



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones Internacionales y Comunicación
global

Trabajo Fin de Grado

El papel de los paraísos fiscales en la evasión fiscal internacional

Estudiante: Alejandra Gómez Pascua

Director: Ramón Casero Barrón

Madrid, mayo 2025

Declaración de Uso de Herramientas de IA Generativa en Trabajos Fin de Grado en Relaciones Internacionales.

Por la presente, yo, Alejandra Gómez estudiante de Relaciones Internacionales y Comunicación Global de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado " El papel de los paraísos fiscales en la evasión fiscal internacional", declaro que he utilizado la herramienta de IA Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
2. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.
3. **Clarificación de conceptos:** para comprender términos técnicos y conceptuales relacionados con un tema específico.
4. **Proposición de sinónimos:** para variar el lenguaje utilizado y mejorar la fluidez del trabajo
5. **Búsqueda y recopilación de bibliografía:** para agilizar la búsqueda de fuentes bibliográficas relevantes, y tener acceso a literatura actualizada.
6. **Estructuración del trabajo:** para una organización lógica y coherente del trabajo

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para qué se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 4 de mayo 2025

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

UE: Unión Europea

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

G-20: «Grupo de los 20»

FMI: Fondo Monetario Internacional

OFC: *Offshore Financial Centers*

IVA: Impuesto sobre el Valor Añadido

CNI: Corporación de Negocios Internacionales

IBC: *International Business Company*

LLC: *Limited Liability Company*

FSC: *Financial Services Companies*

GAFI: Grupo de Acción Financiera Internacional

BEPS: *Base Erosion and Profit Shifting* (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios)

ATAF: *African Tax Administration Forum*

CREDAF: Centro de Encuentros y Estudios de Dirigentes de Administraciones Fiscales

CIAT: Centro Interamericano de Administraciones Tributarias

ATAP: *Anti-Tax Avoidance Package*

DCA: Directiva sobre Cooperación Administrativa

RESUMEN

Los paraísos fiscales y las sociedades *offshore* representan una vía para la elusión y evasión fiscal, dado que tanto individuos como empresas pueden reducir su carga impositiva, aprovechando las normativas fiscales de jurisdicciones con bajos o nulos impuestos.

Estas estrategias, entre otras, incluyen la transferencia de activos y la creación de empresas ficticias, lo que facilita la evasión de impuestos en los países donde realmente se producen los beneficios.

Pese a que en muchos el empleo de estas prácticas son legales, su uso excesivo afecta negativamente a la economía global, justicia fiscal y desigualdad a nivel internacional.

El objetivo de este trabajo es analizar qué papel juegan los paraísos fiscales, cómo las sociedades *offshore* suponen una vía para la evasión fiscal y qué medidas o acciones han adoptado algunos organismos internacionales.

Palabras clave: paraíso fiscal, evasión fiscal, elusión fiscal, sociedades *offshore*

ABSTRACT

Tax havens and offshore companies represent a means for tax avoidance and evasion, as both individuals and companies can reduce their tax burden by taking advantage of tax regulations in low or no-tax jurisdictions.

These strategies include the transfer of assets, and the creation of shell companies, which facilitates tax avoidance in the countries where profits are made.

Although in many cases the use of these practices is legal, their excessive use negatively affects the global economy, tax fairness and inequality at the international level.

The aim is to analyse the role of tax havens, how offshore companies are one of the channels for tax evasion and what measure or actions have been taken by some international organizations.

Key words: tax havens, tax evasion, *offshore*

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	6
1.1 Objetivo del trabajo y metodología	7
2. ASPECTOS CLAVE DE LOS PARAÍDOS FISCALES	8
2.1 Concepto internacional de paraíso fiscal	8
2.2 Historia y evolución	10
2.3 Características	11
2.4 Parámetros de clasificación de los paraísos fiscales	14
3. LISTA DE PARAÍDOS FISCALES	15
3.1 Lista de paraísos fiscales según la OCDE	16
3.2 Lista de paraísos fiscales según la UE	17
3.3 Lista de paraísos fiscales según España	18
3.4 Cómo la existencia de paraísos fiscales afectan a la economía global	19
4. LAS ESTRUCTURAS OFFHSORE COMO VÍA PARA LA EVASIÓN FISCAL	21
4.1 Centros financieros y sociedades offshore	22
4.2 Tipos de sociedades <i>offshore</i>	27
4.2.1 Compañía de negocios internacional (IBC)	28
4.2.2 Sociedades de Responsabilidad Limitada (LLC)	30
4.2.3 Trust	32
5. EL CASO DE LOS PAPELES DE PANAMÁ	34
6. LA RESPUESTA INTERNACIONAL FRENTE A LA EVASIÓN FISCAL	38
6.1 OCDE y G-20: Proyecto BEPS	39
6.2 La Iniciativa ATAD (Anti Tax Avoidance Directive)	45
6.3 Directiva sobre Cooperación Administrativa (DCA)	48
Conclusiones	49
Bibliografía	51

1. INTRODUCCIÓN

El término de paraíso fiscal no es nuevo, ya que en sus orígenes estas jurisdicciones o países se diferenciaban significativamente de las que conocemos hoy en día. Antes se enfocaban más en proporcionar sistemas fiscales básicos para captar capitales, mientras que actualmente incorporan estructuras legales y financieras mucho más sofisticadas y complejas, adaptándose a los cambios en las regulaciones internacionales y tendencias económicas globales.

Hoy en día esta práctica aún es relevante y provoca fuertes discusiones sobre la justicia económica a nivel mundial.

Además de los territorios previamente reconocidos y regulados, han emergido nuevas áreas que se clasifican en esta categoría, también conocidas como territorios “*offshore*”, que han conseguido atraer a grandes patrimonios debido a las notables ventajas económicas y tributarias que proporcionan.

Asimismo, la utilización de los paraísos fiscales ha mantenido una estrecha relación con las personas y entidades más adineradas o con mayor poder económico de la sociedad, incluyendo empresas, grandes corporaciones o élites políticas y económicas a nivel mundial.

En vista de las circunstancias, algunos países han elaborado y perfeccionado las estrategias, tanto de manera individual como en colaboración, con el objetivo de evitar el uso de paraísos fiscales, y en consecuencia la evasión de impuestos.

Además, se han creado organismos nacionales, internacionales y europeos para respaldar a los estados en esta batalla.

Así pues, muchos nos cuestionamos lo siguiente: ¿se puede luchar contra los paraísos fiscales?

Dar una respuesta concreta no es fácil, pero frente a esta cuestión surgen dos posiciones.

Por una parte, están aquellos que creen que no existe solución a este problema, ya que el dinero siempre encontrará un refugio y considerar la supresión de estos territorios en una sociedad capitalista es una utopía.

Sin embargo, para otros la batalla está casi ganada gracias a la determinación y medidas implantadas por instituciones como la OCDE, o gobiernos con el fin de luchar contra estos sistemas, a lo que se suma los escándalos recientes que han salido a la luz y que han aumentado la presión internacional y fortalecido la voluntad política para acabar con estas prácticas.

Como estudiante de Relaciones Internacionales y Comunicación global, el tema de la fiscalidad internacional me resultó muy atractivo a la vez que desconocido, ya que apenas he tenido la oportunidad de estudiarlo durante el desarrollo del grado.

Por lo que consideré una buena oportunidad el realizar un Trabajo de Fin de Grado sobre ello, más en concreto sobre el papel de los paraísos fiscales en la evasión fiscal, para poder conocer más de cerca este área de estudio y tal vez explorarlo con más detalle en un futuro.

Además de tener gran relevancia a nivel internacional, supone un gran desafío para la gobernanza global, por ello, es importante estudiar sus implicaciones políticas, económicas y sociales que tiene este fenómeno a escala global, cómo afecta a la estabilidad de los distintos sistemas fiscales y cómo la práctica de esta evasión fiscal impacta tanto a las economías nacionales como a la global.

1.1 Objetivo del trabajo y metodología

El objetivo de este trabajo es analizar el papel de los paraísos fiscales en la evasión fiscal internacional, desde una perspectiva interdisciplinar más allá de los aspectos estrictamente legales. Por ello se pretende no sólo conocer con más detalle los paraísos fiscales, sino también ver cómo distintas entidades hacen uso de estos y sus consecuencias para el sistema financiero.

El trabajo se divide en cuatro partes:

En la primera parte se estudiará el concepto de paraíso fiscal, sus principales características, funcionamiento, evolución, y relevancia para la evasión y elusión fiscal, y cómo estos afectan a la economía global además de agravar las crisis económicas.

Por otro lado se determinará que se entiende por sociedades “*offshore*” y cómo suponen una vía para la evasión fiscal. Para relacionar la teoría previamente expuesta, se analizará el caso de los Papeles de Panamá, como una de las mayores filtraciones de documentos dentro del contexto de la evasión fiscal.

Por último se pretende resaltar y estudiar las principales iniciativas o medidas impuestas por organismos internacionales, como la UE, OCDE, G-20, entre otros, para poder hacer frente a la evasión y fraude fiscal y valorar su efectividad desde su puesta en práctica.

La metodología que se ha seguido para llevar a cabo este trabajo se centra en la recopilación, revisión y análisis de la literatura acerca de los paraísos y la evasión fiscal. Se han utilizado tanto fuentes primarias como secundarias de distintos autores, así como libros especializados, ensayos académicos y fuentes de internet de organismos oficiales

2. ASPECTOS CLAVE DE LOS PARAÍOS FISCALES

2.1 Concepto internacional de paraíso fiscal

En primer lugar, antes de analizar el concepto de paraíso fiscal considero relevante hacer una breve referencia al origen lingüístico de la palabra, y es que el concepto de paraíso fiscal proviene del término inglés “*tax haven*” que se traduce como refugio fiscal. Sin embargo, podría haberse asociado incorrectamente con “*tax heaven*” (paraíso fiscal), debido a una confusión fonética o error de traducción debido a la similitud de las palabras refugio y paraíso en inglés, lo que provocó que los hispanohablantes adoptaran el término de “*tax heaven*”, además resulta bastante lógico ya que evoca la idea de un lugar fiscalmente beneficioso.

Resulta prácticamente inviable definir de manera universal el concepto de paraíso fiscal debido a las distintas perspectivas que los estados tienen sobre el concepto, junto con las distintas características que se perciben de estos. Normalmente, se conocen como paraísos fiscales a los territorios o espacios en los que la tributación es muy baja o incluso nula.

Según la Real Academia Española, se entiende por paraíso fiscal como: «país o territorio caracterizado por su baja o nula tributación y la falta de un efectivo intercambio de información fiscal con otros Estados» ¹.

De manera similar, pero con matices, de acuerdo con el diccionario Panhispánico del Español Jurídico, los paraísos fiscales son: «territorios caracterizados por su baja o nula tributación, la

¹ Definición de paraíso fiscal según la Real Academia Española

ausencia o escaso número de convenios para evitar la doble imposición y la falta de un efectivo intercambio de información fiscal con otros Estados»²

Como podemos ver, la legislación española indica que debe de haber un intercambio de información fiscal entre estados, en lo que respecta a la transparencia fiscal.

Para comprender el fenómeno de los paraísos fiscales en su totalidad, primero es imprescindible analizar y entender las diferencias entre elusión y evasión fiscal, puesto que son conceptos que a menudo aparecen en los medios y sobre los que puede haber una ligera confusión, además de ser los paraísos fiscales un elemento clave en las estructuras que facilitan tanto la elusión como la evasión fiscal. Si nos referimos al Diccionario de la Lengua Española, el verbo eludir significa: «evitar con astucia una dificultad o una obligación» y como veremos no varía mucho de lo que se comprende en el ámbito legal tributario.

Es fácil confundir ambos términos, pero si tratamos de definirlos en el sentido legal o jurídico, entendemos como evasión fiscal aquella acción ilegal, destinada a no pagar impuestos, donde no se cumplen con las obligaciones tributarias.

Mientras que la elusión fiscal tiene como objetivo pagar menos impuestos pero dentro del marco legal, y no supone un delito (Valle, 2016).

Como vemos, el definir elusión fiscal resulta más complejo ya que tiene cierta ambigüedad en su valoración legal, pero a diferencia de la evasión fiscal, en esta última existe cierta habilidad del contribuyente para elegir entre distintos sistemas tributarios, dentro de las posibilidades que ofrecen las legislaciones nacionales junto con las internacionales para optimizar los beneficios fiscales.

Además, la elusión fiscal legítima está relacionada con la economía de opción³ y con una correcta planificación fiscal. Sin embargo, la elusión fiscal ilegítima que se corresponde con la evasión

² Definición de paraíso fiscal de la Disposición Adicional Primera, de la Ley 26/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal

³ Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: La Economía de Opción y la Cláusula Anti-elusión: Libertad de los contribuyentes a elegir el comportamiento y ahorro fiscal más conveniente y barato previsto en una norma tributaria sin incurrir en actividades ilícitas

fiscal, conlleva el uso de mecanismos jurídicos para impedir la adecuada implementación de la legislación tributaria.

Debido a la expansión y desarrollo de las economías en diferentes naciones, los fenómenos de evasión y elusión fiscal han crecido significativamente y con ello los diversos sistemas fiscales. Dado que algunos presentan mayores ventajas que otros, el contribuyente actúa en busca de su máximo beneficio y por tanto decide tributar en un régimen fiscal más flexible, favorable y atractivo, en lugar de hacerlo en aquel que le correspondería por obligación.

2.2 Historia y evolución

La existencia de los paraísos fiscales no es nada nuevo, si nos remontamos a sus orígenes, algunos expertos afirman que estos empezaron a desarrollarse en los siglos XVII y XVIII durante la actividad de bucaneros y piratas, y basándose en este contexto se podría explicar la proliferación de estos territorios en las islas del Caribe (Forbes, 2018).

Sin embargo, ya en la época de Julio César se implementó una política con el objetivo de consolidar la unión del Imperio Romano. Como parte de esta táctica, el número de territorios libres de impuestos, incrementó considerablemente, con el objetivo de premiar la fidelidad de las ciudades al Imperio.

La primera referencia moderna a los paraísos fiscales tiene su origen en el siglo XIX, en algunos estados de los Estados Unidos, en los que había cierta facilidad para invertir desde Europa, evitando así las barreras y obstáculos de la época (Juste, 2024).

Como vemos, el origen de los paraísos fiscales tiene una larga trayectoria histórica con diferentes perspectivas en torno a su inicio, pero probablemente la década de 1960 se considera la franja temporal más precisa para la consolidación de estos, durante los procesos de descolonización, reindustrialización y desarrollo económico de las grandes potencias tras la Segunda Guerra Mundial. Algunos países como Suiza, Liechtenstein o Mónaco optaron por la creación de sistemas tributarios atractivos para el capital extranjero, sin considerar los límites jurídicos en la mayoría de los estados.

Durante la mitad del siglo XX, los países más afectados por la guerra decidieron aumentar los impuestos a las grandes riquezas y uno de los servicios proporcionados por los bancos suizos consistía en ofrecer un lugar seguro para aquellos inversores o grandes fortunas que disponían de bonos o acciones. Además, entre los bancos suizos se creó una asociación (Asociación Suiza de Bancos) que consiguió que el gobierno de Suiza pagara intereses relativamente altos, favoreciendo la rentabilidad de estos.

A pesar de que estaba pensado para los más adinerados de la época, cualquier persona podía hacer uso de ello y los que depositaban sus fondos en estas instituciones además podían evadir impuestos sin ser descubiertos debido a la falta de comunicación entre los bancos suizos y las autoridades del resto de países (Zucman, 2015).

Para entender el papel de los paraísos fiscales en la economía actual, también se deben tener en cuenta las transformaciones que ha sufrido la economía global en las últimas décadas que además de influir en la manera en la que se relacionan los sujetos económicos, han dado lugar a la aparición de nuevos modelos de negocio muy relacionados con los paraísos fiscales. Además cabe destacar la crisis estructural de los años setenta, la cual junto con el neoliberalismo provocó el desarrollo y la normalización de los paraísos fiscales, que en la práctica quedaron legalizados (Espinosa, Paraísos fiscales en la globalización financiera, 2011).

2.3 Características

Una vez definido el concepto de paraíso fiscal, nos podemos preguntar ¿qué características reúnen o qué tienen en común estos territorios para ser considerados como paraísos fiscales?

Ante todo, debemos tener en cuenta que no existe un criterio preciso u objetivo para determinar lo que representa un paraíso fiscal, ya que es un término relativo y cada estado puede presentar diferentes características que lo considere como tal, pero más adelante se verán los parámetros de clasificación de estos con mayor detalle.

Si tomamos como referencia el informe *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos⁴, las características que reúnen son las siguientes:

«La presencia de una tasa impositiva efectiva baja o nula», como ya se ha mencionado, el hecho de que exista una tributación muy baja o inexistente es el mayor atractivo para las grandes multinacionales, bancos y demás entidades que se aprovechan de la existencia de estos territorios, ya que los impuestos suponen un coste que reduce sus beneficios y rentabilidad.

«La segmentación de los regímenes fiscales», refiriéndose a la práctica en la que el país instaaura un régimen fiscal orientado a ciertos actores, como los no residentes.

Este régimen puede excluir a los residentes de aprovecharse de estos beneficios, y prohibir a aquellas empresas o entidades que se beneficien de este régimen de operar en el mercado doméstico, con el objetivo de proteger su economía.

«La falta de transparencia», que hace referencia a la falta de difusión de prácticas administrativas, la aplicación favorable de leyes y regulaciones, o la dificultad de acceso a información sobre actividades financieras por parte de las autoridades fiscales internacionales.

Además, estos países cuentan con una legislación financiera relativamente laxa y flexible, donde es posible realizar casi cualquier operación financiera, crear empresas o *holdings* (grupos empresariales) de manera ágil y sin muchos requisitos.

A ello se suma la protección del secreto bancario que garantiza la confidencialidad y discreción por parte de los bancos quienes no revelan la identidad de los titulares de estas cuentas o activos. Asimismo, no todas las operaciones quedan registradas, lo que complica el seguimiento de estas por parte de las autoridades cuando se trata de un delito fiscal.

“Falta de intercambio efectivo de información” normalmente entre las autoridades fiscales de los distintos países, evitando que estas obtengan información o datos sobre los contribuyentes que se benefician de estos regímenes fiscales (OECD: *Harmful Tax Competition: An Emerging Issue*, 2012).

Las características mencionadas suponen la base de cualquier territorio considerado como paraíso fiscal, pero también es común que estos países dispongan de un sistema regulatorio dual, relacionado con la segmentación que se ha mencionado previamente, existen regulaciones distintas para residentes y no residentes.

A las entidades ubicadas o registradas en los paraísos fiscales, especialmente si se trata de instituciones financieras, apenas se le aplican normativas a diferencia de lo que ocurriría si estas estuvieran sujetas a las regulaciones de su país de origen.

Estos territorios carecen de controles adecuados, lo que promueve el acceso a servicios financieros para la formación de sociedades ficticias, y por eso esta falta de regulación los convierte en un ambiente favorable tanto para emprender actividades comerciales como para recurrir al blanqueo de capitales.

Las regulaciones en estos territorios se crean con el objetivo de atraer dinero extranjero, que por lo general, no estará destinado a las actividades productivas dentro del país en cuestión. Aquí es donde tienen lugar las denominadas empresas «*offshore*» (tema que se abordará con mayor detalle más adelante), pero en términos generales, son filiales empresariales que no ejercen ninguna actividad económica en el lugar o país donde están registradas, es decir, que sólo establecen su sede jurídica en estos territorios beneficiándose de las ventajas tributarias que proporcionan.

Por eso suele haber una diferencia significativa entre el nivel de actividad financiera y la economía real del país correspondiente.

Otra característica clave es que en el estado sea política y económicamente estable, con un gobierno que tenga suficiente estabilidad y cuente con una moneda sólida, ya que los inversores buscan seguridad y confianza, por lo que la incertidumbre no suele ser habitual en estos territorios.

Hoy en día la comunicación y el intercambio de información son esenciales, por ello también es relevante que el país tenga un sistema de comunicaciones eficaz, y cuente con buenas conexiones marítimas y aéreas.

Los principales actores que hacen uso de los paraísos fiscales son los bancos, entidades financieras, individuos con grandes patrimonios y empresas multinacionales. Aunque todos ellos se aprovechan de ello en beneficio propio, sus objetivos y estrategias difieren entre sí.

Si tomamos como ejemplo el caso de Luxemburgo, vemos que reúne algunas de las características de los paraísos fiscales, y aunque no aparece en la lista de la UE como tal, es una jurisdicción opaca, que ofrece una baja tributación, además de permitir la creación de sociedades ficticias. En esencia, Luxemburgo funciona como un centro *offshore* situado en el núcleo de Europa. Si bien muchas empresas operan dentro del marco legal y persiguen objetivos legítimos, otras pertenecen a personas que han sido vinculadas con la corrupción y el crimen (Antonio Baquero, 2021).

2.4 Parámetros de clasificación de los paraísos fiscales

En primer lugar podemos clasificarlos considerando el destino del capital, lo que permite diferenciar dos categorías principales:

Los paraísos fiscales primarios, suelen ser los más conocidos y los que reciben el capital como destino final, como por ejemplo las Islas Caimán.

Por otro lado, hay países que normalmente funcionan como intermediarios y desvían estos fondos a los primarios ocultando su origen.

También se pueden clasificar en función del privilegio fiscal, existen aquellos especializados en sociedades (como Panamá o Jersey); en personas físicas (Mónaco); o mixtos (como las Islas Caimán).

Otra posible clasificación podría hacerse con respecto a su extensión geográfica, ya que un paraíso fiscal puede constituirse en un Estado o en una región específica a la que se le ha otorgado un sistema fiscal beneficioso respecto al resto del territorio, como por ejemplo Delaware (Asunción García Ramones, 2010).

Si atendemos a la clasificación realizada por André Beauchamp, también se puede hacer una clasificación de seis tipos distintos de paraísos fiscales⁵:

1. Países “0” o “*Zero Heavens*” donde no se aplica ninguna tributación, tampoco impuestos sobre la renta, ni beneficios de capital.
2. Países que permiten realizar operaciones fuera del territorio nacional y no aplican un impuesto a las actividades realizadas fuera del territorio.
3. Países con tipos bajos que permiten llevar a cabo las actividades *offshore*
4. Países que benefician a las empresas *offshore*, cuya legislación ofrece ventajas fiscales a sociedades con sede en el extranjero.
5. Países que promueven la exportación, y no aplican impuestos a las industrias que exportan sus bienes o servicios.
6. Países que proporcionan otras ventajas y beneficios muy específicos.

3. LISTA DE PARAÍOS FISCALES

No existe una lista universalmente aceptada por la comunidad internacional que incluya todos los paraísos fiscales, ya que cada país utiliza criterios distintos para categorizar un territorio como tal. Es por eso por lo que hay múltiples listas ya que cada estado tiene una propia en base a sus criterios. Organizaciones internacionales como la UE o la OCDE han elaborado listas de paraísos fiscales con el fin de desalentar las prácticas más extremas de elusión fiscal y promover la buena gobernanza fiscal en todo el mundo.

Esto implica que además de las listas diseñadas por cada país de forma individual, estas instituciones han permitido que varios países colaboren conjuntamente para la creación de listados comunes de estos territorios.

⁵ Clasificación realizada por André Beauchamp en “*Guide Mondial des Paradis Fiscaux*” obtenida de la tesis doctoral de Gonzalo Gutierrez de Pablo “Análisis Jurídico de los paraísos fiscales y medidas para evitar sus efectos” para la Universidad de Málaga en 2015. Páginas 90-91.

Normalmente estas listas son variables y cambian con el tiempo, debido a que algunos territorios previamente catalogados como paraísos fiscales han implementado acciones concretas como incrementar su transparencia o permitir el intercambio de información en materia fiscal.

En consecuencia, estos territorios pueden dejar de ser considerados como jurisdicciones no cooperativas

3.1 Lista de paraísos fiscales según la OCDE

Cuando la OCDE elaboró la lista, los principales criterios para categorizar un territorio como paraíso fiscal fueron la falta de transparencia y la ausencia del intercambio de información, pasando por alto el concepto de baja o nula tributación.

Este criterio se originó en Estados Unidos, concretamente durante la Administración Bush, que impulsó la idea de respetar la soberanía tributaria de cada estado para atraer inversión extranjera, siempre que se hubiera intercambio de información con otros países.

Además, entre otros aspectos, hizo posible que territorios como Nevada o Delaware no se categorizaran como paraísos fiscales, ya que a pesar de su baja carga tributaria, cumplen con las regulaciones de intercambio de información como el resto de los estados (Cayetano Alonso Seisdedos, 2021).

En 2008, la OCDE publicó un informe en el que reconocía a varios territorios como paraísos fiscales o países no cooperativos y no alineados con los criterios de intercambio de información y transparencia (OCDE, 2000).

Cabe destacar que seis territorios reconocidos como paraísos fiscales (Islas Caimán, Chipre, Malta, Bermudas, Mauricio y San Marino) fueron excluidos de la lista inicial, tras comunicar a la OCDE su compromiso de erradicar ciertas prácticas fiscales perjudiciales.

Entre 2000 y 2002 se eliminaron 31 jurisdicciones categorizadas como no cooperativas (como Malta o Chipre), ya que se comprometieron a adoptar prácticas en línea con los estándares de transparencia e intercambio de información estipulados por la OCDE.

En 2002 la OCDE redujo el listado de paraísos fiscales a únicamente siete regiones: Andorra, Liechtenstein, Mónaco, Liberia, Islas Marshall, Nauru y Vanuatu.

En el 2009 el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE decidió eliminar aquellas jurisdicciones que permanecían en la lista (Liechtenstein, Andorra y Principado de Mónaco).

En la actualidad no hay ninguna región o jurisdicción categorizada como no cooperativa por la OCDE, ya que en 2009 estableció como único requisito la firma de una docena de convenios de intercambio de información para poder salir de su lista negra.

Posteriormente, los países que figuraban en esta procedieron a firmar los acuerdos para ser excluidos. No obstante, aunque varios territorios considerados como paraísos fiscales fueron eliminados de esta lista, en varios casos decidieron firmar acuerdos de intercambio de información solo con otras regiones de baja tributación, sin autorizar el intercambio de datos a gran escala.

3.2 Lista de paraísos fiscales según la UE

Como se ha mencionado, la UE también ha elaborado su propia lista de paraísos fiscales o de países y territorios no cooperadores a efectos fiscales, con el objetivo de hacer frente a la evasión y elusión fiscal.

Esta lista está formada por aquellos países que no han cumplido con los compromisos o se han negado a actuar de acuerdo con la buena gobernanza en el ámbito fiscal y se creó en 2017 y se actualiza y revisa con regularidad, para hacer un seguimiento de las acciones implementadas por los países y territorios de manera que se cumplan los compromisos.

Consiste en un proceso en el que se actualizan los criterios de acuerdo con las normas fiscales internacionales, se hace un seguimiento de la evolución de estos países para evitar que retrocedan respecto a reformas previas, además de dialogar con estos países que no cumplen con estas normas fiscales (Consejo de la Unión Europea, 2024).

En marzo de 2019, el Consejo decidió reducir las actualizaciones de la lista a dos veces al año a partir del 2020, con la finalidad de proporcionar a los países miembros de la UE el tiempo suficiente para modificar su legislación nacional (Consejo Europeo, 2024).

Actualmente, figuran en la lista de la UE como países y territorios no cooperadores a efectos fiscales 11 territorios: Samoa Americana, Anguila, Fiyi, Guam, Palaos, Rusia, Panamá, Samoa, Trinidad y Tobago, Islas Vírgenes de los Estados Unidos y Vanuatu⁶.

3.3 Lista de paraísos fiscales según España

La lista de paraísos fiscales según el gobierno de España se presenta inicialmente en el Real Decreto 1080/1991 de 5 de julio, pero este fue modificado por el Real Decreto 116/2003 de 31 de enero, en el que se determinaba que dejarían de ser consideradas jurisdicciones no cooperativas «aquellas regiones o territorios que firmasen con España un convenio para evitar la doble imposición internacional con cláusula de intercambio de información o un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria»⁷.

Los países que dejasen de aplicar dichos convenios o acuerdos volverían a considerarse como paraísos fiscales.

Tras esta modificación, muchos territorios firmaron estos convenios y fueron eliminados de la lista española como por ejemplo Hong Kong, Emiratos Árabes Unidos o Jamaica entre otros.

Más adelante, de acuerdo con la Ley 36/2006 de 29 de noviembre de medidas para la prevención del fraude fiscal, el Gobierno tiene potestad para implementar normativas que aseguren que la disposición funcione correctamente.

Así lo establece la Disposición Adicional Primera de la Ley 36/2006: «Se habilita al Gobierno para dictar cuantas disposiciones sean necesarias para el desarrollo y aplicación de lo regulado en esta disposición adicional»⁸.

El 9 de julio de 2021, esta se vuelve a modificar, y la lista de aquellas jurisdicciones no cooperativas se actualizará periódicamente en base a los criterios de la UE y la OCDE: «La relación de regímenes fiscales perjudiciales que tienen la consideración de jurisdicciones no

⁶ Lista de la UE de países y territorios no cooperadores

⁷ Disposición según la cual los países dejan de ser considerados jurisdicciones no cooperativas

⁸ Punto número cinco de la Disposición Adicional Primera de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal

cooperativas se podrá actualizar atendiendo a los criterios del Código de Conducta en materia de Fiscalidad Empresarial de la Unión Europea o del Foro de Regímenes Fiscales Perjudiciales de la OCDE»⁹

Actualmente, la nueva lista española de paraísos fiscales o jurisdicciones no cooperativas, modificada por última vez en 2023 incluye a 24 regiones: Anguila, Barbados, Dominica, Gibraltar, Guernsey, Islas Caimán, Islas Marianas, Islas Turcas y Caicos, Islas Vírgenes de EE.UU, Palaos, Samoa Americana, Trinidad y Tobago, Emirato del Estado de Bahrein, Bermuda, Fiji, Guam, Isla de Man, Islas Malvinas, Islas Salomón, Islas Vírgenes Británicas , Jersey, Samoa, Seychelles y Vanuatu (Tributaria, 2025).

3.4 Cómo la existencia de paraísos fiscales afectan a la economía global

El fenómeno de los paraísos fiscales es una cuestión cada vez más relevante no sólo por ser de gran importancia para el funcionamiento de la economía global, sino porque además está profundamente relacionado con las crisis financieras y el aumento de la desigualdad.

Su importancia no se limita solo a la evasión de impuestos o delitos fiscales, también son un fenómeno que intensifica la pobreza. Por otro lado, suponen un peligro para la estabilidad económica de los países desarrollados, debilitan las democracias y afectan a la implantación de sistemas tributarios estables en estos países en desarrollo, al tolerar y salvaguardar actividades ilícitas vinculadas con el blanqueo de capitales.

En primer lugar, las empresas han aprovechado la oportunidad de situar de forma ficticia sus bases tributarias en zonas donde se benefician de una menor carga impositiva, utilizando estrategias como la localización vinculada a reducciones fiscales relacionadas con fenómenos de deslocalización en paraísos fiscales, lo que se conoce como *profit shifting*¹⁰.

⁹ Punto número tres de la Disposición Adicional Primera de la Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas para la prevención del fraude fiscal

¹⁰ Según la Agencia Tributaria, ocurre cuando las empresas multinacionales reducen su carga fiscal trasladando la ubicación de sus ganancias de países con altos impuestos a jurisdicciones de bajos impuestos y paraísos fiscales

Estas estrategias de elusión fiscal han ocasionado un aumento considerable de los beneficios *offshore* desde la década de los ochenta.

Por otro lado, la banca privada se ha centrado en las operaciones de los paraísos fiscales, brindando servicios de consultoría sobre inversión con la oportunidad de evadir impuestos. Además el secreto bancario es un componente crucial en la desregulación, ya que permite a los bancos ocultar la titularidad de las cuentas o activos, de manera que tanto los individuos como las empresas no sufran repercusiones legales (Peramo, 2016).

Asimismo, los individuos con elevado patrimonio también han podido trasladar sus activos a estos territorios beneficiándose de estas ventajas fiscales.

Los estados han desempeñado un rol significativo en la historia del fraude fiscal, ya que este no sería hoy en día un problema de tal envergadura si no fuera por la contribución de ciertos territorios a la imposición de medidas claramente favorables al fraude internacional, con el fin de aumentar su influencia y riqueza en perjuicio de otros.

Los paraísos fiscales tienen un impacto directo en la desigualdad, tanto a nivel nacional como global. En el ámbito nacional, estos contribuyen a la pérdida de eficacia de los mecanismos de redistribución estatal y aunque apenas seamos consciente de ello, afectan a la calidad de vida de nuestra sociedad.

Cuando las empresas o individuos depositan sus activos en estos territorios, de manera que evitan pagar los impuestos correspondientes en los países donde verdaderamente desarrollan sus actividades y generan ingresos, impiden que los Gobiernos inviertan en servicios públicos o infraestructuras.

Como resultado, y para compensar la escasez de recursos, deciden subir los impuestos que por ende, afectan al resto de la ciudadanía.

A nivel internacional, la evasión y los paraísos fiscales suponen un problema aún mayor para aquellos países en desarrollo; según *Oxfam International*, tanto la elusión como la evasión fiscal por parte de las grandes multinacionales, priva a los países pobres de al menos 100.000 millones de dólares cada año en ingresos fiscales.

En África, se estima que hay una pérdida de unos 14.000 millones de dólares (International, 2016). Según el Fondo Monetario Internacional, los flujos financieros derivados de la elusión fiscal, influyen significativamente en la estabilidad económica y el sistema financiero, ya que «estos

flujos pueden drenar las reservas de divisas, distorsionar la competencia, inflar los precios de los bienes inmobiliarios y otros activos, además de disminuir los ingresos tributarios y reducir los ingresos públicos»¹¹

Estas son solo algunas de las múltiples consecuencias ocasionadas por los paraísos fiscales y con ello las herramientas habilitadas por estos, que permiten tanto la elusión como la evasión fiscal, contribuyendo a la desestabilización económica. Como se verá más adelante, ante este panorama varios organismos internacionales han reaccionado y han ido adoptando medidas para hacer frente a esta problemática con el objetivo de minimizar su impacto a nivel global, aunque todavía suponga un reto.

4. LAS ESTRUCTURAS OFFSHORE COMO VÍA PARA LA EVASIÓN FISCAL

En un entorno empresarial global, las empresas están en una búsqueda constante de estrategias para optimizar su estructura financiera, reducir costes, asegurar sus activos y maximizar sus beneficios.

Entre sus herramientas está la creación de estas sociedades *offshore*, las cuales facilitan su actividad en jurisdicciones con sistemas tributarios beneficiosos con menor control fiscal.

Al estar establecidas en naciones donde no llevan a cabo una actividad económica directa permite que estas empresas se beneficien por ejemplo de una mayor privacidad y flexibilidad en sus operaciones.

Los paraísos fiscales y las sociedades *offshore* están muy relacionados. Estas últimas, que proporcionan tasas impositivas muy bajas o nulas, alta confidencialidad y regulaciones financieras flexibles son precisamente donde operan las sociedades o empresas *offshore*.

Sin embargo, su uso presenta retos legales y éticos, particularmente en el contexto de las normas internacionales contra la evasión fiscal y el blanqueo de capitales.

¹¹ Consecuencias de los flujos financieros ilícitos relacionados con la elusión fiscal según el FMI

4.1 Centros financieros y sociedades offshore

Tanto los centros financieros como las sociedades *offshore*, normalmente empleados en distintas tácticas de planificación tributaria y administración de activos, juegan un papel fundamental en el sistema financiero mundial.

Los centros financieros *offshore* comúnmente conocidos como OFC (Offshore Financial Centers) en inglés, se dedican principalmente a ofrecer servicios financieros tanto a individuos como a empresas no residentes a cambio de impuestos muy bajos.

Estos países receptores sostienen que estas actividades representan un motor de crecimiento y un entorno legítimo para la diversificación económica.

Sin embargo, estos territorios representan un ejemplo evidente de los problemas que supone la falta de transparencia y regulación en actividades como la evasión fiscal y el blanqueo de capitales. Estos OFC captan importantes flujos de dinero provenientes del exterior y normalmente el volumen de sus sectores financieros sobrepasa el de sus respectivas economías.

El aumento de dinero que fluye hacia estos OFC, beneficia a los países o territorios que los acogen. Por un lado, este dinero ayuda a que la economía local crezca, ya que las empresas que operan en estos centros generan más actividad económica. Por otro lado, también puede contribuir con ingresos a través de impuestos y tasas o comisiones que las empresas *offshore* tienen que pagar por llevar a cabo ciertas actividades como el registro de sus negocios o la renovación de sus licencias de operación, al margen de que estos centros ofrezcan bajos impuestos. Sin embargo, estas normas varían mucho de un país a otro.

Los OFC también ofrecen oportunidades de empleo para la población local, lo que supone un beneficio significativo para la economía, incluyendo sectores como la infraestructura, el transporte, y otros servicios relacionados, contribuyendo al desarrollo y la estabilidad económica de la región.

Además, los servicios financieros de los OFC funcionan mediante una amplia gama de herramientas incluyendo operaciones bancarias y de seguros internacionales o estructuras de inversión que fueron el foco principal de la crisis económica y financiera global de 2008.

Los OFC tienen la obligación de competir con las entidades sujetas a la normativa nacional (*onshore*). Para captar clientes, proporcionan regímenes fiscales muy atractivos, lo que favorece

especialmente a las empresas que buscan minimizar su carga impositiva. De alguna manera, esta competencia fiscal puede propiciar una distribución más eficaz de los recursos, y en determinadas situaciones, estas prácticas están respaldadas por acuerdos fiscales internacionales.

Estos territorios son competitivos en cuanto a costos, ya que generalmente funcionan bajo normas financieras de supervisión y regulación relativamente menos rigurosas. Este marco regulatorio flexible permite reducir los gastos operativos y administrativos, pero no cumple con los estándares internacionales.

La implementación de normas de confidencialidad bancaria y sistemas legales y administrativos inadecuados, que brindan anonimato a los inversores, ha atraído a individuos involucrados en la evasión fiscal y el blanqueo de dinero, lo que genera una preocupación a nivel internacional.

Es por eso por lo que los significativos movimientos de capital gestionados por los OFC han despertado el interés del público durante años, y como respuesta, algunos organismos internacionales como la OECD o el GAFI, han intensificado la presión sobre estos centros, implementando acciones destinadas a fortalecer su cumplimiento con las normativas internacionales.

Fue la crisis financiera global de 2008, como se ha mencionado, lo que reabrió el debate de los OFC y la idea de que deben ajustarse a las normativas vigentes. Conforme las autoridades económicas han ido percibiendo que las lagunas del marco normativo financiero deterioran la estabilidad del sistema financiero global, se han logrado significativos avances y se han tomado distintas medidas, en las que se profundizarán más adelante, para asegurar que estos centros respeten las regulaciones internacionales (Schipke, 2011).

Antes de analizar el concepto de sociedad *offshore* y su relación con los paraísos fiscales en la industria financiera, primero debemos comprender qué significa una sociedad y qué se entiende por *offshore*.

En este contexto, sociedad se corresponde con una empresa, o entidad jurídica dedicada a realizar actividades comerciales legales de carácter público o privado.

El término «*offshore*», significa literalmente fuera de la costa, pero en este ámbito quiere decir fuera de su propia jurisdicción (Juslaws & Consult, 2021), y se suele utilizar de manera metafórica para referirse a cualquier actividad económica o inversión que se lleva a cabo fuera del país de origen.

Aunque normalmente este término se usa para referirse a bancos, empresas, inversiones o depósitos internacionales.

La actividad que se lleva a cabo en los centros *offshore*, es similar a la que realizan las empresas matrices en su país de origen. Sin embargo, se opta por trasladarlas a otras naciones para establecer fábricas, centros de producción u ofrecer servicios como banca y seguros, ya que pueden beneficiarse de una reducción de costos laborales y de normativas más flexibles.

Estas sociedades o empresas *offshore*, están registradas en un país con impuestos muy bajos o nulos, normalmente en paraísos fiscales, aunque no siempre se ubican en estos territorios. Lo más relevante es que no desarrollan ninguna actividad económica o comercial en el país donde están registradas. Por ello, también se les conoce como sociedades no residentes.

Estas entidades están bajo el control de empresas o individuos extranjeros que operan en otros países y utilizan el centro *offshore* exclusivamente como su sede legal.

Además, se benefician de normativas legales y fiscales muy favorables y atractivas, a excepción de una pequeña cuota anual de registro (que generalmente no supera los 200 dólares), estas entidades no sólo están libres del impuesto sobre sociedades¹², sino también de otros impuestos comunes entre la mayoría de los países, como el impuesto sobre actividades económicas o el IVA. Las sociedades *offshore*, como se ha mencionado previamente, son una herramienta para la planificación financiera internacional, que ofrece numerosas ventajas que se mencionarán más adelante, pero dentro de este contexto, existen varias estructuras jurídicas que permiten a individuos y empresas gestionar sus activos de manera eficiente que conviene mencionar brevemente.

En primer lugar las sociedades en reserva, se asemejan a las empresas ficticias, dado que no cuenta con una ubicación física. Estas sociedades no realizan ninguna actividad de carácter comercial; es decir, que aunque existan en papel, están inactivas.

Normalmente, estas sociedades se venden a personas o empresas que prefieren adquirir una ya constituida en lugar de iniciar el proceso desde cero.

¹² Se refiere a un tipo de impuesto que grava la renta de sociedades o entidades jurídicas, es decir, un impuesto que pagan las empresas por los beneficios que obtienen

La principal diferencia entre una empresa ficticia y una sociedad en reserva está en el tiempo que ha transcurrido desde su creación. Además, el valor de una sociedad en reserva se determina no solo por su antigüedad, sino también por su historial y relaciones bancarias.

En ciertas jurisdicciones el proceso de creación de una empresa puede ser largo y complejo, y por eso en muchos casos es más fácil y económico ceder la propiedad de una sociedad en reserva que formar una nueva. Los prestamistas a veces exigen que la empresa tenga una trayectoria mínima de entre seis meses y dos años, y del mismo modo, muchas agencias solo firman contratos con compañías que han operado durante al menos dos años.

El concepto de fideicomiso probablemente no sea tan famoso como el de empresa, sin embargo, ha estado presente durante más tiempo. El fideicomiso surgió en Inglaterra y se consolidó principalmente en países que siguen el sistema de derecho anglosajón, como el de Estados Unidos, Australia, Canadá o Sudáfrica.

En este contexto, un fideicomiso es un mecanismo legal en el que una persona (fiduciario) tiene activos que no están destinados a su uso o beneficio personal, sino a la utilización o beneficio de terceros (beneficiarios).

A diferencia de una empresa, el fideicomiso carece de personalidad jurídica propia, y establece una distinción entre el titular legal y el beneficiario final de los activos transferidos, es decir, la persona o entidad que oficialmente tiene el control legal de los activos no tiene por qué ser quien recibe los beneficios.

Y por último, una empresa ficticia, se puede definir como una entidad legal inactiva, una estructura jurídica sin operaciones propias, activos relevantes, actividad comercial continua ni tampoco empleados. Normalmente, un intermediario especializado proporciona esta entidad ficticia a una parte corrupta, que posteriormente utiliza para ocultar el origen del dinero al mover los fondos ilegales a través de las cuentas bancarias.

Las empresas ficticias, también conocidas como empresas fantasma, no tienen presencia física en su territorio, y su principal objetivo es ocultar la identidad del beneficiario final, además de evitar que este tenga que pagar impuestos o revelar información.

Un tipo de empresa ficticia es la Corporación de Negocios Internacionales (CNI), una estructura comúnmente utilizada por personas que no residen en el centro financiero *offshore*.

Son entidades ideales ya que tienen prohibido operar en la jurisdicción en la que han sido registradas, y en la mayoría de los casos, están exentas del pago de impuestos sobre la renta a nivel local (Atkinson, 2020).

Estas sociedades, se aprovechan de ciertos beneficios que ofrecen los paraísos fiscales a diferencia de otras jurisdicciones.

A pesar de que las empresas pueden trasladarse legalmente al extranjero con el objetivo de eludir impuestos legalmente, o beneficiarse de normativas más rigurosas, las sociedades *offshore* también pueden usarse con fines ilícitos como el blanqueo de capitales y la evasión de impuestos.

Volviendo al concepto de sociedades *offshore*, como ya sabemos, la entidad o empresa establece su domicilio legal normalmente en un paraíso fiscal, donde no realiza ninguna actividad económica, ya que opera en otras regiones del mundo.

En primer lugar, la principal característica de estas es que no tiene permitido operar o realizar negocios dentro del país donde fue establecida, ya que si lo hiciera, se convertiría en una sociedad *onshore*, y el país donde está registrada le haría tributar como cualquier empresa local, y en consecuencia perdería los beneficios fiscales característicos de estos territorios.

En la mayoría de los casos, la constitución de una sociedad *offshore* tiene como objetivo beneficiarse de ventajas como la optimización fiscal, la privacidad, el rendimiento financiero y la protección legal, y dentro de sus usos legítimos más comunes se incluyen la protección patrimonial, el comercio global, el registro de embarcaciones, la gestión fiscal en el marco legal, la planificación hereditaria, la protección de derechos de propiedad intelectual, o la discreción en la administración empresarial.

Pero; ¿qué ventajas se pueden obtener al crear una sociedad *offshore* y qué criterios se deben considerar al elegir la jurisdicción adecuada para su constitución?

Esto conlleva analizar elementos como el marco jurídico, la estabilidad financiera, el grado de privacidad, las ventajas tributarias y los gastos operativos que un país proporciona para registrar una empresa.

En primer lugar, una jurisdicción *offshore*, no puede tener un sistema tributario agresivo que imponga altos impuestos a las empresas registradas en el territorio, es decir, debe tener un régimen fiscal favorable.

Por otro lado debe tener políticas estrictas de anonimato, ya que en este tipo de jurisdicciones, la divulgación no autorizada de información financiera o corporativa de una empresa puede conllevar multas o sanciones.

Además, una empresa *offshore* debe estar ubicada en un entorno empresarial estable, contar con un sistema democrático sólido y tener regulaciones corporativas consistentes, a la vez que debe existir una política proteccionista bien definida que brinde seguridad a los inversores extranjeros. Por otro lado, debe contar con una infraestructura de comunicación moderna y eficiente, en los ámbitos digital, financiero y gubernamental, para que cualquier persona en el extranjero pueda acceder a la gestión de sus operaciones sin restricciones.

Estas empresas o sociedades, además deben poder constituirse en un plazo máximo de cuatro días laborales.

Las sociedades *offshore* también están sujetas a una serie de limitaciones legales que difieren dependiendo de la jurisdicción en la que se constituyen. Estas limitaciones buscan asegurar la transparencia fiscal, evitar el blanqueo de capitales y prevenir el uso indebido de estas entidades para fines ilícitos.

Estas restricciones legales a las que se enfrentan estas entidades normalmente les impiden mantener una sede física en el país donde han sido creadas, y es por ello por lo que se emplean principalmente en actividades que no dependen de una ubicación geográfica concreta.

Su popularidad se debe en gran medida, a la facilidad de gestión que ofrecen, ya que en la mayoría de las jurisdicciones no se requiere la presentación de informes o cuentas anuales (Juslaws & Consult: International Law Firm, 2021)

Algunas de las jurisdicciones o centros financieros *offshore* más comunes son Panamá, Seychelles, las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas o Bahamas, entre otros.

4.2 Tipos de sociedades *offshore*

Existen varios tipos de sociedades *offshore*, según su propósito y la jurisdicción en la que se establezcan. Entre las más comunes se encuentran: las *International Business Companies* (IBC), utilizadas para actividades comerciales internacionales; las *Limited Liability Companies* (LLC), que ofrecen protección de activos y flexibilidad operativa; las *Financial Services Companies*

(FSC), especializadas en la prestación de servicios financieros; y los *trusts*, orientados a la gestión patrimonial y planificación sucesoria.

4.2.1 Compañía de negocios internacional (IBC)

La manera más habitual de llevar a cabo operaciones en los centros *offshore* es mediante la conocida *International Business Company* que se traduce en compañía de negocios internacional. Este tipo de empresa se encuentra en casi todas las jurisdicciones *offshore*, aunque puede tener denominaciones distintas. Legalmente, se estructura como una sociedad de responsabilidad limitada o como una sociedad anónima.

El tipo de sociedad conocida como IBC es una entidad empresarial constituida en un país distinto al de la residencia de sus propietarios, con el objetivo principal de desarrollar actividades fuera de la jurisdicción donde ha sido registrada.

Lo que distingue a estas sociedades es que no llevan a cabo operaciones comerciales relevantes en el territorio donde están establecidas.

Además, proporcionan beneficios en términos de optimización fiscal y privacidad, lo que hace que sean una alternativa atractiva para individuos o empresas que quieren reducir su carga tributaria o proteger su patrimonio.

El auge de las IBC se produjo en la década de 1980, con las Islas Vírgenes Británicas como pioneras. La promulgación de la Ley de Sociedades Internacionales de Negocios en 1984 representó un hito en la evolución de las empresas extraterritoriales, al simplificar su constitución y proporcionar beneficios fiscales y mayor privacidad.

Aunque esta legislación fue posteriormente derogada para alinearse con las normativas internacionales y prevenir el uso indebido para evasión fiscal, su influencia aún es significativa, ya que sentó las bases para regulaciones similares en otros países y fue clave en la definición y funcionamiento de los IBC.

Algunos países como Belice, Seychelles y Panamá identificaron rápidamente las ventajas de implementar normativas similares, y a principios de los años 2000 estos establecieron sus propias versiones de las leyes que regulan los IBC, con el objetivo de atraer inversión extranjera. Esta tendencia fomentó el desarrollo de las empresas comerciales internacionales, consolidándolas como herramientas clave a nivel mundial.

En un mundo cada vez más globalizado, este tipo de sociedades se han convertido en una herramienta clave para emprendedores o empresas que buscan expandir sus operaciones por las múltiples ventajas que ofrecen.

El ahorro de impuestos es una de las mayores ventajas de una IBC, ya que permite a las empresas minimizar o incluso eliminar la carga impositiva en algunas jurisdicciones *offshore*.

Por otro lado, los propietarios y accionistas, generalmente no están obligados a revelar públicamente su información, lo que brinda mayor protección patrimonial y reduce la exposición a riesgos legales.

Estas entidades son una opción ideal para la gestión de activos, ya que permiten separar el patrimonio personal del empresarial.

En comparación con las empresas nacionales, la creación de una IBC requiere menos trámites, costos reducidos y mínimas obligaciones regulatorias. Además, simplifican las transacciones entre distintos países, y en muchos casos facilitan operaciones en varias divisas.

Las operaciones realizadas por estas estructuras corporativas varían según el tipo de negocio, como por ejemplo la propiedad de activos; el comercio global, ya que estas empresas se dedican a la compra y venta de productos o servicios con apenas restricciones; servicios de consultoría ya que algunas están diseñadas para ofrecer servicios de asesoramiento o consultoría en diferentes sectores.

Los IBC también se crean con un objetivo concreto, como proyectos de asociaciones empresariales, operaciones inmobiliarias o cualquier otra actividad para gestionar aspectos específicos dentro de una organización mayor.

Dentro de todos los centros financieros offshore, algunos destacan por las numerosas opciones que ofrecen para el establecimiento de las IBC, como es el caso de Panamá, el cual se explorará más detalladamente en el siguiente capítulo, que destaca por sus ventajas fiscales, entre ellas una tasa del 0% en el impuesto corporativo para los ingresos obtenidos fuera del país.

Aquí, la configuración de una IBC permite que los inversores extranjeros sean los únicos dueños de la empresa, además de ofrecer la posibilidad de acceder a visas de residencia.

Otro ejemplo es Belice, que se distingue por su proceso de constitución rápido y sencillo, que puede completarse en un plazo de hasta dos días dentro del país. Las IBC están exentas de impuestos locales y cuentan con un alto grado de confidencialidad, gracias a normativas que

protegen la identidad de sus directivos y accionistas. Belice también ofrece la posibilidad a los propietarios de abrir cuentas bancarias internacionales, facilitando operaciones financieras seguras.

Las Islas Caimán por otra parte, se caracterizan por no aplicar impuestos directos a las empresas, dividendos o ganancias de capital, lo que las convierte en una opción atractiva para la administración de activos y fondos de inversión.

El registro de una IBC es un procedimiento sencillo y permite a las empresas aprovechar su fuerte infraestructura bancaria y servicios financieros. Además, las Islas Caimán disponen de un sistema de visas muy favorable, ofreciendo opciones de residencia tanto temporal como permanente (Sum, 2024).

Estas empresas internacionales pueden llevar a cabo prácticamente cualquier tipo de actividad y a excepción de una cuota anual fija, casi simbólica, están libres de impuestos. No obstante tienen una desventaja con respecto a las Sociedades de Responsabilidad Limitada, y es que para mantener la exención fiscal no pueden operar dentro del territorio donde se han constituido, ya que si ese fuera el caso, deberían cumplir con el pago de impuestos.

4.2.2 Sociedades de Responsabilidad Limitada (LLC)

Otro tipo de sociedades *offshore* son las sociedades de responsabilidad limitada, conocidas como las *Limited Liability Companies* (LLC) en inglés.

Se entiende por Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC) como una entidad legal que combina las características de una corporación y una sociedad o empresa individual.

Esta estructura resguarda los bienes personales de los propietarios frente a las deudas y demandas de la empresa, al mismo tiempo que permite una mayor flexibilidad operativa y ventajas fiscales similares a las de una sociedad.

Estas son fiscalmente transparentes, lo que implica que los socios deben declarar los beneficios generados por la empresa en sus declaraciones de la renta.

La principal ventaja de este tipo de sociedad en sus orígenes era que permitía a los socios restringir su responsabilidad únicamente al capital aportado, a la vez que ofrecía mayor flexibilidad en cuanto a su formación y estructura en comparación con una sociedad anónima¹³.

Esta modalidad reducía el riesgo de los socios a la cantidad aportada, pero también tenía en cuenta sus características personales, a pesar de que la entidad adquiría personalidad jurídica propia (Rodríguez, 2016).

Uno de los principales beneficios de la LLC es la flexibilidad que ofrecen las leyes estatales, sumado a un estatus fiscal favorable, lo que hace que esta sea una de las estructuras empresariales más populares.

Las LLC son organizaciones muy favorable para empresarios que quieren evitar la doble imposición y a la vez mantener la protección frente a responsabilidades personales.

Además de ofrecer ventajas fiscales, la creación de una LLC es mucho más simple en comparación con una sociedad limitada o una sociedad anónima, y es que en lugar de registrarse por estatutos, se administra mediante un acuerdo operativo, lo que elimina la necesidad de llevar actas o aprobar resoluciones corporativas, simplificando su gestión.

Asimismo, no suele haber restricciones respecto al número de miembros que pueden integrarla, los cuales tienen flexibilidad para definir la estructura del acuerdo operativo que regulará el funcionamiento de la empresa.

En una sociedad anónima o sociedad limitada, si una persona acumula deudas o se enfrenta a una demanda, el tribunal puede confiscar las acciones que el deudor tenga en la empresa. De esta forma, el acreedor adquiere los derechos que le correspondían al deudor dentro de dicha sociedad. Sin embargo, en una LLC, la situación es distinta, y es que en este tipo de sociedad, el capital y la gestión no están completamente separados, lo que significa que tomar el control de las acciones en una LLC suele conllevar también responsabilidades en la administración y gestión del negocio.

¹³ Una sociedad anónima es una forma de organización empresarial en la que el capital social está dividido en acciones, las cuales pueden ser vendidas, compradas o transferidas entre accionistas.

Pero también tiene inconvenientes, ya que por ejemplo transferir la participación de un miembro es más complicado, y las tarifas anuales de registro y mantenimiento suelen ser más elevadas en comparación con la mayoría de otras estructuras empresariales (Brown, 2019).

Otra ventaja adicional de las LLC es su gran flexibilidad, y es que pueden estructurarse de diversas maneras según las necesidades de los propietarios o miembros de la empresa. A diferencia de otras más rígidas como las sociedades anónimas o las sociedades limitadas tradicionales, estas permiten crear estructuras más adaptables, lo que implica que los propietarios pueden decidir cómo dividir los beneficios, las responsabilidades o el control de la empresa, sin estar sujetos a una estructura fija o predeterminada. Esta flexibilidad es una de las razones por las que muchas personas optan por esta estructura a la hora de iniciar un negocio. Aunque esto puede a su vez convertirse en un inconveniente, ya que la variedad de opciones y la complejidad de las estructuras suelen generar preocupaciones en los bancos, quienes las perciben como un riesgo potencial.

Las LLC son muy comunes en EE.UU, especialmente en Delaware, que ofrece una legislación favorable para los propietarios de estas empresas.

4.2.3 Trust

El *trust* es un instrumento legal muy empleado en el derecho anglosajón, especialmente en los países que siguen el sistema del *Common Law*. Se trata de un mecanismo mediante el cual una persona transfiere la propiedad de bienes o derechos a otra, lo que se entiende por «*trustee*» o fiduciario, encargándole su administración en nombre y en beneficio de un tercero.

Tiene sus orígenes en el fideicomiso del derecho romano, en Inglaterra, durante el siglo XII cuando los nobles y caballeros que partían hacia Tierra Santa querían proteger su patrimonio y garantizar que sus familiares pudieran disfrutarlo en su ausencia, para ello confiaban la gestión de sus bienes a otra persona.

Debido a su origen histórico y a la evolución que ha experimentado a lo largo del tiempo, el *trust* se considera una de las figuras jurídicas más características y distintivas de los sistemas legales anglosajones, como los del Reino Unido, Estados Unidos, y las naciones de la Commonwealth. Aunque su uso es más común en el ámbito del derecho de familia y sucesiones, su aplicación se

ha extendido progresivamente al derecho mercantil, además de desempeñar un papel muy relevante en instrumentos financieros como los fondos de inversión y los fondos de pensiones.

En cambio, su uso no es tan frecuente en los países con derecho continental, excepto Holanda y algunos considerados paraísos fiscales (Traducción Jurídica, 2024).

La Hacienda Pública del Reino Unido define el *trust* como un mecanismo para gestionar activos, que pueden incluir dinero, inversiones, propiedades, o terrenos en beneficios de varias personas. Las causas más comunes para la creación de estos incluyen: la protección y administración del patrimonio familiar, aplazar la administración de ciertos bienes o derechos, por ejemplo cuando el beneficiario es demasiado joven, para evitar que personas incapacitadas legalmente gestionen los activos, también se emplean para transferir bienes en vida o tras el fallecimiento de un titular, o en caso de ausencia de testamento, permitir la sucesión de patrimonio.

En la figura del *trust* intervienen tres sujetos: la persona constituyente de este conocida como «*settlor*», la persona encargada de gestionar los bienes y el beneficiario.

Con esta estructura hay una división de la propiedad desconocida por el ordenamiento jurídico español. En el caso de los *trusts* hay una diferencia entre la propiedad legal o formal que le corresponde al *trustee*, y la propiedad real o sustancial, que pertenece al beneficiario.

Sin embargo, esta separación de la titularidad no existe en los países con derecho continental como el caso de España.

El *trust* puede servir como un mecanismo para reducir la carga impositiva de las personas físicas en el país donde deberían tributar en caso de ausencia de esta figura. Es por eso que España y muchos otros países de tradición jurídica continental no reconocen su existencia, excluyéndolo en el momento de calcular la tributación de una renta o la transmisión de un patrimonio.

Además, la Directiva 2003/48/CE del Consejo de la Unión Europea regula la tributación del ahorro y el pago de intereses cuando una persona física recibe estos ingresos en un estado miembro diferente al de su residencia (Christodoulakis, 2003). El propósito es asegurar que dicho ingreso sea gravado en el país de residencia del beneficiario. Como hemos dicho, pueden ser utilizados para evitar el pago de impuestos, ya que, al no estar sujetos a los ingresos generados dentro de ellos eludan el control fiscal del país de residencia del beneficiario. Para evitar este tipo de evasión

fiscal, se sugirió identificar y definir con claridad estas estructuras e implementar medidas que las obliguen a funcionar como intermediarios, lo que implicaría que cuando un beneficiario obtenga los ingresos, parte de estos se retienen, garantizando así una tributación efectiva (Asensi, 2019).

El tener un *trust* constituido en una jurisdicción *offshore* ofrece algunas ventajas fiscales como la protección de activos, ya que con ello la mayoría de las personas pretenden proteger sus activos con una estructura financiera que ofrezca seguridad. Los *trusts* destinados a la protección de activos en el exterior, son considerados como una de las herramientas más efectivas para resguardar estos bienes. Además, los que están establecidos en paraísos fiscales y centros financieros internacionales pueden proporcionar importantes ventajas fiscales y contribuir a minimizar la carga impositiva, siempre que se estructuren correctamente.

A ello se suma que facilitan a los beneficiarios los procesos de planificación patrimonial, además de disminuir o incluso eliminar los impuestos sobre herencias (Offshore Protection, 2025).

5. EL CASO DE LOS PAPELES DE PANAMÁ

Como hemos visto, los paraísos fiscales representan uno de los desafíos más complejos de la economía global, facilitando la evasión y elusión fiscal, la opacidad financiera y en algunos casos el blanqueo de capitales. Su existencia ha permitido que grandes fortunas, empresas multinacionales y figuras influyentes trasladen su riqueza a jurisdicciones con regulaciones favorables, reduciendo su carga impositiva y evitando el escrutinio de las autoridades fiscales.

A lo largo de los años, varios escándalos han revelado cómo estas prácticas afectan tanto a la equidad fiscal como a la distribución de la riqueza, generando indignación pública y presión para la implementación de reformas. En este contexto, un caso en particular como fue el de los Papeles de Panamá, marcó un punto de inflexión en la percepción de los paraísos fiscales, al revelar la magnitud de estas operaciones y la implicación de figuras reconocidas en los ámbitos político y empresarial.

Su impacto derivó en debates sobre la legalidad, transparencia financiera y ética de estas prácticas, además de impulsar cambios legislativos y reformas a nivel internacional, y resaltar el papel esencial de los medios de comunicación en la divulgación de estas investigaciones.

Las revelaciones de los Papeles de Panamá pusieron el foco mundial sobre los sistemas financieros de Panamá, ya que estos documentos expusieron cómo un bufete de abogados panameño facilitó

la creación de más de 200.000 empresas fantasma, muchas de ellas utilizadas por políticos corruptos, delincuentes o evasores fiscales de todo el mundo. Mossack Fonseca, el bufete en cuestión, representa solo uno de los muchos que brindan servicios que pueden ser utilizados para facilitar actividades ilegales como la corrupción, evasión fiscal, operaciones financieras fraudulentas o terrorismo.

Panamá se ha consolidado como una de las economías más dinámicas de América Latina, gracias a su crecimiento sostenido y diversificación en sectores estratégicos como el comercio, los servicios financieros, el transporte y la logística. Debido a su ubicación estratégica y gracias a la ampliación del Canal y otros avances, su economía se ha diversificado más en comparación con otros países latinoamericanos que dependen principalmente de la exportación de materias primas, atrayendo inversión extranjera y fomentando el desarrollo de infraestructuras.

A pesar de estos avances, Panamá todavía es uno de los países con mayor desigualdad a nivel mundial, con altos niveles de pobreza entre las comunidades indígenas y afro-panameñas, con acceso limitado y deficiencias en la calidad de los servicios públicos esenciales.

Sin embargo, en las últimas tres décadas, el desarrollo económico ha impulsado la creación de empleo y ha logrado una reducción considerable de la pobreza, que paso del 48,2% en 1991 al 12,9% en 2023 (Banco Mundial , 2024).

A día de hoy, el país todavía se enfrenta a problemas como la corrupción, la desigualdad económica, la pobreza y la ineficiencia de las instituciones judiciales, que siguen siendo obstáculos para la consolidación democrática del país.

En el último trimestre de 2023, Panamá consiguió salir de la lista de países de alto riesgo y no cooperantes del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) en la lucha contra la financiación del terrorismo y el lavado de dinero, gracias a la implementación de medidas que reforzaron su sistema para combatir estos delitos (Banco Mundial , 2024).

La reputación de Panamá como paraíso fiscal se originó en 1919, cuando comenzó a registrar embarcaciones extranjeras con el objetivo de permitir que Standard Oil evitara pagar impuestos y regulaciones en Estados Unidos. Este sistema de registro marítimo fue creado para reducir cargas fiscales, normativas y requisitos de transparencia, con el propósito de atraer a propietarios extranjeros que buscaban eludir las leyes de sus países de origen.

Además en 1970, Panamá creó la Comisión Bancaria Nacional, sentando las bases para el desarrollo de su centro financiero y bancario. Para atraer inversión extranjera, el decreto prohibió investigar los asuntos privados de los clientes bancarios, salvo en casos de que existiera una orden judicial.

En la década de los ochenta, la economía dolarizada de Panamá, las leyes de secreto bancario, su entorno fiscal favorable y los sólidos vínculos comerciales con Estados Unidos hicieron que el país se convirtiera en un entorno más que atractivo para el lavado de dinero o el tráfico de drogas.

Los Papeles de Panamá expusieron cómo la economía del país depende del sector bancario y de los servicios financieros.

Estos documentos fueron publicados el 3 de abril del 2016 como fruto de un año de investigación por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ) y más de 100 medios de comunicación entre los que se encuentran el periódico alemán *Süddeutsche Zeitung*. En concreto fueron los periodistas alemanes, Bastian Obermayer y Frederik Obermaier, los que iniciaron la investigación.

Estos documentos revelaron cómo las empresas con propietarios anónimos son un mecanismo clave para la corrupción y otras actividades fuera del control de las autoridades y organismos reguladores. Además evidenciaron cómo altos empresarios, líderes políticos y traficantes de drogas aprovecharon estos sistemas fiscales opacos para ocultar fortunas y evadir impuestos (Mundo, 2016).

La filtración de estos archivos contiene información sobre más de 200.000 entidades *offshore* vinculadas a personas en más de 200 países y territorios. Asimismo, expone el funcionamiento de Mossack Fonseca, el cuarto bufete más grande del mundo especializado en sociedades *offshore*, con sede en Panamá. Este bufete operaba a escala global y afirmaba contar con una red de 600 empleados en 42 países. Su modelo de negocio incluía franquicias en distintas regiones, donde afiliados independientes captaban nuevos clientes con derechos exclusivos para utilizar su marca. Mossack Fonseca tenía presencia en varios paraísos fiscales, como Suiza, Chipre y las Islas Vírgenes Británicas, además de operar en territorios británicos como Guernsey y la Isla de Man. Al día siguiente de la filtración, el antiguo presidente de Panamá, Juan Carlos Varela, emitió un comunicado en el que defendió las medidas de su gobierno para cumplir con los estándares

internacionales de transparencia y rendición de cuentas en los sectores financiero y bancario y destacó la decisión tomada en febrero de 2016 por el GAFI para sacar a Panamá de su lista gris. Además anunció que el gobierno crearía un comité independiente de expertos nacionales e internacionales para evaluar las prácticas actuales y proponer nuevas medidas destinadas a fortalecer la transparencia de los sistemas financieros y legales del país.

Poco después de la publicación de los documentos, la OCDE exigió a Panamá que implementara los estándares internacionales de transparencia fiscal. Además la organización expresó dudas sobre el compromiso del país con la transparencia financiera (J.Pérez, 2017).

Uno de los implicados en el caso fue el primer ministro de Islandia, Sigmundur Gunnlaugsson, quien renunció casi de inmediato tras la filtración, ya que se descubrió que tanto él como su esposa eran propietarios de una empresa *offshore* que no habían declarado antes de ingresar al parlamento. Varios líderes internacionales, entre ellos el presidente ruso Vladimir Putin, y el entonces primer ministro de Pakistán Nawaz Sharif, quienes denunciaron las filtraciones y negaron las acusaciones de estar involucrados en actividades de lavado de dinero. Además, en el Reino Unido los Papeles de Panamá causaron un gran escándalo para el antiguo primer ministro David Cameron, quien reconoció que su familia se había beneficiado de un fondo *offshore* legal creado por su padre (Evans, 2016).

Finalmente el bufete cesó sus operaciones en marzo de 2018 debido a una falta de liquidez y de clientes.

En los últimos años, bajo la presión de Estados Unidos y otras organizaciones internacionales, Panamá ha firmado varios tratados fiscales y de intercambio de información que han mejorado la transparencia del sistema. Sin embargo, los gobiernos extranjeros y las autoridades legales aún necesitan una orden judicial para acceder a los datos bancarios. En 2015, el país adoptó medidas para regular las acciones al portador con el objetivo de reducir el anonimato y promover una mayor transparencia. Estas regulaciones fueron implementadas como resultado de las exigencias internacionales para que Panamá cumpliera con las normativas del Foro Global de Transparencia de la OCDE y las recomendaciones del Grupo de Acción Financiera (GAFI).

Tras el escándalo, varios países como Reino Unido y Alemania han implementado estrictas medidas para frenar esquemas de evasión fiscal que plantean dilemas éticos y benefician principalmente a los más ricos. Además de las medidas ya vigentes contra el lavado de dinero, se

ha puesto más énfasis en reforzar los estándares de información financiera, mejorar el intercambio global de datos, y fortalecer la coordinación, verificación y aplicación de normativas a nivel internacional.

Diversos líderes políticos han expresado su compromiso y determinación para impulsar legislaciones con el objetivo de prevenir que se repitan situaciones similares.

Además, varios países han iniciado investigaciones para aclarar el asunto después de que la opinión pública reaccionara con indignación.

En el contexto de las filtraciones de los Papeles de Panamá, la adopción de estándares más rigurosos en materia de transparencia se ha convertido en un requisito fundamental para evitar posibles sanciones y restricciones impuestas por la comunidad internacional.

La OCDE ya destacó en su momento que la insuficiente disponibilidad de registros contables, la falta de transparencia en la identificación de los dueños de empresas *offshore* y la escasa cooperación del gobierno panameño en el intercambio de información fiscal podrían comprometer la estabilidad y credibilidad del sector financiero en Panamá (Syed Haider, 2018).

6. LA RESPUESTA INTERNACIONAL FRENTE A LA EVASIÓN FISCAL

La respuesta internacional ha sido clave para mitigar estos problemas y fomentar un entorno fiscal más justo y transparente.

Diversas iniciativas como la cooperación internacional en el intercambio de información financiera han permitido a los países compartir datos sobre cuentas bancarias de no residentes, dificultando la evasión entre fronteras. A su vez, organismos como la OCDE y G20 han implementado reformas como el proyecto BEPS, que busca prevenir la erosión de bases fiscales y el traslado de beneficios de las multinacionales.

Por otro lado, se han fortalecido las leyes y se han aplicado sanciones económicas a aquellos países que no colaboran en la lucha contra la evasión fiscal, con el objetivo de crear un sistema fiscal global más equitativo, donde la transparencia corporativa y las reformas fiscales continúan siendo fundamentales para combatir las prácticas evasivas.

En este sentido, el proyecto BEPS de la OCDE establece un marco global para prevenir la erosión de bases imponibles y la transferencia de beneficios.

A nivel europeo, la Directiva ATAD responde específicamente a este problema, implementando medidas más estrictas que las recomendaciones globales de la OCDE.

Por otro lado, la DCA refuerza la cooperación administrativa entre las autoridades fiscales, promoviendo el intercambio de la información y la transparencia.

6.1 OCDE y G-20: Proyecto BEPS

La crisis económica de los últimos diez años ha evidenciado las limitaciones de los sistemas tributarios actuales diseñados hace más de un siglo.

Estos modelos fiscales han resultado insuficientes para abordar los desafíos derivados de la creciente interconexión de las economías y los mercados, así como de la emergencia de nuevas modalidades de negocio que no se ajustan a las estructuras fiscales convencionales.

El Informe BEPS, publicado por la OCDE en 2015, pone de manifiesto la preocupación de las administraciones fiscales respecto al problema de la doble no imposición (cuando una persona física o entidad no paga impuestos en ningún país) y la transferencia de beneficios hacia jurisdicciones con regímenes fiscales más favorables.

Esta situación surge debido a las oportunidades que brinda la interacción entre distintos sistemas tributarios nacionales, permitiendo la eliminación o reducción considerable de la carga impositiva sobre las ganancias.

Las motivaciones detrás del proyecto BEPS surgieron con el objetivo de abordar los desafíos fiscales derivados de la globalización y las prácticas de elusión fiscal por parte de las grandes corporaciones.

Este proyecto, (cuyas siglas corresponden a *base erosion y profit shifting*, o erosión de la base imponible y traslado de beneficios) es una de las iniciativas más relevantes a nivel global en la lucha contra la evasión fiscal internacional. Su objetivo principal es reducir la disminución artificial de la base imponible de las empresas multinacionales y evitar que trasladen sus ganancias a jurisdicciones con menor carga tributaria.

En el contexto del proyecto BEPS, la base imponible hace referencia a la cantidad sobre la cual se calculan los impuestos que una empresa debe pagar, como son por ejemplo el impuesto sobre

sociedades que deben pagar las multinacionales, o el impuesto sobre la renta de propietarios de empresas o altos ejecutivos.

En este caso, la base imponible puede ser erosionada o reducida de manera artificial por las multinacionales mediante estrategias fiscales agresivas. Además, estas prácticas permiten que las empresas disminuyan la cantidad de ingresos que están sujetos a impuestos en un país determinado, moviendo sus beneficios hacia jurisdicciones con impuestos más bajos o nulos.

En julio de 2013, la OCDE presentó un Plan de Acción que detallaba en 15 medidas las principales áreas de riesgo señaladas en el Informe BEPS.

En este plan se enfatizaban las ventajas económicas que aporta la globalización tanto a las economías nacionales como a la expansión internacional de las empresas. No obstante, también alerta sobre el peligro que esta expansión conlleva, al propiciar escenarios de doble «no imposición» y favorecer estrategias que desvinculan artificialmente los ingresos de las actividades económicas que los generan, permitiendo su traslado a jurisdicciones con menor carga tributaria. Este plan tenía como objetivo proponer cambios para evitar estas situaciones, y en 2013, los líderes del G-20 dieron su apoyo total a los resultados obtenidos en cada una de las acciones emprendidas.

Algunas de las iniciativas acordadas requerían ajustes en la legislación interna de los países, mientras que otras debían implementarse mediante modificaciones en los tratados bilaterales de doble imposición (cuando hablamos de tratados de doble imposición nos referimos a acuerdos entre dos países con el objetivo de evitar que una persona o institución pague impuestos sobre el mismo ingreso en ambos países).

La erosión de bases impositivas es un problema de alcance mundial que afecta a todas las economías, y es por ello por lo que un estado no puede abordarlo de manera efectiva por sí mismo, sino que es necesario abordarlo mediante una respuesta coordinada a nivel internacional. Solo a través de este enfoque se podrá combatir eficazmente la elusión fiscal, garantizando un entorno más estable y seguro, de acuerdo con los estándares acordados a nivel mundial y a su vez fomentar las inversiones.

El informe destaca la existencia de más de 3000 tratados bilaterales destinados a evitar la doble imposición que, combinados con las diferencias en las legislaciones nacionales, generan

oportunidades para estructurar regímenes fiscales bastante beneficiosos para las empresas multinacionales.

El plan propone modificaciones en los sistemas tributarios actuales, estructurando una serie de medidas en torno a tres principios fundamentales:

En primer lugar, la coherencia fiscal a nivel global, a través de iniciativas para eliminar los desajustes provocados por mecanismos híbridos, fortalecer la transparencia fiscal internacional, restringir la deducción de intereses en las bases imponibles¹⁴ y combatir las prácticas fiscales abusivas empleadas por ciertos países.

En segundo lugar, se han tomado medidas como la actualización de la definición de «establecimiento permanente»¹⁵ para evitar que las empresas eludan impuestos al simular no tener presencia en ciertos países, así como la regulación de los precios de transferencia¹⁶ para garantizar que reflejen de manera precisa sus ingresos.

El informe país por país es uno de los tres componentes fundamentales establecidos en las directrices de precios de transferencia de la OCDE, que tiene como objetivo mejorar la transparencia en las transacciones de las empresas multinacionales.

Se trata de un tipo de documentación que deben presentar, detallando información financiera y fiscal de cada uno de los países en los que operan, lo que permite una supervisión de las actividades fiscales y financieras, además de evitar la evasión fiscal, garantizando una tributación justa.

Esta documentación, complementada con otros requisitos, permite a las autoridades fiscales tener una visión completa que les permite identificar dónde se declaran los impuestos, beneficios o actividades económicas de las multinacionales.

¹⁴ Las bases imponibles son un concepto clave en fiscalidad, ya que representan la cantidad sobre la que se calcula el impuesto, es decir, el valor económico que se toma como referencia (ingresos, beneficios, etc.)

¹⁵ Se entiende por establecimiento permanente cuando una empresa extranjera tiene una presencia física o lleva a cabo una actividad económica significativa en un país, lo que la obliga a pagar impuestos en dicho país.

¹⁶ Son los precios que se fijan en las transacciones entre empresas del mismo grupo pero ubicadas en diferentes países. Estos se regulan para evitar que las empresas manipulen los precios y trasladen los beneficios a países con menos impuestos.

Entre las medidas también se incluye la transparencia, la seguridad jurídica y la cooperación internacional. En relación con este propósito se establecieron mecanismos para obtener información detallada, facilitando la identificación rápida de áreas de riesgo fiscal.

Este proyecto es característico porque además de haber participado los países miembros de la OCDE, también lo han hecho otras naciones del G-20 que no forman parte de esta organización como Argentina, Brasil, China, Indonesia, Rusia, Arabia Saudita y organizaciones regionales como la ATAF (Administración Tributaria Africana), CIAT (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias) y CREDAF (Centro de Encuentros y Estudios de Dirigentes de Administraciones Fiscales), a través de las Redes Regionales en Asia, África, Hispanoamérica y Eurasia.

Durante los últimos años, los países han logrado alcanzar un consenso sobre un extenso conjunto de medidas que incluyen desde la creación de nuevos estándares fiscales hasta la revisión de los ya existentes, así como estrategias comunes para promover la armonización de las prácticas nacionales.

A pesar de que se hayan establecido estándares básicos en áreas que requieren una respuesta conjunta, la falta de acción por parte de algunos países todavía podría generar consecuencias negativas en otros.

Algunas de estas medidas implicaban cambios en los tratados fiscales, como las relacionadas con las cláusulas antiabuso¹⁷ o la definición de establecimiento permanente. Aunque estas se han ido incorporando en los nuevos acuerdos negociados, la actualización de los tratados existentes se está llevando a cabo a través de un instrumento multilateral (diseñado para modificar múltiples tratados fiscales de forma simultánea).

Este mecanismo innovador facilita la adaptación coordinada de más de 3.500 tratados bilaterales, permitiendo una implementación eficiente de las medidas sin necesidad de renegociar cada convenio por separado.

¹⁷ Son normas o disposiciones incluidas en tratados fiscales y en la legislación tributaria con el objetivo de prevenir la elusión y evasión fiscal.

En cuanto a la economía digital, se ha llegado a la conclusión de que esta no presenta problemas nuevos, no obstante, su existencia agrava los desafíos ya existentes. Asimismo, se han identificado otros retos fiscales de mayor alcance vinculados a esta economía digital como son el criterio de presencia fiscal, el valor económico generado a partir de la recopilación y uso de información de los usuarios y la dificultad de clasificar correctamente los ingresos obtenidos en este entorno para determinar su tratamiento tributario (Garde, 2015).

Si bien el Plan BEPS impulsado por la OCDE ha sido un gran avance en el marco de la fiscalidad internacional, las oportunidades de optimización fiscal en la economía globalizada también suponen un conflicto de intereses entre países, y es por eso por lo que esta divergencia genera incertidumbre sobre el grado de efectividad de las medidas propuestas.

Por otro lado, se criticó el hecho de que los países en desarrollo se excluyeran de las discusiones dentro de la OCDE y el G20, además resulta irónico, y tal vez sería un error no considerar sus intereses y características, ya que la participación de estos países es clave, al ser los que reciben mayor inversión externa.

En este sentido, OCDE ha establecido que estos países participarán en el proyecto BEPS a través de grupos de trabajo relacionados con impuestos y desarrollo, así como en foros sobre tratados fiscales, precios de transferencia, IVA y transparencia en el intercambio de información tributaria. También se señaló que las acciones unilaterales de los países desarrollados, sin tener en cuenta un enfoque global coordinado, puede generar incertidumbre y riesgos, tanto con la doble imposición como con la falta de imposición.

En relación a esto, los líderes del G8 (ahora G7) señalaron dos puntos clave: primero, que los países en desarrollo deben ser capaces de aprovechar o tener la capacidad de asegurar los beneficios de la reforma fiscal internacional (por ejemplo, evitando que sus recursos sean drenados por prácticas fiscales agresivas); y segundo, los países desarrollados deben colaborar con los países en desarrollo para que recauden su parte justa de impuestos, impidiendo que las normas nacionales permitan o favorezcan que las multinacionales eludan impuestos de forma artificial.

La OCDE, se comprometió a dialogar con los países en desarrollo con relación al proyecto BEPS, organizando reuniones regionales en colaboración con organizaciones locales y regionales, asegurando así una participación más inclusiva en el proceso.

Por otro lado, ante el uso de estrategias fiscales agresivas por parte de las multinacionales, y como parte de los esfuerzos para combatir la elusión, la evasión, y el fraude fiscal, la OCDE también ha promovido medidas que exigen a las empresas multinacionales (EMN) mayor claridad y nivel de detalle en la presentación de sus informes financieros.

Por ello, se espera que adopten una gestión fiscal más prudente y responsable. Esta iniciativa aborda el problema desde una perspectiva global, destacando que la competencia entre empresas debe regirse por normas y códigos de conducta aceptados por la comunidad internacional.

Asimismo, la OCDE enfatiza que la tributación no debe limitarse a una simple interpretación legal de las normas, sino que debe reflejar la contribución real de las empresas en los países donde generan valor y obtienen sus ingresos (García, 2016).

Las iniciativas de la OCDE han sido clave en el desarrollo de un nuevo enfoque para las relaciones institucionales entre las Administraciones tributarias y los contribuyentes en el ámbito de la fiscalidad internacional. En este sentido, el Foro de Administración Tributaria (FAT) de la OCDE instó a las Administraciones fiscales a fortalecer sus vínculos con las grandes empresas, fomentando un modelo basado en la confianza y la colaboración, conocido como *enhanced relationship*. Este concepto implica una relación cooperativa entre ambas partes, sustentada en el entendimiento mutuo, el respeto y la cooperación, con el objetivo de garantizar una aplicación más eficiente y adecuada del sistema tributario mediante el intercambio transparente de información relevante, incluyendo las estrategias fiscales adoptadas por las empresas. De este modo, se busca determinar la cantidad correcta de impuestos a pagar, considerando no solo lo que dice la ley, sino también su espíritu y propósito.

6.2 La Iniciativa ATAD (*Anti Tax Avoidance Directive*)

El objetivo de esta sección es analizar la iniciativa llevada a cabo por la UE, también conocida como ATAD en inglés, incluyendo sus objetivos, medidas y algunas de sus principales características.

Antes de abordar el análisis de esta iniciativa, es importante destacar el carácter singular y significativo del proceso, ya que refleja el fuerte compromiso político de los Estados miembros de la Unión Europea para avanzar, de forma coordinada, en la lucha contra la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios.

A través de este consenso, los Estados han transmitido una señal de unidad frente a la planificación fiscal agresiva, priorizando el interés común sobre los intereses individuales. Sin embargo, durante las negociaciones han surgido tensiones, y la necesidad de alcanzar un acuerdo político hizo que se excluyera una de las propuestas más innovadoras y debatidas conocida como la *switch-over-rule* que mencionaremos más adelante.

En el ámbito de la UE, el Consejo destacó la importancia de desarrollar soluciones compartidas pero adaptables, que estuvieran en línea con las conclusiones del proyecto BEPS impulsado por la OCDE. En este contexto, el 28 de enero de 2016, la Comisión presentó el llamado Paquete contra la Elusión Fiscal (Anti-Tax Avoidance Package o ATAP), que incluía una serie de medidas orientadas a contrarrestar prácticas de erosión de la base imponible y traslado de beneficios, consideradas inaceptables en el marco del mercado interior de la UE. Estas acciones buscaban promover una política fiscal empresarial más coherente y equitativa en el ámbito europeo, con el objetivo de armonizar la reacción de la Unión Europea frente a la elusión del impuesto de sociedades, basándose en los criterios internacionales establecidos por la OCDE.

Sin embargo, la necesidad de aplicar estos estándares de manera uniforme y coordinada, junto con las particularidades del mercado interior y marco jurídico de la UE ha llevado a que algunas de las medidas incluidas en la Directiva contra la Elusión Fiscal (ATAD), excedieran las recomendaciones originalmente propuestas por la OCDE en el proyecto BEPS.

Según lo indicado por el Consejo, los dos principales enfoques que guían el contenido de la Directiva son, por un lado el proyecto BEPS, y por otro, la propuesta presentada por la Comisión

el 17 de junio de 2015 para establecer una base imponible común consolidada del impuesto sobre sociedades, en el marco de un sistema fiscal empresarial más justo y eficiente. Además, resultaba fundamental prevenir que la implementación fragmentada, no coordinada de las medidas BEPS por los estados miembros generase obstáculos fiscales dentro de la UE, dejando vacíos legales que pudiesen dar lugar a la evasión fiscal.

En resumen, el principal propósito de la Directiva es encontrar un equilibrio entre la implementación de las medidas derivadas del proyecto BEPS en la UE, asegurando tanto la coherencia como la coordinación necesarias a nivel comunitario, respetando además las particularidades legales y contextuales de cada estado miembro. De este modo, la Directiva se ha basado en un conjunto de medidas que funcionan como principios fundamentales para posteriormente ser adaptados y especificados por cada Estado miembro a la hora de aplicarse.

Estas normas o principios afectan a todas las empresas que paguen el impuesto sobre sociedades en un Estado miembro, así como a las sucursales de entidades extranjeras que operen en la UE, que aunque no estén directamente sujetas a la Directiva, se ven afectadas indirectamente.

La Directiva establece cinco medidas contra la elusión fiscal, en línea con los principios del proyecto BEPS, que actúan como estándares mínimos de protección del impuesto de sociedades frente operaciones de planificación fiscal agresiva cuyo propósito sea reducir artificialmente la base imponible o bien desviar los beneficios hacia territorios con baja o nula tributación.

La primera norma relativa a la deducibilidad de intereses limita a las empresas deducir hasta el 30% de su beneficio bruto, para evitar que usen las deudas como forma de pagar menos impuestos. Esta medida forma parte del esfuerzo coordinado a nivel internacional para evitar que los grupos multinacionales utilicen la financiación intragrupo¹⁸.

La segunda medida, conocida como Exit Tax o «impuesto de salida» forma parte de las herramientas para evitar la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios a jurisdicciones con bajos impuestos, ya que cuando una empresa mueve activos desde un país de la UE a otro, ya sea dentro o fuera de la UE, y deja de tributar en el país de origen, se genera una plusvalía latente

¹⁸ Ocurre cuando empresas que pertenecen al mismo grupo empresarial se prestan dinero entre sí. Puede usarse con fines legítimos, o con el objetivo de pagar intereses para posteriormente deducir de sus impuestos, de manera que el grupo reduce su carga fiscal global.

(una ganancia que aún no se ha materializado con una venta, pero que ya existe porque el valor del activo ha aumentado), por ello, esta medida obliga a tributar por esa ganancia en el momento del traslado, como si se hubiera vendido el activo.

La tercera disposición incorpora una cláusula contra el abuso, con el objetivo de evitar transacciones o entidades empresariales artificiales o fraudulentas cuyo propósito principal sea lograr un ahorro fiscal que vaya en contra de los fines de la normativa.

La cuarta medida esta alineada con el Plan BEPS, y establece que si una empresa matriz o entidad principal tiene control sobre otra en un tercer país (fuera de la UE), y esta no distribuye sus beneficios, es posible que estos se graven. Esto ocurre cuando el impuesto pagado por la entidad controlada en el tercer país es significativamente más bajo que lo que se habría pagado en el país de la matriz. En este caso, implica que si el tipo de impuesto en el tercer país es menos de la mitad del que se aplicaría en el territorio donde se encuentra la entidad principal, se activará el régimen de transparencia fiscal, y esta empresa matriz tendrá la obligación de declarar esos ingresos. Además, se tendrán en cuenta ciertas rentas pasivas como intereses o dividendos, o aquellas que provienen de estructuras artificiales cuyo objetivo es conseguir una ventaja fiscal.

Cuando dos países de la UE tratan de forma diferente a la misma empresa o mismo tipo de operación (por ejemplo un préstamo o inversión), pueden ocurrir desequilibrios fiscales llamados asimetrías híbridas.

Esto permitiría a una empresa deducir el mismo gasto dos veces (una en cada país), es decir, restar un gasto o una pérdida de su ingreso total para reducir la cantidad sobre la que tiene que pagar impuestos.

Por ello, la quinta medida establece que cuando haya una asimetría híbrida y eso permita deducir el mismo gasto o pérdida en ambos países, solo se permitirá la deducción en uno de ellos, donde se haya realizado el pago. Además, si un gasto se deduce en un país, pero no se incluye como ingreso en el otro, el país donde se dedujo el gasto deberá rechazar esa deducción, para evitar ventajas fiscales indebidas.

En resumen, esta medida busca evitar que las empresas aprovechen las diferencias fiscales entre países para deducir gastos dos veces o evitar tributar ingresos (Fundación Impuestos y Competitividad, 2016).

Normalmente, en la UE se ha aplicado el método de exención, es decir, que no se cobran impuestos sobre ganancias que una empresa recibe del extranjero, especialmente si ya se han pagado impuestos en el país de origen. Esto tiene sentido para evitar la doble imposición, pero también puede ser aprovechado por empresas que mueven sus beneficios a jurisdicciones con bajos impuestos.

En este sentido, si los beneficios venían de un país fuera de la UE, con una fiscalidad muy baja, en lugar de aplicar exención, se usaría el método de imputación, lo que significa que el país de la empresa, aquel en el que tiene residencia fiscal, sí cobraría impuestos pero permitiendo restar lo que ya se había pagado en el otro país.

Era una forma de asegurarse que la entidad pagara un mínimo de impuestos en uno de los dos países, cerrando una vía de planificación fiscal agresiva. Sin embargo, esta propuesta generó debate y finalmente fue eliminada de la versión final de la Directiva.

A pesar de que estas medidas otorgan a los legisladores de cada país cierta libertad para que estas puedan adaptarse a su sistema legal, siempre y cuando el propósito fundamental de la Directiva no se vea comprometido, esta libertad concebida a los Estados miembros podría dar lugar nuevamente a diferencias, desequilibrios y falta de coordinación, o derivar en casos no deseados de doble imposición.

6.3 Directiva sobre Cooperación Administrativa (DCA)

La Directiva 2011/16/ UE, conocida como Directiva sobre Cooperación Administrativa (DCA) constituye el marco legal mediante el cual las autoridades tributarias de los estados miembros de la UE intercambian información, con el fin de mejorar la transparencia fiscal y combatir de manera efectiva el fraude y la evasión fiscal transfronteriza. Lo que se traduce en el intercambio electrónico de información a efectos fiscales y la coordinación entre los estados miembros y la Comisión Europea.

La DCA establece diversos mecanismos para la cooperación entre las autoridades fiscales de los estados miembros, entre los que destacan: el intercambio automático de información entre las autoridades fiscales, de forma automática y sin solicitud previa, para asegurar el acceso a datos relevantes como ingresos o activos; el intercambio espontáneo de información, que permite que

un estado miembro pueda transferir información relevante a otro sin que haya sido solicitada previamente, en caso de considerarse útil. Conviene destacar, que este mecanismo es clave para garantizar una cooperación rápida y eficiente en la detección de irregularidades o infracciones; la asistencia en la notificación, que facilita la notificación de documentos relacionados con asuntos fiscales entre los estados miembros; la asistencia administrativa mutua, que permite a los funcionarios de una autoridad fiscal estar presentes en otro estado miembro; y la inspección conjunta, que permiten que dos o más estados miembros realicen controles simultáneos y coordinados a una o más personas de interés común.

Desde su adopción en 2011, la DCA ha sido objeto de varias modificaciones para adaptarse a los cambios del entorno fiscal y fortalecer la cooperación entre los estados miembros.

Además, las enmiendas de la Directiva han ido evolucionando, desde la DAC2 que introdujo el intercambio automático de información sobre cuentas financieras, hasta la DAC4 que implementó el intercambio de informes país por país para multinacionales, con el fin de evaluar riesgos fiscales. Por otro lado, la DAC6 introdujo la obligación de informar sobre mecanismos de planificación fiscal potencialmente agresivos; la DAC7 amplió el intercambio automático de información a los ingresos obtenidos a través de plataformas digitales; y la DAC8 la cual extendió el ámbito de aplicación para incluir criptoactivos y monedas electrónicas en este intercambio de información (EUR-Lex, 2024).

Conclusiones

A lo largo del trabajo, se ha analizado de forma integral la problemática de los paraísos fiscales y su implicación directa en fenómenos como la evasión fiscal, la desigualdad económica y la pérdida de ingresos públicos a nivel global.

Su origen y evolución muestran que estos territorios no son una cuestión asilada, sino una parte estructural del sistema económico y financiero internacional, muchas veces tolerada e incluso aprovechada por actores con gran poder económico y político.

El uso de estructuras *offshore* como las sociedades de responsabilidad limitada, compañías internacionales de negocios o *trusts*, demuestra cómo se diseñan ciertas estrategias para ocultar patrimonio o trasladar beneficios a jurisdicciones con fiscalidad mínima.

Estas prácticas, no siempre legales, generan consecuencias serias para la equidad del sistema tributario, al permitir que ciertos contribuyentes eludan responsabilidades que por el contrario otros sí asumen, especialmente pequeñas empresas o trabajadores que no tienen acceso a estos mecanismos o que simplemente no conocen su existencia.

Escándalos como el de los Papeles de Panamá han puesto en evidencia la magnitud del problema, actuando como catalizadores de una respuesta internacional que, aunque desigual y no perfecta, ha comenzado a dar sus frutos. Iniciativas como el proyecto BEPS impulsado por la OCDE y el G20, la Directiva ATAD de la UE o la DCA ya han supuesto un avance importante hacia una mayor transparencia y cooperación entre administraciones tributarias.

No obstante, estas iniciativas aún se enfrentan a obstáculos, sobre todo cuando no todos los países están dispuestos a asumir compromisos o cuando existen vacíos legales que permiten nuevas formas de elusión fiscal.

A esto se suma las diferentes listas de paraísos fiscales elaboradas por organismos como la UE, la OCDE o España, las cuales no siempre coinciden, lo que dificulta una respuesta coordinada y coherente.

Más allá del aspecto técnico, la existencia de los paraísos fiscales nos lleva a plantearnos una reflexión ética y política, especialmente en un mundo lleno de desigualdades sociales y una presión fiscal creciente sobre las rentas medias, donde resulta insostenible mantener mecanismos que favorecen la concentración de la riqueza, además de debilitar los recursos públicos.

La evasión fiscal no solo representa una pérdida económica para los Estados, sino también un deterioro de la confianza ciudadana en las instituciones y en la justicia fiscal.

Por tanto, resulta fundamental reforzar la cooperación internacional para avanzar en una mayor armonización fiscal basada en la responsabilidad colectiva y construir un sistema más justo, en el que se contribuya de manera equitativa.

Bibliografía

- Antonio Baquero, M. V. (8 de febrero de 2021). *Organized Crime and Corruption Reporting Project*. Obtenido de <https://www.occrp.org/es/proyecto/openlux/revelando-los-grandes-secretos-de-un-pequeno-pais>
- Asensi, P. I. (julio de 2019). La tributación de los trust en España.
- Asunción García Ramones, G. S. (2010). Proceso de eliminación de paraísos fiscales. En Cuadernos de Formación. Colaboración 33/10. Volumen 11/2010 (págs. 155-156).
- Atkinson, P. (12 de noviembre de 2020). *Basel Institute on Governance*.
- Banco Mundial* . (15 de noviembre de 2024). Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/panama/overview>
- Brown, Z. (25 de julio de 2019). *LakeandLaw*. Obtenido de <https://www.lakelandlaw.com/an-overview-of-limited-liability-companies/>
- Cayetano Alonso Seisdedos, F. J. (2021). Los paraísos fiscales, la competencia fiscal y la hipocresía de los Estados: un análisis crítico de la situación actual. Agencia Estatal de la Administración Tributaria.
- Christodoulakis, N. (3 de junio de 2003). Boletín Oficial del Estado. Obtenido de <https://www.boe.es/doue/2003/157/L00038-00048.pdf>
- Consejo de la Unión Europea*. (8 de octubre de 2024). Obtenido de Consejo de la Unión Europea: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/eu-list-of-non-cooperative-jurisdictions/#criteria>
- Consejo Europeo*. (8 de octubre de 2024). Obtenido de <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/eu-list-of-non-cooperative-jurisdictions/#criteria>

- Espinosa, A. G. (2011). Paraísos fiscales en la globalización financiera. *Historia actual online*, 141.
- Espinosa, A. G. (15 de octubre de 2011). Paraísos fiscales en la globalización financiera .
- EUR-Lex. (24 de enero de 2024). *EUR-Lex-Access to European Union Law*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>
- Evans, P. (27 de diciembre de 2016). The legacy of the Panama Papers: what happened after the largest leak of documents on tax havens in history? *BBC News*.
- Forbes. (28 de febrero de 2018). ¿Cómo funciona un paraíso fiscal? *Forbes*.
- Fundación Impuestos y Competitividad. (12 de julio de 2016). Obtenido de <https://fundacionic.com/publicaciones/>
- García, G. P. (28 de abril de 2016). Panorama Fiscal Post BEPS: una apuesta por la superación de los retos en la ejecución. Obtenido de Centro Internacional de Estudios Fiscales: <https://www.uclm.es/centros-investigacion/cief>
- Garde, M. J. (2015 de diciembre de 2015). El Proyecto BEPS. *Boletín Económico de ICE*.
- Internacional, F. M. (septiembre de 2022). El FMI y la lucha contra los flujos financieros ilícitos.
- International, O. (28 de abril de 2016). Desigualdad y pobreza: el coste oculto de la evasión y elusión fiscal. Obtenido de <https://www.oxfam.org/es/desigualdad-y-pobreza-el-coste-oculto-de-la-evasion-y-elusion-fiscal>
- J.Pérez, O. (2017). *Panama: Democracy under the Shadow of Corruption*. *Revista de Ciencia Política*, 526-528.
- Juslaws & Consult . (1 de diciembre de 2021). Obtenido de <https://es.juslaws.com/articles/offshore-companies>

- Juslaws & Consult: International Law Firm*. (1 de diciembre de 2021). Obtenido de <https://es.juslaws.com/articles/offshore-companies>
- Juste, G. T. (Noviembre de 2024). La evolución de los paraísos fiscales y su efecto en el sistema tributario. *El Notario del siglo XXI*. Obtenido de *Notario del siglo XXI*: <https://www.elnotario.es/practica-juridica/12466-la-evolucion-de-los-paraisos-fiscales-y-su-efecto-en-el-sistema-tributario>
- Mundo, B. (5 de abril de 2016). Panamá Papers: así se produjo la filtración de documentos confidenciales más grande de la historia. *BBC Mundo*.
- OCDE. (2000). *Towards Global Tax Co-Operation*. Paris.
- OECD. (1998). *Harmful Tax Competition: An Emerging Issue*.
- (15 de junio de 2012). *OECD: Harmful Tax Competition: An Emerging Issue*.
- Offshore Protection*. (11 de febrero de 2025). Obtenido de <https://www.offshore-protection.com/offshore-trust>
- Pablo, G. G. (2015). Análisis jurídico de los paraísos fiscales y medidas para evitar sus efectos. Málaga: Publicaciones y Divulgación Científica. Universidad de Málaga.
- Peramo, J. C. (2016). Paraísos fiscales, riqueza offshore y evasión fiscal. Una estimación para España.
- Rodríguez, S. M. (2016). Precedentes de la Sociedad de Responsabilidad Limitada en España.
- Schipke, M. G. (junio de 2011). *International Monetary Fund*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2011/06/pdf/Gonzalez.pdf>
- Sum, J. (29 de noviembre de 2024). *Kraemer & Kraemer*. Obtenido de <https://kraemerlaw.com/en/articles/what-is-international-business-company-ibc/>

Syed Haider, X.-Y. W.-X.-Q. (2018). *Panama Papers and the dilemma of global financial transparency*. *International Journal of Modern Research in Management*, 27-28.

Traducción Jurídica. (18 de noviembre de 2024). Obtenido de <https://traduccionjuridica.es/el-trust/>

Tributaria, A. (8 de enero de 2025). Agencia Tributaria. Obtenido de Agencia Tributaria. Jurisdicciones no cooperativas: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folletos/manuales-practicos/manual-tributacion-no-residentes/anexos/jurisdicciones-no-cooperativas.html>

Valle, D. C. (2016). La lucha contra el fraude y la evasión fiscal en América y Europa: perspectiva desde las dos orillas .

Zucman, G. (2015). *The Hidden Wealth of Nations*. En G. Zucman. Londres: *The University of Chicago Press*.