivo para mostrar ganancias en esas localizaciones, y por lo tanto a ingresar contablemente bienes y servicios baratos para luego reexportarlos a un mayor valor, dejando la ganancia en los países de baja alícuota fiscal.

De hecho, en esas economías resultan relevantes los bienes y servicios de “compraventa”. De acuerdo con la sexta edición del *Manual de balanza de pagos* (2008), el fenómeno de la compraventa se produce cuando un bien es adquirido a un no residente por parte de un residente de la economía compiladora y posteriormente revendido a otro no residente, sin que sufra una transformación significativa y sin que dicho bien ingrese en ningún momento a la economía compiladora⁵.

El objetivo de los métodos que vamos a describir es el de estimar la manipulación existente dentro de los precios de transferencia. Esta manipulación puede darse a partir de modificaciones en los costos directos de producción, pero también de servicios conexos a la producción. Estos se detallaron *in extenso* en Grondona (2014). Los principales son:

- Prestación de servicios de comercialización y/o logística desde el exterior: servicios intragrupo, servicios empresariales
- Nivel de deuda o gastos por intereses excesivos y otros instrumentos financieros
- Bienes intangibles
- Reestructuraciones de negocios, manufactura por contrato, distribución bajo contrato, investigación y desarrollo bajo contrato

⁵ Para el caso uruguayo ver, Banco Central de Uruguay (2025).

- Realización de las ventas desde el exterior

Por lo tanto, el estudio completo de los precios de transferencia exige analizar no solo la balanza comercial de los países, sino también las cuentas financieras. No obstante, en este apartado nos referiremos solo a las metodologías de estimaciones que se realizaron a través del comercio internacional, remitiendo a la lectura de Cobham y Jansky (2020) para las estimaciones a través de la cuenta capital y de riqueza.

Las estimaciones a través del comercio internacional son de tres tipos, en función del agregado que se toma. El más abarcativo es el que toma los países que es la medida clásica del Global Financial Integrity (GFI), mientras que otros autores y organizaciones, como la Tax Justice Network (TJN), utilizan el enfoque por producto. En los últimos años se han desarrollado las estimaciones por transacción que son más precisas porque implican un seguimiento de todos los despachos de exportaciones e importaciones. Obviamente, esta última metodología es la que más información y manejo de bases de datos requiere, y por lo tanto su acceso suele ser más restringido.

La metodología utilizada por el GFI es la de comparar los datos bilaterales de comercio internacional en espejo, es decir que se compara la diferencia entre una exportación informada por la Argentina a China con los datos de las importaciones informadas por China desde Argentina. Este tipo de metodología fue utilizada por numerosos autores como Ndikumana y Boyce (2010), Kar y Freitas (2012), Kar y LeBlanc (2013), Spanjers y Salomon (2017) y Hanni y Podestá (2017) para distintos países y productos. Esta metodología *country partner* fue utilizada anteriormente en la Argentina por Basualdo y Kulfas (2002), quienes compararon las cifras de exportaciones argentinas con las de sus socios comerciales para medir la subfacturación de exportaciones, en el marco de una investigación sobre la fuga de capitales.⁶

⁶ La metodología *country partner* también se utiliza para mostrar las diferencias estadísticas existentes entre los datos de exportaciones y de importaciones de China y de otros países, como en el caso de Estados Unidos (Fung y Lawrence, 2003; Ferrantino y Wang, 2008) o Argentina (Burgos, 2012). Aunque estos estudios no se realizaron para ver los precios de transferencia, las diferencias estadísticas de varios países con la República Popular de China se explica por la intermediación de Hong Kong, conocida guarida fiscal.

Como ya lo mencionamos en Grondona y Burgos (2015), este método tiene como principal desventaja que trabaja con valores muy agregados, tanto temporalmente (a veces se toman datos anuales) como en los productos (que muchas veces son sectores enteros), lo cual redundaría en estimaciones poco confiables. Además, en la suma se pueden encontrar subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones, por lo cual ambas conductas evasivas se netean.

Bhagwati (1964) resalta algunas cuestiones que deben tenerse en cuenta a la hora de realizar una comparación entre los datos de exportación de un país (FOB) y los de importación de otro (CIF), las cuales se reinterpretan de la siguiente manera a los fines del presente trabajo:

- No se puede suponer *a priori* cuánto serían los costos de flete y seguro de cada transacción, ya que puede diferir en el tiempo, las distancias recorridas y los productos trasladados.⁷
- Se presentan frecuentes errores en las clasificaciones de productos.
- Las temporalidades de un flete pueden ser de tres meses, con lo cual si se toman períodos mensuales las diferencias pueden deberse a ese factor.
- El que exporta puede no conocer el destino final de la mercadería en caso de triangulación (aunque esta sea lícita), y por lo tanto se suele tener mayor información del lado importador. No resulta claro cómo se registran las operaciones que se realizan por vía de intermediarios localizados en terceros países.

El segundo método es el de los precios anormales en el comercio internacional, utilizados a nivel de producto. El método *price filter* consiste en determinar los precios anormales como los que se desvían respecto del promedio o un rango de precios definido (Pak y Zdanowicz, 1994).

⁷ La variabilidad de los precios de flete en los últimos años se evidencia a través de numerosas investigaciones, como en Burgos (2012), Pierri y Cosenza (2014), Calzada y Sesé (2016) y Gauthier, Carruthers y Placci (2016).

Pak, en su trabajo para Christian Aid (2009), calcula el precio implícito (precio medio por unidad de medida) para todas las categorías de productos y para cada uno de los socios comerciales. A partir de los ingresos medios, Pak calcula un rango intercuartil para cada clasificación de producto. La subfacturación es calculada como la distancia entre el precio y el cuartil inferior, y la sobrefacturación como la distancia entre el precio y el cuartil superior.

Pak asume que el rango intercuartil es un rango de mercado, o rango *arm's length*, siguiendo la legislación de precios de transferencia de Estados Unidos. Este método y sus variantes se han utilizado para países como Madagascar (Chalendard, Raballand y Rakotoarisoa, 2019) o Suiza (Boyrie, Pak y Zdanowicz, 2005; Carbonnier y Mehrotra, 2019).

Esta metodología suscita una serie de problemas metodológicos que se describe a continuación:

- La definición del rango de precios normales y anormales puede ser arbitraria, e incluso, si se supone que los precios de transferencia son una práctica generalizada, puede generar una circularidad en la ecuación (Nitsch, 2012).
- Se promedian los valores, aun cuando se los lleve a un período mínimo de un mes.
- Algunas clasificaciones de producto contienen una amplia diversidad, o una gran volatilidad de precios, motivo por el cual el rango intercuartil resulta más amplio en esos casos. Y de los productos que entran en dicha clasificación puede resultar que algunos tengan un precio excesivamente alto y sin embargo caigan dentro del rango; y que otros productos tengan un precio relativamente normal, pero por el tipo de producto queden fuera del rango.
- Rubros que involucren volúmenes muy grandes con pequeñas diferencias de producto pueden caer dentro del rango y parecer “normales” cuando el impacto de las diferencias de precios sea mayor en función del volumen transado. Por otra parte, esta metodología no dice nada respecto de otros mecanismos de precios de transferencia que normalmente se articulan con la subfacturación de exportaciones y la sobrefacturación de importaciones.

Más recientemente, se ha desarrollado una tercera metodología que detalla las diferencias de precios por transacciones. Esta se ha utilizado en Wier (2020) y con anterioridad en Grondona y Burgos (2015), y sigue los lineamientos del sexto método de la AFIP al comparar los precios de exportación con el precio internacional, aplicable para los casos en los que existe un precio internacional homogéneo.⁸ Posteriormente, una serie de estudios retoma la metodología de comparación diaria para los casos del sector minero (Hanni y Podestá, 2019) y mineral de hierro (Antonyuk *et al.*, 2018), el comercio de bananas entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe (Hong, Pak y Pak, 2014), así como también en un informe reciente sobre el caso Vicentin (Gaggero y García Zanotti, 2020) y en el sector del complejo sojero (Burgos, 2017; Gaggero y García Zanotti, 2021; Rampinini, Grondona y Mondino, 2023). Para Europa, se realizaron estudios con similares metodologías en Vicard (2015) y Davies *et al.*, (2017), para Francia, y Cristea y Nguyen (2016), para Dinamarca.

En todos los casos se hallan manipulación de precios de transferencia, en el caso del complejo sojero este puede llegar al 10% del valor exportado (Burgos, 2017; García Zanotti y Gaggero, 2021), mientras que se estiman subvaluación de exportación del 20% para el acero de Ucrania (Antonyuk *et al.*, 2018) y del 4% en el cobre de Chile y Perú (Hanni y Podestá, 2019). Otros estudios se orientaron a las pérdidas fiscales, que se estiman en ocho mil millones de dólares para Francia (Vicard, 2015) o de 0,5% del total recaudado en Sudáfrica (Wier, 2020). Esas pérdidas también se calculan como el equivalente al 3,24% de lo que las empresas multinacionales aportan al Estado de Dinamarca en concepto de impuestos (Cristea y Nguyen, 2016).

La virtud de esta metodología es que permite no solo hacer una estimación más justa de la magnitud de la manipulación de los precios de transferencia, sino también de analizar su dinámica a través del tiempo y poder sacar conclusiones en relación con la teoría económica. En el caso de la soja, por ejemplo, los estudios parecen demostrar que existe una mayor subfacturación en épocas de suba de

⁸ En general, se toman los precios internacionales en los mercados de futuros. Este método tiene antecedentes (Pierri y Cosenza, 2014), pero estos estudios se realizaron mensualmente y por lo tanto pueden ser indicadores útiles de lo ocurrido en períodos anteriores.

precios internacionales como en los años 1988, 1995, 2008 y 2020, mientras que se da una reducción de la subfacturación o incluso una reversión en los períodos de caída de los precios como en los años 1999-2001 y 2013-2014 (Pierri y Cosenza, 2014; Burgos, 2017; García Zanotti y Gaggero, 2021). Esto parece poder explicarse a través de la teoría de la renta en los productos agropecuarios, según la cual la demanda es la que define la magnitud de la renta y la posibilidad (o no) de realizar manipulación de los precios de transferencia.⁹

Conclusiones

El análisis presentado revela que la manipulación de precios de transferencia es un mecanismo central en el capitalismo actual, utilizado por empresas multinacionales para evadir impuestos y redistribuir ganancias hacia jurisdicciones de baja tributación. El contexto histórico del surgimiento de los paraísos fiscales en el siglo XX fue la política de secreto bancario (en particular en Suiza), para luego consolidarse con la desregulación financiera y las cadenas globales de valor. En ese proceso, los precios de transferencia se han convertido en una herramienta sistémica para eludir obligaciones tributarias, hasta que la crisis de 2008 y las filtraciones de evasión fiscal masiva (como los Panamá y Paradise Papers) pusieron esas prácticas en la agenda de debates económicos y fiscales, aunque sin soluciones efectivas a escala global.

Los debates teóricos sobre los precios de transferencia se pueden dividir en enfoques ortodoxos y heterodoxos. Los enfoques mainstream han demostrado ser insuficientes para captar la complejidad de las transacciones intrafirma, especialmente en sectores con altos intangibles (tecnología, farmacéuticas) o commodities (soja, minería). Desde el punto de vista de la heterodoxia, en los últimos años fue surgiendo con mayor fuerza la problemática de la manipulación de los precios de transferencia, tanto por la necesidad de lograr una medición adecuada como por interés académico. Se pudieron relevar distintos enfoques, algunos más neokeynesianos como los de Zucman, otros orientados a las cadenas globales de valor y otros desde una concepción marxista.

⁹ E En el sector minero se observan ciclos similares para América Latina (Hanni y Podestá, 2019).

De la revisión de la metodología existente para medir la manipulación de los precios de transferencia, se destacan el método de *country partner*, el de *price filter* y el método por transacciones. Este último es el más reciente y es el que tiene mayor proyección en la medida en que mejora la información respecto de los anteriores. Si bien esta revisión bibliográfica se centró en el comercio de bienes, el universo de posibilidades que tienen las empresas multinacionales para transferir ganancias de un país a otro es enorme, y poder estimar el comercio de servicios, la cuenta financiera y los stocks de dinero existentes en las guaridas fiscales resulta muy complejo. Debemos abogar aquí a favor de un mayor detalle del nomenclador de servicios exportados e importados (a imagen del nomenclador de comercio de bienes), dado que ese segmento está tomando una dimensión notable debido al progreso técnico de los últimos años, y esa mayor información permitiría tener mejor estimación de los manejos de precios de transferencia por ese mecanismo.

No obstante, es interesante notar que la preocupación por el valor exportado siempre existió en los países de la periferia, sin dudas por su temprana integración al mercado mundial sobre la base de la exportación de recursos naturales. El seguimiento de los precios fue un tipo de análisis que tiene una historia previa debido a la temprana aparición de las empresas transnacionales de minerales, de granos, de frutas, etc. Esta problemática de la periferia se asentó sobre dos problemáticas: la recaudación fiscal y la oferta de divisas. Si bien la primera es general a todos los países, el sector externo siempre fue la principal temática debatida desde la periferia, y su aporte a la teoría económica.

Asociado con lo anterior, las mediciones realizadas en los países del sur anteceden las que empezaron a darse en occidente desde la crisis de 2008, dado que medir las pérdidas fiscales y de divisas es una cuestión crucial para estos países. Asimismo, aparece una diferencia nítida respecto de los planteos teóricos del primer mundo, que en gran medida son intercambios industriales que implican grandes complejidades dado la tecnología incorporada en los productos y las dificultades en asignarles un precio. En la periferia, gran parte de los productos que se exportan son productos primarios, que implican una dinámica de renta. Hemos tratado de argumentar respecto de la correspondencia empírica entre ciclo de precios de *commodities* y ciclo de precios de transferencia, en función de las particularidades de los productos primarios: a mayor precios internacionales,

mayor manipulación de precios de transferencia. Creemos que estos datos indican un camino teórico por recorrer que podría ser fructífero dada la importancia que tiene para los países exportadores de materia prima.

Por otro lado, dado que las empresas fueron cambiando la forma de eludir el pago de impuestos a medida que iba cambiando la forma de dinero, no debemos abstraernos de las novedades que están apareciendo a nivel tecnológico. Se viene planteando la posibilidad de que las criptomonedas puedan desplazar las guaridas fiscales como forma de eludir/evadir impuestos, y si bien esto parece cierto en el caso de los flujos financieros provenientes de la actividad ilegal, todavía las empresas transnacionales no parecen utilizar esa herramienta masivamente.

A la hora de pensar en propuestas, es necesario la armonización fiscal internacional incorporando la participación de los países periféricos en los organismos decisorios, a diferencia de la forma en que hoy se rige la OCDE. Estos países son tanto o más afectados que los países desarrollados y, como lo vimos, al ser exportadores de recursos naturales, las formas y dinámica de los precios de transferencia es distinta. Eso implica centrar la atención en algunos sectores críticos (agroexportación, minería, hidrocarburos) en que la manipulación es más detectable.

Pero más allá de la agenda global que vive momentos de tensiones geopolíticas, se puede enfocar en fortalecer las alianzas regionales, creando un observatorio latinoamericano de precios de transferencia, con datos abiertos y metodologías estandarizadas, para auditar sectores claves. Eso también implica fortalecer las capacidades estatales a nivel nacional, con sistemas de seguimiento y penalización de la manipulación de precios de transferencia más eficaces.

Por último, Zucman plantea la necesidad de terminar con las guaridas fiscales tomando el ejemplo del bloqueo realizado por de Gaulle a Mónaco en 1962. Siguiendo la idea de una solución comercial al problema financiero de las guaridas fiscales, hemos mencionado el llamativo nivel de exportaciones de los paraísos fiscales como Luxemburgo, Suiza, etc., que no tiene parangón con su estructura económica. Deberían penalizarse esos “falsos” intercambios comerciales, limitando sus flujos desde otros países. De esa forma, se limitarían sus precios de transferencia

por importaciones y exportaciones de bienes o servicios, y se limitaría la capacidad de las empresas de transferir sus excedentes en las guaridas fiscales. Para los países objeto de esa medida, sería un incentivo para priorizar sus exportaciones e importaciones genuinas; y la eliminación del comercio con precios de transferencia, a través de un organismo como la Organización Mundial del Comercio. La desventaja es que no se trabaja sobre el stock de dinero oculto sino solo sobre el flujo, pero a largo plazo debería tener incidencia sobre la estructuración de las propias firmas multinacionales.

En definitiva, los precios de transferencia no son solo un problema técnico-contable, sino un síntoma de la asimetría de poder entre corporaciones globales y Estados. Su solución demanda voluntad política para repensar las reglas del capitalismo global, en que la justicia fiscal sea tan móvil como el capital. En este capítulo, nos propusimos hacer un repaso de los aspectos teóricos y metodológicos que pueden ayudar a entender los términos del debate y ayudar a comprender un concepto tan importante y poco conocido en el capitalismo actual como los precios de transferencia.

Bibliografía

- Alstadsæter A.; Godar, S.; Nicolaides, P. y Zucman, G. (2024). *Global Tax Evasion Report 2024*. Estados Unidos: EU Tax Observatory.
- Antonyuk, A.; Popovych, Z.; Faccio, T. y Stack, G. (2018). *Profit shifting in Ukraine's iron ore exports*. Bruselas: Grupo parlamentario GUE/NGL.
- Baker, R. (2005). *Capitalism's Achilles heel: Dirty money and how to renew the free-market system*. Estados Unidos: John Wiley & Sons.
- Banco Central de Uruguay (2025). *Informe de balanza de pagos y posición de inversión internacional. Segundo trimestre 2025*. Uruguay: Banco Central de Uruguay. Disponible en: https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Balanza%20de%20Pagos/informe_m6.pdf.

- Basualdo, E. y Kulfas, M. (2002). "La fuga de capitales en la Argentina". En Gambina, J. (comp.), *La globalización económico-financiera. Su impacto en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Garcia-Bernardo J.; Fichtner J.; Takes, J. y Heemskerk, P. (2017). "Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network". *Scientific Report*, vol. 7, n° 6246.
- Bhagwati, J. (1964). "On the Underinvoicing of Imports". *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics & Statistics*, vol. 27, n° 4.
- Booth, E. y Jensen, O. (1977). "Transfer Prices in the Global Corporation under Internal and External Constraints". *The Canadian Journal of Economics*, vol. 10, 434-446.
- Boyer, M. (2007). "Prix de transfert Efficacité fiscale et organisationnelles dans les firmes multidivisionnelles". *CIRANO Project Reports 2007rp-08*.
- Boyer, R. (2013). *Los financieros ¿destruirán el capitalismo?* Argentina: Miño y Dávila.
- Boyrie, M. E.; Pak, S. y Zdanowicz, J. S. (2005). "The Impact of Switzerland's Money Laundering Law on Capital Flows Through Abnormal Pricing in International Trade". *Applied Financial Economics*, vol. 15, n° 4, 217-230.
- Braudel, F. (1979). *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. Les jeux de l'échange*. Francia: Armand Colin.
- Bryan, D.; Rafferty, M. y Wigan, D. (2017). "Capital unchained: finance, intangible assets and the double life of capital in the offshore world". *Review of International Political Economy*, vol. 24, n° 1, 56-86. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2016.1262446>.
- Burgos, M. (2012). "La ruta de la soja: Aportes para el entendimiento de la relación Argentina-China". *La revista del CCC*, n° 16. Disponible en: <https://www.centrocultural.coop/revista/16/la-ruta-de-la-soja-aportes-para-el-entendimiento-de-la-relacion-argentina-china>.
- ____ (2017). "Estimación de los precios de transferencia en el complejo sojero. Argentina 2006/2016". En Bisang, R. y Pierri, J. (comps.), *Problemas actuales y perspectivas futuras de la producción y comercialización de granos*. Buenos Aires: FCE-UBA.

- Calzada, J. y Sesé, A. (2016). *El flete marítimo para llevar granos argentinos a China es más barato que hace 20 años*. Rosario: Bolsa de Comercio de Rosario.
- Carbonnier, G. y Mehrotra, R. (2019). "Abnormal Pricing in International Commodity Trade: Empirical Evidence from Switzerland". *Resources Policy*, vol. 74.
- Carbonnier, G.; Brugger, F.; Bürgi Bonanomi, E.; Dzanku, F. y Insisienmay, S. (2024). "Missing Dollars. Illicit Financial Flows from Commodity Trade Series". *International Development Policy*, vol. 17.
- Chalendard, C.; Raballand, G. y Rakotoarisoa, A. (2019). "The use of detailed statistical data in customs reforms: The case of Madagascar". *Development Policy Review*, vol. 37, n° 4.
- Christian Aid (2009). "False Profits: robbing the poor to keep the rich tax-free". *Christian Aid*. Disponible en: <https://www.christianaid.org.uk/resources/our-work/false-profits-robbing-poor-keep-rich-tax-free>.
- Cobham, A. y Jansky, P. (2020). *Estimating illicit financial flows. A critical guide to the data, methodologies and findings*. Reino Unido: Oxford University Press.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013). *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Nueva York/Ginebra: United Nations.
- Copithorne, L. (1976). "La théorie des prix de transfert internes des grandes sociétés". *L'Actualité économique*, vol. 52, n° 3, 324-352.
- Cristea, A. y Nguyen, D. (2016). "Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships". *American Economic Journal. Economic Policy*, vol. 8. N° 3, 170-202.
- Davies, R.; Martin, J.; Parenti, M. y Toubal, F. (2017). "Knocking on Tax Haven's Door. Multinational Firms and Transfer Pricing". *The Review of Economics and Statistics*.
- Ferrantino, M. y Wang, Z. (2008). "Accounting for discrepancies in bilateral trade. The case of China, Hong Kong, and the United State". *China Economic Review*, n° 19, 502-520.

- Finér, L. y Ylönen, M. (2017). "Tax-driven wealth chains. A multiple case study of tax avoidance in the finnish mining sector". *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 48, 53-81.
- Fung, K. C. y Lawrence, L. (2003). "Adjusted estimates of United States-China bilateral trade balances: 1995-2002". *Asia Economic Journal*, n° 14, 489-496.
- Gaggero, A. y García Zanotti, G. (2020). *El proceso de vaciamiento de Vicentin SAIC. Un análisis reciente de las transformaciones de su estructura corporativa, la dinámica financiera y el intercambio comercial*. Buenos Aires: Banco Nación.
- García-Bernardo, J.; Fichtner, J.; Takes, J. y Heemskerk, E. (2017). "Uncovering Offshore Financial Centers. Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network". *Scientific Reports*, vol. 7, 6246.
- García Zanotti, G. y Gaggero, A. (2021). "Precios de transferencia en el comercio exterior del complejo sojero argentino (2004-2020)". *Revista Economía*, vol. 73, n° 117, 29-44.
- Gauthier, G.; Carruthers, R. y Placci, F. M. (2016). "Logística de la soja Argentina-Paraguay-Uruguay". *Banco Mundial Serie de informes técnicos*.
- Grondona, V. (2014). *Fuga de capitales IV. Argentina. 2014. La manipulación de los precios de transferencia*. Buenos Aires: CEFIDAR.
- ____ (2024). "The Theories of the State and the Internationalisation of the State as a Framework for the Discussions on International Taxation". *Journal on Financing for Development*, vol. 1, n° 5, Special Issue: Constructing Tax Justice: Honouring the Contributions of Prof. Sol Picciotto.
- Grondona, V. y Burgos, M. (2015). *Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero*. Buenos Aires: CEFIDAR.
- Grondona, V. y Knobel, A. (2017). *Transfer Pricing in Argentina 1932-2015. ICTD Working Paper 63*. Reino Unido: Institute of Development Studies.
- Grunwald, J. y Flamm, K. (1991). *La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gutman, N. (2013). *Argentina en la frontera minera*. Argentina: Ediciones del CCC.

Hanni, M. y Podestá, A. (2016). *Flujos financieros ilícitos en los países andinos. Una mirada al sector minero*. Santiago de Chile: CEPAL.

____ (2019). “Manipulación del precio del comercio internacional de productos del cobre: un análisis de los casos de Chile y el Perú”. *Revista de la CEPAL*, n° 127.

Hirshleifer, J. (1956). “On the Economics of transfer pricing”. *The journal of business*, vol. 29, 172- 184.

Holloway, J. y Picciotto, S. (2017). “Hacia una teoría materialista del estado”. *Revista Herramienta*.

Holmstrom, B. y Tirole, J. (1991). “Transfer Pricing and Organizational Form”. *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 7, 201-228.

Hong, K.; Pak, C. y Pak, S. (2014). “Measuring Abnormal Pricing – an Alternative Approach. The Case of US Banana Trade with Latin American and Caribbean Countries”. *Journal of Money Laundering Control*, 2-17.

Horst, T. (1971). “The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates”. *The Journal of Political Economy*, vol. 79, 1059-1072.

Jaune, R. (2018). *Le droit et la régulation des prix de transfert*. Tesis doctoral en Derecho Fiscal. Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.

Kar, D. y Freitas, S. (2012). *Illicit Financial Flows From Developing Countries: 2010-2010*. Washington DC, Estados Unidos: Global Financial Integrity (GFI).

Kar, D. y Leblanc, B. (2013). *Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2002-2011*. Washington DC, Estados Unidos: Global Financial Integrity (GFI).

62 Mioche, A. (1998). *Hong Kong. L'empire des contresens*. París: PUF.

Morgan, D. (1979). *Los traficantes de granos. La historia secreta del pulpo mundial de los cereales: Cargill, Bunge, André, Continental y Louis Dreyfus*. Buenos Aires: Crea.

Morgan, J. (2022). “The firm: Private equity finance and global wealth chain effects”. En Seabrooke, L. y Wigan, D. (eds.), *Global Wealth Chains: Governing Assets in the World Economy*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

- Ndikumana, L. y Boyce, J. (2008). *New estimates of capital flight from Sub-Saharan African countries: linkages with external borrowing and policy options*. Estados Unidos: Political Economy Research Institute (PERI).
- Nitsch, V. (2012). "Trade Mispricing and Illicit Flows". En Reuter, P. (ed.), *Draining Development? Controlling Flows of Illicit Funds from Developing Countries*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Mundial.
- Pak, S. y Zdanowicz, J. (1994). "A statistical analysis of the US merchandise trade data base and its uses in transfer pricing compliance and enforcement". *Tax Management Transfer Pricing Report*, vol. 3, n° 1, 50-57.
- Palloix, C. (1975). *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. México: Siglo XXI.
- ____ (2022). "À propos des pratiques actuelles des firmes multinationales". *Recherches Internationales*, n° 123.
- Pellefigue, J. (2012). *Théorie économique de la réglementation des prix de transfert*. Tesis de doctorado. Université Paris-Panthéon-Assas.
- Pierri, J. y Cosenza, L. (2014). "El diferencial de precios en el comercio exterior de granos, 1980-2010". En Pierri, J. A. (ed.), *Producción y comercio de granos (1980-2012)*. Buenos Aires: Biblos.
- Podestá, A.; Hanni, M. y Martner, R. (2017). *Flujos financieros ilícitos en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Rampinini, A.; Grondona, V. y Mondino, L. (2023). *Flujos financieros ilícitos en las exportaciones del complejo sojero argentino*. Red de Justicia Fiscal de América Latina y el Caribe.
- Ronen, J. y McKinney, G. (1970). "Transfer pricing for divisional autonomy". *Journal of Accounting Research*, vol. 8, 99-112.
- Samuelson, L. (1982). "The Multinational Firm with arm's length transfer price limits". *Journal of International Economics*, vol. 13, 365-374.
- Seabrooke, L. y Wigan, D. (2015). "Powering ideas through expertise: professionals in global tax battles". *Journal of European Public Policy*, vol. 23, n° 3, 357-374. DOI: <https://doi.org/10.1080/13501763.2015.1115536>.

____ (2022). *Global Wealth Chains. Asset strategies in the world economy*. Reino Unido: Oxford University Press.

Spanjers, J. y Salomon, M. (2017). *Illicit Financial Flows to and from Developing Countries: 2005-2014* (1-51). Washington DC, Estados Unidos: Global Financial Integrity.

Sunkel, O. y Fuenzalida, E. (1981). *Capitalismo transnacional y desarrollo nacional*. en *"Capitalismo transnacional y desarrollo nacional"*. México: Fondo de Cultura Económica.

Tørsløv, T.; Wier, L. y Zucman, G. (2022). "The Missing Profits of Nations". *The Review of Economic Studies*.

____ (2023). "Externalities in international tax enforcement: Theory and evidence". *American Economic Journal. Economic Policy*, vol. 15, n° 2, 497-525.

Vallejos, F. y Duarte, M. (2021). *El corredor del Litoral: un debate estratégico para el desarrollo*. Argentina: IADE.

Verma, S. (2023). "Intrafirm transactions and tax haven linkages: Evidence from Indian manufacturing". *UNCTAD, Transnational Corporations, Investment and Development*, vol. 30, n° 2, 137-170.

Vicard, V. (2015). "Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence from French Firm Level Trade Data". *Banque de France Working Paper No. 555*.

Wier, L. (2020). "Tax-motivated transfer mispricing in South Africa: Direct evidence using transaction data". *Journal of Public Economics*, vol. 184.

Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Estados Unidos: The Free Press.

64
____ Zucman, G. (2014). "Taxing across borders: Tracking personal wealth and corporate profits". *Journal of economic perspectives*, vol. 28, n° 4, 121-148.

____ (2015). *La riqueza escondida de las naciones. Como funcionan los paraísos fiscales y qué hacer con ellos*. Argentina: Siglo XXI.