

ECONOMÍA Y FINANZAS

CRUZAR FRONTERAS PARA COSECHAR GANANCIAS

El abuso fiscal de las grandes empresas del agronegocio

Alejandro Gaggero - Gustavo García Zanotti

Agosto 2023



¿Cómo eluden impuestos las empresas del agronegocio argentino? En esta publicación se analizan los mecanismos de abuso fiscal mediante la radicación en Uruguay de las grandes corporaciones multinacionales y de capital argentino.



A través de la planificación fiscal las corporaciones del agronegocio desvían precios de transferencia con el objetivo de disminuir ganancias en la región y aumentarlas en Uruguay.



Esto se logra gracias a la creación de empresas tipo cáscara en países donde pagan bajísimos o nulos impuestos como Uruguay, a las que les transfieren utilidades generadas desde los países donde producen.

ECONOMÍA Y FINANZAS

CRUZAR FRONTERAS PARA COSECHAR GANANCIAS

Índice

INTRODUCCIÓN	3
1. PAÍSES DE BAJA TRIBUTACIÓN Y EL ABUSO FISCAL CORPORATIVO	5
1.1. ¿Cómo las grandes empresas utilizan los países de baja tributación? _____	7
2. EL ESQUEMA IMPOSITIVO QUE URUGUAY DISEÑÓ PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	10
3. ¿QUÉ TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS Y FINANCIERAS EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS FAVORECIERON QUE CORPORACIONES DEL AGRONEGOCIO CREEN FILIALES EN URUGUAY?	13
4. LAS EMPRESAS CÁSCARA DEL AGRONEGOCIO EN URUGUAY	15
Ventas _____	17
Ganancias brutas _____	21
Ganancias por desvíos de precios de transferencia _____	22
Impuestos abonados _____	24
Activos _____	24
Pasivos y flujos financieros _____	26
Patrimonio neto _____	29
BIBLIOGRAFÍA _____	32

INTRODUCCIÓN

La creación de firmas en distritos de baja o nula tributación les ha permitido a las grandes empresas eludir el pago de impuestos, y ha propiciado la expansión del abuso fiscal corporativo, el cual se fundamenta en la discordancia entre la ubicación real de su actividad económica y el lugar en el que declaran sus ganancias con fines tributarios (UNCTAD 2014: 191-201). Las consecuencias de estas prácticas no se limitan a la menor percepción de tributos por parte del fisco, sino que también propician la competencia fiscal entre naciones (Keen y Brumby 2017), empeoran la distribución del ingreso (Alstadsæter, Johannesen y Zucman 2019) y acentúan la restricción externa en países en desarrollo (Thirlwall 1979).

Las grandes compañías localizan subsidiarias en diferentes partes del planeta en búsqueda de ciertas ventajas para estructurar la producción y la distribución (Dunning 2001). Sin embargo, gracias a la planificación fiscal, el valor creado en distintos países es trasladado a aquellos distritos en los que se pueda abonar menos impuestos (Tørsløv, Wier y Zucman 2022). Las empresas multinacionales suelen realizar transacciones comerciales y financieras con la finalidad de trasladar ganancias hacia filiales establecidas en países de baja tributación. La generación de ingresos elevados en subsidiarias con bajísima dotación de recursos humanos y capital se debe a que el principal objetivo de la operatoria de esas firmas no es productivo sino que apunta a eludir el pago de impuestos (Hines y Rice 1994; Grubert y Mutti 1991). A través de transacciones intrafirma con condiciones diferentes de las de mercado se producen ganancias en partes relacionadas que abonan menores cargas impositivas, “transfiriendo” utilidades desde los países donde en verdad se realiza la actividad real (OCDE 2022).

Existen diversas maneras en las que se concreta la planificación fiscal. En primer lugar, las empresas establecidas en países de baja tributación pueden obtener ganancias a través de los desvíos de precios de transferencia (Dhar-mapala 2014; Heckemeyer y Overesch 2017; Bernard, Bradford Jensen y Schott 2006). En este caso, la subsidiaria en un país de baja tributación adquiere bienes de una compañía relacionada a un precio menor al de mercado. De esta forma, logra disminuir sustancialmente sus costos e incrementar sus ganancias. En la misma línea, las subsidiarias establecidas en países de baja tributación podrían vender servicios (*management*, publicidad, consultoría, etc.) a compañías relacionadas a precios abultados para incrementar sus beneficios (Hebous y Johannesen 2021). En segundo lugar, las multinacionales localizan sus activos intangibles (marcas, patentes, etc.) en subsidiarias radicadas en países de baja tributación para luego cobrar *royalties* a compañías relacionadas a precios elevados (Dischinger y Riedel 2011; Karkinsky y Riedel 2012). En tercer término, las multinacionales establecen firmas en países de baja tributación que exclusivamente se dedican a otorgar préstamos intrafirma ya que los intereses ganados no abonan impuestos (Buettner y Wamser 2013; Desai, Foley y Hines Jr., 2005; Egger *et al.* 2014). Además, se aprovechan de la llamada eficiencia fiscal para que el pago de intereses sea desgravado de las utilidades de las compañías relacionadas que solicitan los préstamos intrafirma (Mintz y Weichenrieder 2010). Y, por último aunque no menos relevante, las subsidiarias establecidas en emplazamientos de baja tributación suelen centralizar la liquidez de la multinacional a través de prácticas próximas a la fuga de capitales con el fin de resguardar su patrimonio (Zucman 2015; Shaxson 2014).

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución del Uruguay como centro financiero y su especial atractivo para las compañías en el desarrollo de prácticas de planificación fiscal a partir del establecimiento de firmas en el país, con el fin de captar ingresos generados por empresas relacionadas en otras latitudes. En particular, analizaremos las operaciones de un conjunto de subsidiarias pertenecientes tanto a multinacionales como a empresas de capitales argentinos establecidas en Uruguay provenientes del sector del agronegocio¹. Nuestra hipótesis sostiene que estas firmas llevaron adelante una planificación fiscal, a través de una estructura corporativa, para facilitar el traslado de ganancias.

Uruguay es uno de los pocos países de la región que ha aplicado el principio de *fuerza territorial*, el cual solo grava las rentas provenientes de actividades desarrolladas, bienes situados o derechos utilizados en el país. A pesar de que durante las últimas décadas ha incorporado modificaciones relevantes, sigue conservando un sistema de tributos muy bajos para ciertas actividades específicas (Viñales 2019). El esquema es utilizado por empresas y grupos empresariales transnacionales que radican sus subsidiarias con el objetivo de aprovechar los beneficios fiscales vigentes.

Los grandes exportadores en países en desarrollo suelen poseer un gran poder económico dado que acaparan la generación de divisas tan necesaria en contextos de restricción externa. Las empresas del sector oleaginoso forman parte de redes empresariales transnacionales que están vinculadas a países con baja tributación. Por esta razón, a pesar de la relevancia sobre los efectos negativos que provocan las prácticas hasta el momento descritas, existe vacancia en torno al estudio de la planificación fiscal de compañías que operan mayormente en países en desarrollo². La escasez de trabajos sobre este tema se explica parcialmente por la dificultad de acceder a información contable de las empresas, incluyendo a las establecidas en países de baja tributación. A su vez, la investigación se justifica debido al rol central que tienen estas firmas en los flujos comerciales y financieros de los grandes grupos pertenecientes al agronegocio.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. En un primer apartado se presenta el rol de los países de baja tributación en el abuso fiscal corporativo a nivel global. A continuación, se analizan los principales rasgos del sistema impositivo con el que Uruguay busca atraer al capital extranjero para la instalación de empresas cáscara. En tercer lugar, se describen las principales transformaciones productivas y financieras que llevaron a las corporaciones del agronegocio a instalar filiales en Uruguay. Por último, se analiza el desempeño de estas firmas y las formas en que fueron utilizadas para transferir excedente desde otros países de la región.

1 Las empresas analizadas son las siguientes: Vicentin Sucursal Uruguay SA, Cargill Commodities Trading SRL, Cargill Uruguay SA, Bunge Montevideo SA, Bunge Uruguay Agronegocios SA, Bunge Agritrade SA, Bunge International Commerce Ltd. Sucursal Uruguay, Nidera Seeds Uruguay SA, COFCO International Uruguay SA, COFCO International Services Uruguay SA, Molinos Overseas Commodities SA, LDC Uruguay SA, LDC Trading & Service Co. SA, Urugrain SA, AGD Trade SRL, ADM Uruguay SCA, Syngenta Agro Uruguay SA, Adecoagro Uruguay SA, Monsanto Uruguay SA, Viterra SA, Fisway SA.

2 Entre los estudios sobre planificación fiscal corporativa y traslado de ganancias en países en desarrollo sobresalen los siguientes: Grondona y Burgos (2015); García Zanotti y Gaggero (2021); Bustos *et al.* (2022); Wier (2020).

1

PAÍSES DE BAJA TRIBUTACIÓN Y EL ABUSO FISCAL CORPORATIVO

La creación de firmas en distritos de baja o nula tributación les ha permitido a las grandes corporaciones eludir el pago de impuestos, privando a los Estados –especialmente a los más pobres– de recursos que podrían ser destinados al desarrollo económico y social. En esta operatoria las protagonistas son las empresas ubicadas en países de baja tributación, comúnmente denominadas *empresas cáscara*, que no realizan ningún proceso productivo, sino que tienen por función mantener participaciones en empresas en espacios extraterritoriales, otorgar y recibir préstamos, o funcionar como intermediarios comerciales.

En la mayoría de los casos se trata de un código postal o de una oficina registrada en edificios corporativos donde tienen sede firmas de servicios empresariales. Como veremos, estas firmas son una parte central en la expansión del abuso fiscal corporativo, que se basa en el desajuste entre la ubicación de la actividad económica real de las empresas y el lugar donde declaran sus ganancias con fines tributarios.

Para tener una idea de la magnitud del daño que provocan este tipo de prácticas opacas, hacia 2021 las pérdidas fiscales en todo el mundo como consecuencia del abuso fiscal transfronterizo por parte de empresas multinacionales y de personas que ocultan activos fue de US\$ 483.000.000.000, según las estimaciones de la Global Alliance for Tax Justice y Tax Justice Network (Global Alliance for Tax Justice - PSI - Tax Justice Network 2021). En el caso específico de la Argentina, el mismo informe señala que el Estado deja de recaudar entre US\$ 1.200.000.000 y US\$ 2.400.000.000 cada año.

La radicación en países de baja tributación no implica necesariamente la comisión de un delito, pero los estudios disponibles muestran que el grueso de los capitales que circulan por ellos corresponden a flujos financieros ilícitos, es decir a movimientos de excedente de un país a otro que ha sido ganado, transferido o utilizado de manera ilegal (Podestá, Hanni y Martner Fanta 2017: 9) y cuya principal fuente es la actividad comercial fraudulenta de grandes corporaciones.

Un ejemplo, no muy presente en los debates públicos, es el de la manipulación de los precios de transferencia. Las empresas multinacionales forman parte de grandes grupos económicos, con empresas productoras en países como la Argentina y firmas en países de baja tributación que utilizan como supuestas intermediarias comerciales o proveedoras de servicios. Esto les permite manipular los precios de operaciones –reales o ficticias– entre empresas del mismo grupo, con el objetivo de reducir las ganancias de las empresas radicadas en países como Argentina y aumentarlas en las que operan en distritos de baja o nula tributación.

La utilización de los países de baja tributación no se restringe al universo de las firmas transnacionales, lo cual vuelve todavía más grave el problema. Durante las últimas décadas los grandes grupos económicos locales latinoamericanos se han internacionalizado tanto a nivel productivo como financiero, incorporando en sus estructuras corporativas empresas situadas en distritos de baja tributación³.

3 Los grupos económicos son conjuntos de empresas legalmente independientes ligadas por lazos formales de propiedad y que operan en distintos sectores de actividad. Son un tipo de organización del gran capital que ha tenido un rol destacado en la economía mundial durante los últimos cuarenta años, especialmente en los países periféricos, donde se expandió en paralelo a los procesos de industrialización tardía (Amsden 1989; Leff 1979).

Asimismo, el diseño de esta arquitectura financiera con eje en compañías instaladas en países de baja tributación ha adquirido un papel central en los pagos de sobornos de empresarios a funcionarios públicos a nivel global. La opacidad que ofrecen los países de baja tributación resulta fundamental para ocultar fondos destinados a actividades ilícitas o producto de actos ilegales. El secreto sobre la titularidad de una entidad legal permite que, en caso de que las autoridades descubran que una empresa estuvo participando en hechos de corrupción, las personas físicas involucradas se mantengan a salvo al no poder ser identificadas.

Sin embargo, la importancia de los países de baja tributación en la corrupción global no se restringe al pago de sobornos. Tal como muestra Sebastián Pereyra (2022), el fenómeno suele ser asociado por los organismos internacionales a decisiones de funcionarios que se aprovechan del poder público para obtener beneficios individuales. Estas conceptualizaciones derivan en una idea bastante estrecha de la corrupción, asociándose exclusivamente a los sobornos recibidos por los políticos e ignorando el rol del sector privado y a los demás actores que lo facilitan.

Existen conceptualizaciones más amplias de la corrupción, que resaltan su carácter sistémico. *Tax Justice Network* la define como el socavamiento de la confianza pública en la integridad de las reglas, sistemas e instituciones que promueven el interés general. Siguiendo esta idea, el abuso fiscal por parte de las grandes corporaciones privadas sin duda tiende a erosionar la confianza en las instituciones públicas, ya que pone en evidencia que los más ricos cuentan con herramientas para escapar de las regulaciones que deberían alcanzar a todos los ciudadanos. ¿Cómo instalar una cultura cívica que proteja el bien común cuando los más poderosos pueden escapar de las normas básicas? ¿Qué diferencia hay en la integridad entre un empresario que paga un soborno a un funcionario para acceder a beneficios fiscales, y otro que paga a un estudio jurídico-contable para crear una estructura corporativa paralela en países de baja tributación para eludir el pago de impuestos?

Un país de baja o nula tributación es una jurisdicción –un Estado nacional o subnacional– que deliberadamente crea una legislación para facilitar que los no residentes en su territorio realicen transacciones con el fin de evitar el pago de impuestos o la aplicación de normas en sus países de origen, ofreciendo una pantalla legal que esconde a los beneficiarios efectivos de esas transacciones (Arribas Haro 2011).

De las distintas caracterizaciones que circulan en el mundo académico y político encontramos dos centrales para identificar un país de baja tributación: las reducidas o nulas tasas impositivas y el secretismo financiero. La primera es muy conocida: estos distritos establecen regímenes tributarios especiales que minimizan el pago de tributos a la renta, en relación con los países de origen. Un dato importante es que los países de baja o nula tributación excluyen explícitamente a sus residentes de los beneficios, lo que constituye una admisión tácita de los efectos nocivos que generan.

Pero tan o más importante que los bajos gravámenes es la confidencialidad y el secretismo. Estos distritos establecen sistemas opacos que permiten esconder la identidad de los propietarios de las empresas que allí se radican, y suelen rechazar o limitar el intercambio de información con los países que son perjudicados por su accionar.

Los países de baja tributación ofrecen secreto respecto a la tenencia o propiedad de activos, por ejemplo, a través del secreto bancario, o limitando la cooperación con países que reclaman esa información. Pero también aseguran el anonimato de manera indirecta, permitiendo a los individuos esconder su identidad detrás de empresas legales en las que ellos no figuran como propietarios, pero controlan a través de terceros. La normativa de esas jurisdicciones puede permitir, v.gr., la figura de un testaferrero, llamado técnicamente *nominee shareholder*, o accionista nominal (Knobel 2016). En otros casos se habilita la posibilidad de que la empresa sea controlada por individuos no identificados con acciones al portador, o no registrar las transferencias de participaciones accionarias posteriores a la creación de la firma⁴. De esta forma, si se descubre que una empresa participó en una actividad ilegal –por ejemplo, narcotráfico, corrupción, terrorismo o evasión fiscal– los individuos que la controlan podrían evitar ser identificados.

⁴ Las acciones al portador pueden transferirse sin que se firme un contrato o se registre el nombre del propietario en un registro oficial, lo que asegura el anonimato del titular.

Sin embargo, los usuarios más importantes de los países de baja tributación no son bandas criminales o políticos corruptos del tercer mundo, sino grandes empresas multinacionales que aprovechan su normativa para la elusión fiscal y evitar ser vinculadas con la comisión de delitos (Podestá, Hanni y Martner Fanta 2017).

Como veremos, la operatoria en los países de baja tributación les permite a las grandes empresas eludir o directamente evadir el pago de impuestos a través de distintos mecanismos, por ejemplo, simulando intercambios comerciales entre empresas del mismo grupo sin ningún sentido en términos productivos, o pagando por servicios ficticios⁵.

Los países con bajos o nulos niveles impositivos desempeñan un papel central en uno de los problemas más importantes que enfrenta la economía latinoamericana: la fuga de capitales a través de mecanismos de planificación fiscal. Este fenómeno refiere a la salida de capitales de residentes de un país, originada en el intento de escapar de regulaciones estatales o de los efectos de políticas públicas (Epstein 2005). Aunque no toda salida de capitales es necesariamente ilegal, la evidencia demuestra que su principal origen son los flujos financieros ilícitos relacionados con prácticas de evasión fiscal, y que los actores principales son grandes empresas transnacionales.

Desde la década de 1970 las afluencias de capitales han constituido una restricción estructural para el desarrollo económico latinoamericano, principalmente por tres motivos. En primer lugar, se trata de un flujo de capitales que deja de ser invertido en el país de origen y, por lo tanto, no incrementa su capacidad productiva ni su fortaleza financiera. Las secuelas se agravan por el hecho de que las principales perjudicadas por el fenómeno son economías no desarrolladas, que suelen enfrentar dificultades para aumentar sus niveles de inversión. Por lo tanto, incrementa las necesidades de endeudamiento en el exterior de estos países y los costos derivados de hacerlo.

En segundo lugar, la planificación fiscal y la salida de recursos al exterior se vinculan con la evasión impositiva, y como consecuencia, existe un perjuicio en la recaudación del Estado y un deterioro de la situación fiscal local.

En tercer lugar, la planificación fiscal junto con el mantenimiento de saldos y riqueza en países de baja tributación tiende a agravar la desigualdad en la distribución del ingreso. Esto se debe a que tales fenómenos son protagonizados por los sectores más ricos de la sociedad, que no pagan la carga tributaria que les corresponde, y como consecuencia, los gobiernos no disponen de suficientes recursos tributarios para atender las necesidades sociales propias de los países en desarrollo. A su vez, la salida de capitales se vio potenciada por los recurrentes episodios de restricción externa –escasez de divisas– durante la segunda mitad del siglo XX que han sufrido los países en desarrollo.

1.1. ¿CÓMO LAS GRANDES EMPRESAS UTILIZAN LOS PAÍSES DE BAJA TRIBUTACIÓN?

Comprender la estructura de las grandes corporaciones empresarias es muy importante para analizar la función que cumple cada una de las firmas que compone un mismo grupo económico. Durante las últimas décadas se profundizó la tendencia a la internacionalización de las grandes compañías, tanto en la dimensión productiva como financiera. Las firmas nacionales y multinacionales reorganizaron su estructura corporativa para aprovechar los beneficios asociados a la internacionalización que proveen los países de baja o nula tributación. Las grandes corporaciones cuentan con una ingeniería que incluye mecanismos que les permiten la elusión y evasión fiscal, a través de la transferencia de activos al exterior, simulando flujos asociados al desarrollo del negocio.

Las empresas cáscara establecidas en países de baja tributación son utilizadas para eludir o directamente evadir el pago de impuestos en los países donde se genera la actividad productiva y comercial a través de la realización de operaciones financieras y comerciales que no tienen ninguna función en el proceso productivo y que, en la mayoría de los casos, son meros registros contables.

⁵ La elusión fiscal busca minimizar el pago de impuestos aprovechando los resquicios que deja la normativa vigente. Es diferente a la evasión fiscal, que implica ilícitos que están penados por la ley.

El término *cáscara* (o *shell companies*), también conocidas como entidades de usos especiales (*Special Purpose Entities [SPEs]*): “se utiliza para referirse a una empresa que está formalmente registrada, constituida en sociedad (u organizada legalmente de otro modo) en una economía, pero que no realiza ninguna actividad en esa economía salvo la relacionada con el traslado de ganancias y activos” (OCDE 2011: 115). Entre sus principales características debemos destacar: 1) la escasa o nula disponibilidad de empleados; 2) la nula o escasa presencia física en la economía en la que se radica (podemos encontrar una simple oficina administrativa); 3) la inexistencia de operaciones físicas (de producción o comercialización); 4) el mantenimiento de una cartera de activos de elevada liquidez (y la respectiva ausencia de activos fijos), así como también, la tenencia de pasivos financieros (OCDE 1996, 2011). Las empresas *cáscara* realizan maniobras de manipulación y simulación por medio de transacciones intrafirma con la finalidad de eludir y evadir normas tributarias, cambiarias, laborales, etc., de espacios territoriales, así como también trasladar ganancias y ciertos activos de elevada liquidez hacia países de baja tributación a través de la planificación fiscal y la fuga de capitales (Rua 2014).

Según la OCDE (1996, 2011), se podrían caracterizar como *cáscaras* o SPE a las empresas: a) *conduit* cuando estas se especializan en operaciones financieras intrafirma; b) a las empresas *Merchandising SPE* cuando desarrollan actividades de intermediación para desviar precios de transferencia a través del comercio intrafirma; y c) a las firmas *holding* cuando estas se dedican a mantener participaciones accionarias de otras empresas.

Siguiendo a Grondona (2014), los principales mecanismos a través de los cuales las firmas pueden minimizar el pago de tributos y desviar utilidades al exterior son:

- a. **Triangulaciones**, subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones. Las empresas pueden utilizar entidades localizadas en países de baja o nula tributación como intermediarias en sus operaciones con clientes finales vinculados o no. La subfacturación de exportaciones, por ejemplo, le permite a un grupo transnacional reducir artificialmente los ingresos de una filial local, evitando tanto el pago de impuestos como el ingreso de divisas a ese país.
- b. **Intangibles**. Este concepto es definido por la OCDE como algo que no es un activo físico ni un activo financiero; que es capaz de ser adueñado o controlado para ser utilizado en actividades comerciales: marca, identidad corporativa, patentes, entre otros. Es usual que las filiales de multinacionales le paguen por el uso de esos intangibles a otra empresa del mismo grupo situado en un país de baja tributación. La fijación del precio de estos puede constituir otra forma encubierta de remitir utilidades y eludir el pago de impuestos.
- c. **Prestación de servicios** de comercialización o logística desde el exterior. Las filiales de multinacionales suelen pagar por servicios prestados por la casa matriz u otra firma controlada, cuyo precio debería determinarse como si las firmas fueran entidades independientes. Sin embargo, la fijación de un precio superior suele utilizarse como forma de reducir las ganancias en las filiales. La maniobra consiste en localizar “una serie de prestaciones de servicio (de difícil verificación y valoración, cuando no lisa y llanamente ficticios) para el resto del grupo, a quien enviarán pagos por ellos” (Grondona 2015: 188).
- d. **Préstamos intrafirma**. La simulación de créditos por parte de las filiales locales para transferir utilidades a otras firmas controladas por la misma empresa transnacional, en concepto de pago de intereses. Más allá de la posibilidad que tienen las firmas de simular los préstamos, otro mecanismo radica en la fijación de tasas de interés superiores a las del mercado.

Buena parte de estas maniobras podrían caracterizarse como ilegales y son el principal componente de los flujos financieros canalizados a través de filiales radicadas en países de baja tributación. Sin embargo, la detección y sanción de estas prácticas es sumamente compleja y requiere de un sector público con recursos humanos y técnicos especializados. América Latina tiene enormes dificultades para enfrentar eficazmente este desafío.

La utilización de una estructura corporativa internacionalizada en lo financiero era una práctica asociada tradicionalmente a las grandes empresas multinacionales. Sin embargo, en las últimas décadas los procesos de globalización

y financierización de la economía han expandido esta problemática a un conjunto de actores mucho más amplio, incluyendo a grupos empresarios locales e incluso a medianas empresas.

Por ejemplo, durante las últimas tres décadas la cúpula empresarial argentina ha experimentado, en paralelo, procesos de internacionalización y extranjerización, que tuvieron fuertes implicancias en la dinámica de la planificación fiscal y la fuga de capitales.

Por un lado, un número relativamente acotado de grandes grupos económicos incrementó notablemente su presencia en el extranjero, principalmente a través de compras de empresas competidoras, transformándose en actores de peso en sus actividades a nivel mundial, como Techint, Vicentin o Arcor. Estos procesos fueron acompañados de reestructuraciones corporativas que dejaron a las empresas locales como eslabones de una red global, cuyo control último pasó a depender formalmente de firmas localizadas en países de baja o nula tributación. Una de las razones centrales de esta relocalización del centro financiero de los grupos consiste en los beneficios impositivos que esos países ofrecen a las empresas *holding*, al no gravar las utilidades de las firmas subsidiarias que operan fuera de sus fronteras, entre otras ventajas.

2

EL ESQUEMA IMPOSITIVO QUE URUGUAY DISEÑÓ PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

No existe consenso internacional en la definición y clasificación de los países de baja o nula tributación, y, más bien, se podrían encontrar diversos listados elaborados por organismos internacionales sobre estos espacios extraterritoriales, los cuales a su vez cambian. El último listado elaborado por la Unión Europea sobre países no cooperantes, por ejemplo, está compuesto por Samoa Americana, Fiyi, Guam, Palaos, Panamá, Samoa, Trinidad y Tobago, Islas Vírgenes de Estados Unidos y Vanuatu.

Sin embargo, organizaciones de la sociedad civil suelen elaborar listas con criterios más inclusivos, que muestran la importancia que juegan algunos países centrales en la configuración de los espacios extraterritoriales. Por ejemplo, para la última edición del *Financial Secrecy Index* de *Tax Justice Network*, los cinco países que lideraban este exhaustivo ranking son Estados Unidos, Suiza, Singapur, Hong Kong y Luxemburgo. Una parte de los más importantes países de baja o nula tributación se encuentran bajo soberanía inglesa, así, las Islas Vírgenes, Caimán y Bermudas, entre otras. Algo similar sucede con Estados Unidos, donde se encuentran los estados de Delaware y Nevada.

El Índice de Paraísos Fiscales Corporativos denominó como “eje de la elusión fiscal” a la telaraña conformada por Reino Unido, Países Bajos, Luxemburgo y Suiza, por su papel a la hora de permitir la mayor parte del abuso fiscal mundial. La Red para la Justicia Fiscal estimó que para 2021 esos países eran responsables del 46% de los riesgos de abuso fiscal corporativo en el mundo.

A nivel sudamericano, Uruguay juega un rol relevante como país de baja tributación. La Unión Europea viene sumándolo en su “lista gris”, junto a Bahamas, Bermudas, Jamaica y Seychelles, entre otras. Se trata de distritos que incumplen los estándares europeos en materia de transparencia e información fiscal pero que prometieron modificar su legislación. Como se verá, Uruguay es muy importante para la elusión impositiva en la región debido al rol de las “empresas cáscara” radicadas allí.

A lo largo del siglo XX, Uruguay implementó distintos regímenes con el objetivo de reducir impuestos para convertirse en plaza financiera y atraer al capital extranjero, como en el caso de las zonas libres de impuestos (zonas francas), que se crearon en 1920. En 1948 dio un nuevo paso con la creación de las sociedades anónimas financieras de inversión (SAFI), entidades *offshore* registradas en el país para operar en el exterior con exoneración de tributos. Este sistema se expandió a fines de los 80 con la sanción de distintas regulaciones estatales que permitieron que las SAFI realizaran operaciones comerciales con el exterior por cuenta propia o de terceros para terceros (Tenenbaum Ewig 2018). A principios de los 80 también estableció el secreto bancario, que a través de la ley 15.322 impedía suministrar información sobre los titulares de las cuentas o inversiones de cualquier tipo.

Esta normativa convirtió a Uruguay en una plaza atractiva para la posibilidad de construir esquemas de planificación fiscal por parte de empresas de la región, en especial de la Argentina, un país con inestabilidad macroeconómica y crisis recurrentes. Sin embargo, en los 2000 Uruguay comenzó a recibir presiones para modificar el esquema, por

parte de países de la región, la OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional. En 2004, por ejemplo, fue calificado por el Foro Global de la OCDE como un centro financiero no cooperante, junto a Andorra, Malasia y Filipinas, entre otros. Ante el costo en reputación que implicaba integrar estos listados, a partir de 2005 llevó adelante ciertas reformas, accediendo a algunos de los requerimientos. En 2006 se flexibilizó el secreto cambiario y al año siguiente entró en vigencia la Ley de Reforma Tributaria (la 18.083), que impidió que se constituyeran nuevas SAFI, y limitó el funcionamiento de las existentes hasta fines de 2010. No obstante, en 2009 la OCDE lo incluyó en el listado de países que no adoptaron el conjunto de reglas de transparencia fiscal de la Unión Europea, aludiendo principalmente a la ausencia de acuerdos internacionales de intercambio de información tributaria. A partir de ese momento se fueron implementando cambios y Uruguay salió del listado en 2011, aunque volvió a ingresar, primero en 2017 y luego en 2022.

Si bien en enero de 2011 dejaron de operar las SAFI, siguió enrolado en el principio de fuente territorial –que no grava las actividades desarrolladas en el exterior– y conservó incentivos tributarios a los inversores de otros países. Uno de los principales incentivos apuntó a las empresas *holding*, cuyo objeto exclusivo es la participación en el capital de otras sociedades. En estos casos Uruguay no cobra el impuesto a la renta de las actividades económicas (25%) ni el impuesto al patrimonio (1,5%) a las ganancias provenientes, por ejemplo, por los dividendos percibidos de firmas extranjeras o por el resultado de la liquidación de una de sus firmas en el exterior.

Otro de los incentivos está orientado a las empresas de intermediación en la compraventa internacional de mercaderías y servicios (*trading*). Existe una tributación especialmente benigna para las siguientes actividades: compraventa de mercaderías situadas en el exterior, que no tengan por origen ni destino el territorio nacional; y la intermediación en la prestación de servicios, siempre que estos se generen y utilicen fuera del país.

Estas firmas se encuentran amparadas bajo el régimen tributario especial sobre impuestos a la renta de Uruguay de la resolución de la Dirección General Impositiva 51/97 por lo que deben abonar aproximadamente el 0,75% de sus ganancias. En los casos generales, el impuesto a la renta de Uruguay comprende una alícuota del 25% sobre las ganancias antes de impuestos; sin embargo, en estos se considera como renta originaria 3% de la ganancia de la firma. Por esta razón, únicamente se le aplica 25% a dicho 3% de la ganancia. Cabe destacar que la propia normativa abarca únicamente a las empresas sin sustancia económica ya que se trata de firmas que comercializan mercaderías producidas en el exterior y que no tocan suelo uruguayo. En caso de que las empresas tengan sustancia económica y agreguen valor a la producción y distribución, quedarían excluidas del régimen especial y deberían abonar la alícuota general. Este sistema abrió la puerta a que las empresas exportadoras de la región instalen firmas en Uruguay para triangular las ventas con el exterior, con el único objetivo de disminuir las ganancias de las firmas que realmente producen, transfiriendo utilidades a las empresas uruguayas.

Otro estímulo fiscal se encuentra en las actividades desarrolladas por las empresas *conduit*. En Uruguay las empresas que se dediquen a realizar préstamos intrafirma no pagan impuestos por los intereses ganados.

Por último, la mayoría de las firmas analizadas están radicadas en zonas francas, ámbitos en los cuales puede desarrollarse cualquier tipo de actividad, comercial, industrial o de servicios, sin limitación alguna y con exoneración total de todo tributo nacional, creado o a crearse. A nivel aduanero, hay libertad para el ingreso y salida de bienes, que tampoco pagan impuestos de ningún tipo. En la actualidad existen once zonas francas en todo el territorio uruguayo, con más de 1000 empresas radicadas; las más importantes están situadas en la intendencia de Montevideo: Zonamérica, Aguada Park y WTC Free Zone (ver mapa)⁶.

⁶ Según un informe del Ministerio de Economía y Finanzas del Uruguay, para 2020 las zonas francas tenían un total de 1094 usuarios que empleaban a 16.500 personas (Dirección Nacional de Zonas Francas 2020).

Zonas francas de Uruguay



Fuente: <http://www.inalog.org.uy/es/infraestructura-de-zonas-francas/>

EL EJEMPLO DE LAS TRIANGULACIONES EN EL FÚTBOL

EL EJEMPLO DE LAS TRIANGULACIONES EN EL FÚTBOL

Durante los últimos años prácticas similares a las que describimos han llegado a la opinión pública a través de lo ocurrido con las “triangulaciones” en las ventas de jugadores de fútbol argentinos a Europa. Deportivo Maldonado es un pequeño club que en 2019 ascendió luego de años de jugar en la segunda división. Pero su fama no llegó por los logros deportivos sino por haber comprado a jugadores argentinos, como Jonathan Calleri (Boca Juniors), Hernán Toledo (Vélez Sarsfield) o Gerónimo Rulli y Guido Carrillo (Estudiantes de La Plata). Sin embargo, ninguno de ellos jugó un solo partido para la escuadra uruguaya, sino que el club solo funcionó como un intermediario para pagar menos impuestos y derechos por la transferencia.

En 2009, luego de sufrir una grave crisis, Deportivo Maldonado se transformó en una sociedad anónima deportiva, bajo control de la firma Stellar Group, del empresario británico Malcolm Caine, cuyo representante para América Latina llegó a ser Gustavo Arribas, luego titular de la Agencia Federal de Inteligencia durante la presidencia de Mauricio Macri. La sociedad funcionó como intermediaria en las transferencias de estos jugadores, ocupando un lugar similar al de las “firmas cáscara” creadas en Uruguay por las empresas del agronegocio: su principal rol es reducir el pago de impuestos en las operaciones.

Deportivo Maldonado es el club más conocido por sus triangulaciones pero no el único, ya que también participaron otras instituciones como Fénix, Sud América y Progreso.

3

¿QUÉ TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS Y FINANCIERAS EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS FAVORECIERON QUE CORPORACIONES DEL AGRONEGOCIO CREEN FILIALES EN URUGUAY?

Durante las décadas del 70 y 80 del siglo XX, en un contexto de estancamiento e inflación, las empresas manufactureras buscaron redefinir sus estrategias con el objetivo principal de internacionalizar su producción (Arceo 2011). En paralelo a la deslocalización de empresas industriales en los países centrales y su posterior localización en países de bajos costos, la región abandonó la industrialización dirigida por el Estado y se insertó en el mercado internacional como proveedor de recursos naturales (Arceo 2011; Bertola y Ocampo 2010). Durante la década del 80, las recomendaciones de los organismos internacionales influyeron en las políticas de desarrollo de los países de la región, asfixiados por un elevado endeudamiento externo, lo que llevó a la adopción de las ideas neoliberales de apertura y crecimiento hacia afuera. Estas transformaciones en la economía mundial y regional supusieron una redefinición de las formas de producción, los actores económicos relevantes, la división internacional del trabajo y la distribución del ingreso.

Hasta mediados del siglo XX la producción de alimentos y derivados se realizaba en cadenas cortas (desde la producción al consumo) con actores débilmente articulados y productores de escasa escala. En cambio, a partir de las últimas décadas del siglo XX, comenzó a producirse un importante proceso de concentración económica dominado por grandes corporaciones multinacionales en una clara tendencia a “universalizar” los alimentos (Gorenstein 2016). Las empresas del agronegocio han buscado neutralizar la competencia mediante una mayor integración vertical y una creciente concentración en la producción, lo que les ha permitido obtener ventajas en el poder de negociación con los compradores y proveedores (Naspleda 2021).

Así, desde finales del siglo XX, ha habido un crecimiento vertiginoso en la producción de cuatro productos alimenticios: aceite de palma, maíz, azúcar y soja (Atlas 2018). Este proceso se debe a una serie de factores, incluido la incorporación de nuevas áreas sembradas, el dinamismo del sudeste asiático, el abandono de políticas de soberanía alimentaria, la adopción de nuevos paquetes tecnológicos, entre otros. Este último factor ha dado lugar a un cambio en el paradigma productivo y, por lo tanto, a un desplazamiento de la tradicional agricultura impulsada por la mecanización hacia una emergente producción de alimentos basada en la biotecnología. Es por esta razón que cuando se hace referencia al “agronegocio” estamos hablando de una serie de sectores en ramas relacionadas que incluyen una variedad de insumos biológicos destinados a diversos usos, incluyendo alimentos, forraje, biocombustibles y materias primas en otras industrias (Bisang *et al.* 2009).

En la Argentina la expansión del agronegocio se produjo durante la última globalización a partir de empresas ya establecidas y que en algunos casos operaban incluso desde el llamado modelo agroexportador⁷. En particular, el ascenso relativo del sector oleaginoso en la industria estuvo liderado por grandes empresas multinacionales (Bunge, Cargill y Dreyfus) y ciertos grupos económicos locales (Vicentin y AGD). En contraposición a tal proceso, las empresas de menor tamaño –cooperativas y empresas regionales– se vieron relegadas. La capacidad instalada de la molienda aceitera creció sustancialmente durante las décadas del 70 y 80 tras la instalación de grandes plantas industriales integradas principalmente sobre el río Paraná (Gutman y Feldman 1989). Dichas inversiones en el sector comenzaron

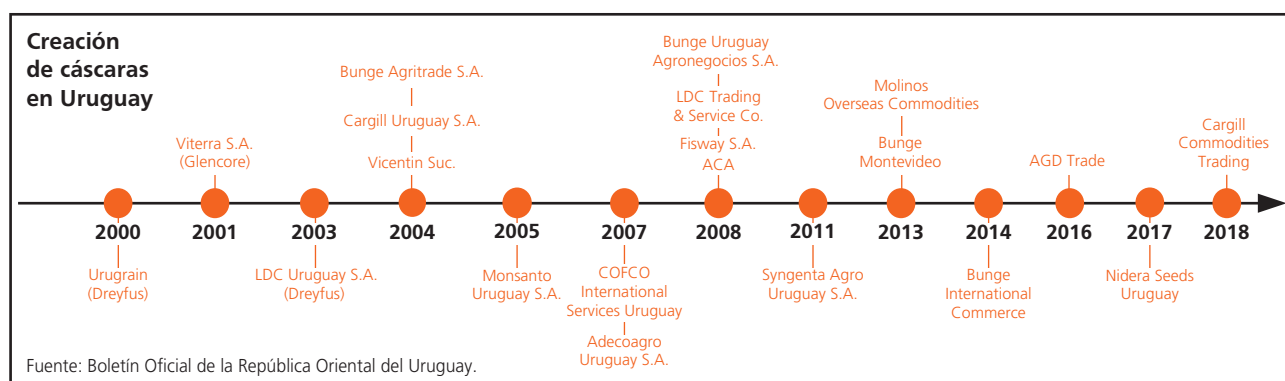
⁷ La creación de Bunge data de finales del siglo XIX (1884). En la primera mitad del siglo XX desembarcaron Dreyfus (1925), Nidera (1929) y Cargill (1948). Los grupos nacionales como Vicentin iniciaron sus actividades en 1929, mientras que AGD lo hizo más tardíamente, en 1948.

a producirse luego del año 1979, cuando el gobierno de facto realizó una modificación de la Ley de Granos y autorizó la construcción de puertos privados (Pellegrini *et al.* 2013). De esta forma, la molienda obtuvo una ventaja en sus costos de logística respecto a otros países de la región producto de la reducida distancia entre los puertos. Por otra parte, una segunda oleada de inversiones estuvo mediada por un fuerte proceso de absorciones y fusiones en los 90 (e incorporó tanto actores locales –Molinos Río de la Plata– como extranjeros –Oleaginosa Moreno–) y reforzó la tendencia hacia la concentración en el sector (Bisang *et al.* 2009). De igual manera, en los 90, y tras la sanción de la ley 24.093, se autorizó la habilitación de puertos comerciales e industriales que incluyeron a las terminales particulares de los operadores privados, que hasta ese momento funcionaban con autorizaciones precarias. En tercer lugar, en el nuevo milenio se registró una tercera oleada de inversiones lideradas por las mismas multinacionales del sector y los grupos económicos locales antes mencionados. Estas últimas inversiones estuvieron vinculadas tanto a la ampliación de las capacidades de producción como a la inauguración de nuevas plantas en sectores relacionados (por ejemplo, fertilizantes, biocombustibles, etc.) (Pérez Barreda, Kofman y Abraham 2018).

En lo que respecta a Brasil –otro de los productores importantes de la región–, podríamos destacar una primera ola de inversiones producida a partir de la crisis energética de los 70 a raíz del incremento en los precios de importación del petróleo. Dichas inversiones estuvieron relacionadas con la puesta en funcionamiento de plantas de biocombustibles en base a etanol (Prado Sampaio 2012). En tanto, la expansión brasileña de la molienda oleaginosa se produjo en forma tardía respecto del caso argentino. Esto se debe a que una nueva ola de inversiones en el sector ocurrió recién en los 90 a partir de un proceso muy acelerado en la concentración económica y que tuvo como protagonistas a empresas multinacionales (principalmente a Bunge y Cargill)⁸ (Wesz Junior 2011).

En definitiva, las nuevas estructuras de organización de la producción, el comercio y las finanzas significaron condiciones favorables para las grandes corporaciones en la disputa por el excedente. Por esta razón, la internacionalización productiva vino de la mano de la internacionalización financiera (Zucman 2015). Las grandes empresas comenzaron a invertir tanto productiva como financieramente en otros países. En esta etapa las corporaciones han reorganizado su estructura con el fin de aprovechar los beneficios fiscales que proporcionan los países de baja o nula tributación (UNCTAD 2014).

En particular las empresas del agronegocio suelen utilizar estructuras jurídicas en países de baja tributación para desarrollar desvíos de precio de transferencia (Grondona y Burgos 2015; Grondona y Knobel 2017). Como consecuencia, el volumen de negocio y financiamiento que movilizan las filiales en dichos enclaves extraterritoriales es sumamente significativo. Específicamente, y dado el objetivo del trabajo, debemos señalar que resulta novedosa la utilización de Uruguay como plaza financiera, de resguardo de valor, así como también, para la elusión/evasión de normas por parte del agronegocio. En este sentido, las empresas bajo estudio fueron creadas a lo largo del nuevo milenio durante las últimas olas de inversión acaecidas en la región. Como veremos en Uruguay absorben las ganancias trasladadas a través de actividades comerciales y concentran los flujos de ventas de toda la región, entre otras actividades financieras de interés. A su vez, estas firmas captan un gran flujo de financiamiento con la finalidad de adquirir activos financieros. También juegan un especial rol sobre las inversiones financieras, así como en el resguardo del patrimonio del grupo o conglomerado.



8 Por ejemplo, en 1997 las multinacionales llevaron un plan de compra de empresas de gran tamaño: Bunge a CEVAL; Cargill a Matusul, y ADM a las plantas de Sadia.

4

LAS EMPRESAS CÁSCARA DEL AGRONEGOCIO EN URUGUAY

Las empresas del agronegocio estudiadas podrían ser catalogadas como cáscaras ya que se encuentran vacías por dentro: no cuentan con capital fijo ni con trabajadores y únicamente comprenden un código postal. Ahora bien, sería factible preguntarnos cómo podríamos detectar una empresa cáscara a partir de las herramientas con que contamos. A través de los balances contables podríamos realizar algunos ejercicios prácticos para caracterizar y dimensionar las empresas estudiadas (*Cuadro N° 1*):

- *En primer lugar*, podríamos observar el nivel de facturación y compararlo con otras variables relevantes. Muchas empresas cáscara poseen una facturación que resulta sobredimensionada en comparación a la economía en la cual se radican. En este caso la actividad desarrollada resulta ficticia ya que no se encuentra correlato con las cuentas nacionales del país anfitrión. Esto se debe a que los países de baja o nula tributación son generalmente economías relativamente pequeñas. Como se verá, las empresas estudiadas explican su facturación a partir del comercio exterior de forma intrafirma. La facturación de estas firmas uruguayas representa 43% del valor bruto de producción, el 72% del PBI y el 300% de las exportaciones de Uruguay.
- *Segundo*, sería posible comparar la facturación de la empresa con el gasto en la plantilla de empleados. En el caso de las empresas estudiadas, el gasto en empleados constituye 0,14% de lo facturado.
- *En tercer término*, deberíamos dimensionar la proporción de activos fijos (léase maquinaria, plantas o inmuebles) en su cartera. En caso de tratarse de una cáscara, dicha proporción sería en extremo reducida. En particular, 1,1% de los activos de las empresas uruguayas bajo estudio corresponde a activos fijos.
- *En cuarto lugar*, los balances contables proporcionan algunos datos sobre el objeto social de las empresas y el domicilio de la firma. A partir de esta información, el objeto social podría tener relación con la edificación donde se establecen. Además, usualmente estas se domicilian en las mismas empresas de servicios empresariales que las constituyen (es decir, estudios de abogados o estudios contables). En algunos casos la dirección de la empresa es compartida por otras firmas. Esto se debe a que la respectiva empresa comprende en términos físicos un mero código fiscal.

En relación con el punto, estas empresas suelen realizar operaciones intrafirma, ya sean comerciales (compra-venta de bienes y servicios) como financieras (préstamos intrafirma, compra-venta de participaciones de empresas, activos financieros, etc.). Entre las empresas cáscara sobresalen aquellas que se dedican a la realización de actividades de intermediación⁹. Es decir, realizan compras de mercaderías a empresas relacionadas a un precio menor al de mercado para posteriormente venderlas al valor correspondiente. La diferencia entre el precio de compra y el de venta configura su ganancia (esta práctica se denomina desvíos en los precios de trans-

⁹ Entre las firmas estudiadas caracterizadas como intermediarias podríamos destacar: Vicentin Sucursal Uruguay SA, Cargill Commodities Trading SRL, Cargill Uruguay SA, Bunge Montevideo SA, Bunge Agritrade SA, Bunge International Commerce Ltd. Sucursal Uruguay; Nidera Seeds Uruguay SA, COFCO International Uruguay SA, Molinos Overseas Commodities SA, LDC Uruguay SA, AGD Trade SRL, ADM Uruguay SCA, Syngenta Agro Uruguay SA, Adecoagro Uruguay SA y Fisway SA.

ferencia). Por lo tanto, los precios de las operaciones se establecen de tal forma que parte de la ganancia sea trasladada hacia una firma cáscara sujeta a una menor tasa impositiva. Según información de la aduana de la República Oriental del Uruguay, las empresas bajo análisis no operan en el comercio exterior¹⁰. Si bien se dedican a la compraventa de bienes a empresas relacionadas en el exterior, las mercaderías adquiridas no tocan el puerto uruguayo, así como tampoco zarpan desde allí. Este punto es destacado incluso en su objeto social:

- LDC Trading & Service Co. SA menciona que se dedica a la “compra y venta (trading) de commodities agrícolas (principalmente de orígenes paraguayo y países de Latinoamérica Oeste) en operaciones off-shore *sin ingreso físico de las mercaderías a territorio aduanero uruguayo*” (las cursivas son nuestras).
- De igual modo, AGD Trade SRL especifica que su objeto social comprende la “compra y venta –trading internacional– de agricommodities de origen argentino siendo los productos que comercializa principalmente los derivados de la soja como harinas y aceites. Cabe destacar que *los productos comercializados nunca tienen como destino el territorio uruguayo*” (las cursivas son nuestras).

Siguiendo con el análisis, dentro de las actividades comerciales, se destacan ciertas empresas cáscara en Uruguay que se dedican a prestar servicios a empresas relacionadas. Entre estas se encuentran aquellas que ofrecen servicios ligados a la administración, así como también a la prestación de servicios relacionados como la planificación fiscal para reducir la carga impositiva en el grupo (por ejemplo, COFCO International Services Uruguay SA y LDC Trading & Service Co. SA). Los servicios intragrupo constituyen otro de los aspectos vinculados a la manipulación de los precios de transferencia. A través de firmas controladas ubicadas en países de baja o nula tributación, las grandes corporaciones pueden alterar el precio de las prestaciones que se brindan a sí mismas para transferir encubiertamente utilidades hacia el exterior.

Por otro lado, existen firmas cáscara en Uruguay que se dedican a realizar operaciones financieras. En particular Urugrain (Dreyfus) se dedica a la compraventa de activos financieros. En relación con este punto, cabe destacar que gran parte de las firmas uruguayas del agronegocio suelen operar en mercados y contratos de futuro.

Un último punto a destacar corresponde al controlante inmediato de las firmas cáscara. En primer lugar, podemos encontrar las firmas uruguayas pertenecientes a capitales argentinos (Vicentin, AGD, Perez Companc y ACA). Estas se encuentran controladas por una casa matriz en Argentina. En general, las empresas productoras y exportadoras argentinas tratan con una empresa cáscara uruguayana que a su vez controlan. Por otro lado, existen ciertas filiales multinacionales radicadas en Brasil que establecen firmas cáscara en Uruguay con la finalidad de realizar actividades de intermediación con estas, como las filiales en Uruguay pertenecientes a Cargill y a Bunge que adquieren regularmente producción de origen brasilero. En última instancia, existen filiales uruguayas del agronegocio controladas a su vez por otras firmas radicadas en diversos países de baja tributación (Islas Caimán, Bermudas, Suiza, Países Bajos, etc.). Este es el caso de las firmas cáscara de Dreyfus, ADM, COFCO, Syngenta, Bunge, etc.

- *En quinto lugar*, los balances contienen información sobre los regímenes fiscales en los que se amparan las firmas. En particular, las empresas cáscara se radican en ciertos enclaves extraterritoriales debido a que no abonan impuestos, o en todo caso, estos resultan ser reducidos en relación con sus ganancias. Existen ciertos regímenes fiscales especiales que únicamente permiten la radicación de aquellas empresas que no cuenten con una actividad real en su objeto social. Este es el caso de las empresas estudiadas, las cuales se amparan tanto en el régimen de zonas francas como en el mencionado régimen especial de la DGI res. 51/97. En consecuencia, las firmas uruguayas del agronegocio terminan abonando tasas impositivas muy bajas. En 2021, las firmas del agronegocio destinaron solo 2% de sus ganancias brutas al pago de todo tipo impuestos.

10 Datos provistos por Penta Transaction.

Particularmente el régimen de zonas francas es destacado como un activo por parte de las empresas estudiadas:

- *Bunge Agritrade* menciona: “Por encontrarse en Zona Franca la empresa no tributa impuestos”, “La Sociedad en Uruguay, por estar ubicada en una zona franca y operar con no residentes del Uruguay, se encuentra exonerada, entre otros impuestos, del impuesto a la renta”.
- *Bunge International Commerce Ltd. Sucursal Uruguay* resalta: “Por ser una empresa usuaria de Zona Franca y realizar su actividad con empresas radicadas en el exterior, la Sucursal se encuentra exonerada del impuesto a la renta, así como de otros impuestos (IVA, etc.)”.
- *COFCO International Services Uruguay* menciona: “La empresa no se encuentra sujeta a la liquidación de ningún impuesto a nivel nacional por su actividad en un todo de acuerdo a lo estipulado en la Ley 15.921”.
- *LDC Trading & Service Co. SA*: “En función de lo establecido en la ley N° 15.921 los usuarios de zonas francas están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, incluso de aquellos en que la Ley requiera exoneración específica, respecto de las actividades que desarrollen en la misma”.
- *Fisway SA*: “De acuerdo a las disposiciones vigentes, las rentas generadas por la Sociedad, que desarrollen actividades en una zona franca, no se encuentran alcanzadas por el impuesto a la renta”.
- *Molinos Overseas Commodities SA*: “La Sociedad está exonerada de impuestos, excepto por las contribuciones a la seguridad social de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 15.921”.
- *Vicentin SAIC (sucursal Uruguay)*: “La ley del impuesto a la renta Argentina establece que en el caso de sucursales de compañías argentinas en el extranjero, el impuesto sobre la renta es determinado y considerado directamente por la Casa Matriz, razón por la cual la sucursal no está gravada por ningún impuesto sobre la renta. Además, la sucursal está domiciliada en una zona libre de impuestos y sus ingresos no están sujetos a impuestos de acuerdo con la legislación uruguaya”.

Cuadro 1.

Empresas radicadas en Uruguay: dirección, objeto, controlante y grupo al que pertenecen

Empresa	Dirección	Objeto	Controlante	Grupo
Vicentin Sucursal Uruguay SA	Luis Bonavita 1294, World Trade Center, Montevideo	Operaciones comerciales, industriales y financieras relacionadas con el propósito de su Casa Matriz	Vicentin SAIC (Argentina)	Vicentin
Cargill Commodities Trading SRL	Rbla. República de México 6517, Montevideo	Compra y venta -trading internacional- de <i>commodities</i> agrícolas	Cargill Agrícola SA (Brasil)	Cargill
Cargill Uruguay SA	Rbla. República de México 6517, Montevideo	Compra, exportación y comercialización de cereales y oleaginosos, y la compra y venta de insumos agropecuarios	CICA Uruguay SRL (Uruguay)	Cargill
Bunge Montevideo SA	Dr. Luis Bonavita 1294, Of. 2302, World Trade Center, Montevideo	Comercialización de azúcar	Moema Bioenergía SA (Brasil)	Bunge
Bunge Uruguay Agronegocios SA	Continuación Echevarriarza 3535 / 305, Montevideo	Comercialización de granos, fertilizantes y aceites comestibles	Brunello Limited (Bermudas)	Bunge
Bunge Agritrade SA	Dr. Luis Bonavita 1294, Of. 2301, World Trade Center, Montevideo	Compra y venta de productos agrícolas, cereales y oleaginosos, ya sea en su estado natural como industrializados	Brunello Limited (Bermudas)	Bunge
Bunge International Commerce Ltd. Sucursal Uruguay	Dr. Luis Bonavita 1294, Of. 2302, World Trade Center, Montevideo	Compra y venta de productos agrícolas, cereales y oleaginosos, ya sea en su estado natural como industrializados	Bunge Alimentos (Brasil)	Bunge
Nidera Seeds Uruguay SA	Luis Alberto de Herrera 1248, Montevideo	Venta de soja, trigo y maíz	Nidera Holding (Suiza)	COFCO
COFCO International Uruguay SA	Rambla 25 de Agosto de 1825 N° 440	Comercialización en plaza y en el exterior de cereales, oleaginosos, y productos alimenticios de consumo masivo	COFCO International South América BV (Países Bajos)	COFCO
COFCO International Services Uruguay SA	Dr. Luis Bonavita 1294, Of. 1801, World Trade Center, Montevideo	Prestación de servicios de administración a partes relacionadas del exterior, siendo usuaria de zona franca	COFCO International Netherlands BV (Países Bajos)	COFCO
Molinos Overseas Commodities SA	Ruta 8 km 17.500 Edificio @2, Of. 202, Montevideo	Comercialización en el exterior de granos, oleaginosas, aceites y sus subproductos	Molinos Agro SA (Argentina)	Perez Companc
LDC Uruguay SA	Luis Alberto de Herrera 1248, Of. 1474, Montevideo	Compra y venta (trading) de <i>commodities</i> agrícolas (principalmente de origen uruguayo)	Galba SA (Suiza)	Dreyfus
LDC Trading & Service Co. SA	Dr. Luis Bonavita 1294, Of. 901, World Trade Center, Montevideo	Compra y venta (trading) de <i>commodities</i> agrícolas	Galba SA (Suiza)	Dreyfus
Urugrain SA	Luis Alberto de Herrera 1248, Of. 1474 - Torre 3, Montevideo	Realización de operaciones financieras	Galvite SA (Argentina)	Dreyfus
AGD Trade SRL	Ruta 8 km. 17,500 Edificio CELEBRA, Of. 404, Montevideo	Compra y venta -trading internacional- de <i>agricommodities</i> de origen argentino	Aceitera General Deheza SA (Argentina)	AGD
ADM Uruguay SCA	Luis Alberto de Herrera 1248, Of. 814, Montevideo	Comercialización de granos y fertilizantes	Agrograin Limited (Uruguay) y ADM Investment Limited (Islas Caimán)	ADM
Syngenta Agro Uruguay SA	Luis Alberto de Herrera 1248, Torre III, Of. 574, Montevideo	Distribución mayorista (trader) de productos agroquímicos y semillas para la región sur de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Bolivia y Uruguay)	Syngenta Participations AG (Suiza) y Syngenta Crop Protection (Suiza)	Syngenta
Adecoagro Uruguay SA	Av Italia 7519, Apto. 405, Montevideo	Comercialización de productos agrícolas primarios y manufacturados en el mercado exterior.	acciones nominativas	Adecoagro
Monsanto Uruguay SA	Ituzaingo 1324, Apto. 803, Montevideo	Distribución y venta de semillas, agroquímicos y desarrollos transgénicos	Monsanto Company (EE.UU.)	Monsanto
Viterra SA	Plaza Independencia 831, Of.807, Montevideo	Industrialización y comercialización, principalmente de arroz y subproductos a clientes del mercado local y del exterior	Renaisco BV (Países Bajos)	Viterra
Fisway SA	Ruta N° 8 s/n Km. 17.500 Loc 134 A -002, Montevideo	Comercio internacional de productos agropecuarios principalmente comprados a su casa matriz	Asociación de Cooperativas Argentinas (Argentina)	ACA

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

VENTAS

Las empresas del agronegocio radicadas en Uruguay facturaron US\$ 42.000.000.000 en 2021. Dicha cifra representa 43% del valor bruto de producción, 72% del PBI, y entre el doble y el triple de las exportaciones del país oriental. Las operaciones de intermediación a través de transacciones intrafirma comprenden la principal explicación de tal nivel de facturación. A su vez, como puede verse (*Cuadro N° 2*), la facturación viene creciendo rápidamente durante los últimos años. Esto se debe no solo a la mayor utilización de dichas actividades de intermediación comerciales con la finalidad de realizar desvíos en los precios de transferencia, sino también al coyuntural incremento de los precios de los *commodities* que se produjo a partir de 2020 y 2021. Es decir, en un contexto favorable en la evolución de los precios relativos, las empresas intensificaron las actividades de intermediación de forma que las ganancias generadas por la producción y la comercialización de *commodities* sea trasladada a países de baja tributación a través de los desvíos en los precios de transferencia.

Cuadro 2.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: facturación en millones de US\$

Comparación con variables macroeconómicas de Uruguay (valor bruto de producción, PBI y las exportaciones de Uruguay)

		2017	2018	2019	2020	2021
		millones US\$				
(1) Ventas de las firmas uruguayas		22.927	22.837	19.476	29.775	42.653
Variables de Uruguay	(2) Valor Bruto de Producción	102.188	102.939	98.156	85.452	98.389
	(1)/(2)	22%	22%	20%	35%	43%
	(3) Producto Bruto Interno	64.230	64.520	61.230	53.560	59.320
	(1)/(3)	36%	35%	32%	56%	72%
	(4) Exportaciones	11.120	11.610	11.750	9.920	15.090
	(1)/(4)	206%	197%	166%	300%	283%

Fuente: Elaboración propia, datos contables y datos del Banco Mundial y el Banco Central de Uruguay.

Cabe destacar que las ventas de las empresas uruguayas en realidad son una ficción contable y en los hechos las mercaderías de ningún modo zarpan del puerto uruguayo. Por lo tanto, estas magnitudes mostradas no impactan en las mediciones del PBI ni en la contabilización de las exportaciones de Uruguay. En general, estas cáscaras adquieren la producción de otros países de la región para venderla inmediatamente.

Las mayores ventas de las firmas estudiadas son realizadas por las filiales Bunge Agritrade y Cargill Commodities Trading. Solo ellas mantuvieron una facturación de unos US\$ 14.000.000.000 cada una y representaron 67% de las ventas del conjunto de firmas estudiadas (*Cuadro N° 3*).

Cuadro 3.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: facturación en millones de US\$ por grupo/conglomerado

	2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	millones US\$				
ACA	S/D	486	789	1.453	2.406
Adecoagro	263	226	183	305	410
ADM	246	94	205	111	166
AGD	136	1.725	2.050	1.985	2.893
Bunge	14.484	12.619	10.598	10.424	14.861
Cargill	365	254	369	9.357	14.096
COFCO	217	161	258	231	213
Dreyfus	1.326	1.304	1.190	1.068	1.262
Monsanto	8	9	4	11	S/D
Perez Companc	1.724	1.446	1.527	2.238	3.654
Syngenta	1.486	1.708	2.251	2.528	2.642
Vicentin	2.613	2.759	S/D	S/D	S/D
Viterra	58	47	52	65	51
Total	22.927	22.837	19.476	29.775	42.653

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

Un elemento a destacar: el peso que posee la facturación de las firmas cáscara de Uruguay en el grupo/conglomerado en su conjunto (*Cuadro N° 4*). Aquí estamos hablando del peso que poseen las firmas uruguayas en caso que tengamos en cuenta la facturación de todas las filiales y empresas que pertenecen al grupo económico o a la multinacional a nivel mundial. Por ejemplo, las empresas de origen argentino se vinculan fuertemente con las firmas uruguayas –este es el caso de ACA, AGD, Perez Companc y Vicentin–. Las firmas uruguayas pertenecientes a grupos locales argentinos representan más del 40% de la facturación total del grupo. En particular, la empresa argentina Molinos Agro del empresario Perez Companc destina toda su producción al mercado externo, y en los libros, las ventas son realizadas a su contraparte a través de la uruguaya Molinos Overseas Commodities.

Cuadro 4.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: facturación de las firmas uruguayas en relación con la facturación del grupo/conglomerado en forma consolidada, en % por grupo/conglomerado

Grupos	2017	2018	2019	2020	2021
ACA	S/D	37%	29%	35%	56%
Adecoagro	28%	28%	21%	37%	36%
ADM	0%	0%	0%	0%	0%
AGD	5%	100%	79%	68%	100%
Bunge	32%	28%	26%	25%	25%
Cargill	0%	0%	0%	8%	10%
COFCO	S/D	S/D	S/D	S/D	0%
Dreyfus	3%	4%	4%	3%	3%
Monsanto	0%	0%	0%	0%	S/D
Perez Companc	92%	89%	91%	95%	93%
Syngenta	12%	13%	17%	18%	16%
Vicentin	72%	88%	S/D	S/D	S/D
Viterra	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

En el mismo sentido, las multinacionales utilizan asiduamente a las firmas uruguayas como intermediarias. La participación en las ventas del conjunto de las multinacionales resulta sumamente significativa en los casos de Bunge, Cargill y Syngenta. Es decir, gran parte de la producción de estas corporaciones es vendida en los libros a través de las filiales uruguayas.

En relación con este punto, las operaciones intrafirma son reflejadas en los balances de las empresas estudiadas. Y si bien dichas operatorias resultan en una ficción contable, es factible conocer la procedencia de la producción que permitió crear dicha pantomima por la cual una firma cáscara sin actividad real obtuvo ganancias gracias a los desvíos de precios de transferencia. Por ejemplo, la cáscara uruguaya Cargill Commodities Trading usualmente adquiere la producción de su contraparte en Brasil denominada Cargill Agrícola SA. Es decir, Cargill en Uruguay puede obtener una ganancia a través de operatorias comerciales dado que adquirió la producción de una empresa con actividad real en Brasil. A estas operatorias se las conoce como triangulación ya que la empresa productora trata con una cáscara antes de que la producción arribe a su destino final. Sin embargo, en el balance de dicha firma de Cargill en Uruguay se destaca que las mercaderías adquiridas a la parte brasilera son inmediatamente vendidas a otras empresas del globo: entre estas nos encontramos a Cargill Intl SA-World Trading Unit (Suiza) y a Midwestern Trading Group, Inc (EE.UU.). Es decir, en los libros contables la operatoria significa que Cargill Uruguay adquiere la producción de Cargill Brasil para luego venderla a Cargill Suiza o a Cargill EE.UU. Es por ello que más que una triangulación, las operaciones de estas empresas escalan a figuras geométricas más complejas.

Siguiendo el análisis de compraventa, las firmas de Adecoagro y de Bunge en Uruguay adquieren mayormente la producción tanto de Brasil como de Argentina. Sus compras son realizadas a las empresas Adecoagro Vae Do Ivinhema Ltda. (Brasil) y Bunge Alimentos SA (Brasil), respectivamente, como así también a Pilaga SA y a Bunge Argentina SA. Las firmas uruguayas de capitales argentinos (ACA, AGD, Perez Companc y Vicentin) suelen adquirir la producción de sus contrapartes radicadas en Argentina. La empresa productora en Argentina vende a las respectivas empresas cáscara de Uruguay. Posteriormente estas últimas terminan comercializando la producción con conglomerados extranjeros.

Por último, la filial uruguaya de Syngenta adquiere la producción de diversas regiones del planeta para destinarla luego a países de América Latina. En este caso, la producción proviene de otras latitudes y es triangulada a través de diversas cáscaras que se constituyen como partes relacionadas en Suiza (Syngenta Crop Protection AG), Singapur (Syngenta Singapore PTE LT), Panamá (Syngenta SA) para venderlas finalmente a Brasil (Syngenta Proteção de Cultivos Ltda.), Argentina (Syngenta Agro SA) y Paraguay (Syngenta Paraguay SA). Seguramente las compras que realizan las empresas relacionadas en Argentina, Brasil y Paraguay serán a un precio más elevado que las adquiridas por la filial uruguaya.

GANANCIAS BRUTAS

Las empresas del agronegocio en Uruguay tuvieron ganancias por US\$ 475.000.000 en 2021 y US\$ 3.954.000.000 en los últimos cinco años (*Cuadro N° 5*). Su procedencia está relacionada tanto a la actividad de intermediación a través de los desvíos de precios de transferencia como de operatorias con los contratos futuros de *commodities*.

Dada la dinámica de precios de los *commodities* en los últimos años, las empresas del agronegocio en Uruguay aumentaron sus ganancias. Cabe señalar, las firmas uruguayas vieron incrementar sus ganancias a pesar de que no realizan ninguna actividad real.

En particular llama la atención el incremento en la ganancia de las firmas de Cargill en 2020. Sus balances contables muestran una ganancia de US\$ 1.815.000.000. Este dinamismo se explica por la captación de ganancias a través de inversiones financieras atadas a la evolución de los precios de los *commodities*.

A su vez, cabe señalar que las firmas en Uruguay pertenecientes al agronegocio concentran una participación significativa de las ganancias totales del grupo o conglomerado. Nuevamente el ejercicio consistiría en observar el peso que poseen las empresas uruguayas estudiadas en el total de ganancias del grupo o multinacional a nivel

mundial. Para dar un ejemplo, en alusión al caso mencionado en el párrafo anterior, las filiales uruguayas de Cargill representan 61% de las ganancias totales de la multinacional en 2020. De igual modo, las firmas uruguayas de Bunge tuvieron una participación entre 6% y 33% –dependiendo el año– sobre las ganancias totales de la multinacional a nivel mundial. Entre los casos de capitales argentinos, se destaca la firma de Perez Companc con una elevada participación en las ganancias sobre el balance consolidado de la empresa argentina Molinos Agro.

En definitiva, no debemos olvidar que se trata de ingresos generados en actividades productivas pero que son trasladados hacia dominios extraterritoriales a través de mecanismos contables y financieros gracias a la planificación fiscal.

Cuadro 5.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: ganancias brutas en millones de US\$ y su participación en la ganancia del grupo o conglomerado a nivel mundial, en % (2017-2021) por grupo/conglomerado

Grupos	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
	millones de US\$					Ganancias de las firmas uruguayas sobre la ganancia consolidada del grupo				
ACA	S/D	2	2	9	10	S/D	1%	3%	9%	5%
Adecoagro	9	5	5	15	22	4%	3%	2%	4%	5%
ADM	- 5	3	2	3	6	0%	0%	0%	0%	0%
AGD	9	5	7	23	6	2%	2%	3%	S/D	S/D
Bunge	222	112	181	365	186	13%	5%	33%	13%	6%
Cargill	15	16	- 0	1.815	85	1%	1%	0%	61%	2%
COFCO	20	18	11	10	14	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Dreyfus	22	28	18	44	14	2%	2%	2%	3%	1%
Monsanto	6	2	1	3	S/D	0%	0%	0%	0%	
Perez Companc	- 18	- 17	13	45	93	S/D	S/D	16%	51%	98%
Syngenta	86	96	100	123	138	1%	2%	2%	2%	2%
Vicentin	37	5	S/D	S/D	S/D	12%	1%	S/D	S/D	S/D
Viterra	- 1	- 1	2	6	3	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Total	403	273	342	2.461	475					

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

GANANCIAS POR DESVÍOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Las empresas del agronegocio radicadas en Uruguay tuvieron ganancias gracias a las prácticas de desvíos de los precios de transferencia de unos US\$ 681.000.000 en 2021 y unos US\$ 2.569.000.000 en los últimos cinco años (Cuadro N° 6). Esta ganancia surge exclusivamente de la actividad de intermediación. Las empresas del agronegocio adquieren producción de países de la región a precios inferiores a los de mercado para luego venderla al correspondiente valor. La diferencia entre el precio de compra y el de venta constituye su ganancia. Cabe destacar que esta ganancia es meramente contable. De ninguna forma dicha producción toca el puerto oriental ni zarpa desde allí. La actividad de intermediación de las firmas uruguayas no agrega ningún valor a la producción y distribución de las mercancías. Por lo tanto, las ganancias mostradas forman parte del traslado de ingresos desde los espacios territoriales donde se desarrolla una actividad productiva hacia los espacios extraterritoriales.

Esta ganancia se incrementó en los últimos años producto al aumento de los precios de los *commodities*: mientras en el año 2018 y 2019 el conjunto de cáscaras acumulaba una ganancia de unos US\$ 150.000.000 y US\$ 400.000.000, respectivamente; en 2020 y 2021 esta resultó ser por unos US\$ 786.000.000 y US\$ 681.000.000, respectivamente.

Siguiendo trabajos anteriores (García Zanotti y Gaggero 2021) –y en esta oportunidad con libros contables en mano– podemos sostener que las empresas del agronegocio incrementan los desvíos de precios de transferencia

en los contextos de aumento en los precios de los *commodities*. Esto sucede dado que, en tales escenarios, las empresas productoras y exportadoras retrasan el incremento del precio de venta, lo que favorece a la parte compradora establecida en un país de baja tributación.

Por último, la ganancia mencionada podría ser comparada con la facturación de las propias firmas uruguayas. Dicho ejercicio mostraría la capacidad de desvío de precios de transferencia por dólar facturado. En general las empresas uruguayas desvían mediante precios de transferencia entre 2% y 3% por dólar facturado. Es decir, una interpretación aproximada a este dato podría ser la siguiente: por cada 100 dólares comercializados, entre 2 y 3 dólares son trasladados a Uruguay a través de desvíos de precios de transferencia. En especial dicho desvío se ha visto incrementado sensiblemente en los años de aumento de los precios de los *commodities*.

Aquí cabe mencionar que las firmas uruguayas no son las únicas en desempeñar el papel de intermediación dentro de las cadenas globales de producción y distribución de valor. Existen múltiples intermediarios en diversos países de baja tributación que realizan la misma función. En general, las cáscaras compran y venden a otras cáscaras en diversas guaridas fiscales. Por lo tanto, las firmas uruguayas captan una pequeña parte de los desvíos de precios de transferencia. Veamos un ejemplo, supongamos que Bunge Argentina vende derivados de soja a 90 dólares, aunque su valor de mercado en verdad es de 100 dólares. La contraparte compradora en los libros resulta ser Bunge Uruguay. Esta última a su vez comercializa a unos 95 dólares dicha producción a una parte relacionada en Suiza. Por último, Bunge Suiza termina vendiendo la producción por el precio de mercado al destinatario final. En este caso, la cáscara uruguaya captó solo la mitad del desvío de precios de transferencia ya que el resto fue trasladado a Suiza a través del mismo mecanismo. De esta forma, se torna prioritario conocer la trazabilidad de la producción y los precios de compraventa de todos los intermediarios hasta su destino final ya que existe un manoseo contable de las mercancías hasta llegar al destino final.

Cuadro 6.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: ganancias por desvíos del precio de transferencia y la representación de dicha ganancia sobre la facturación de las respectivas firmas, en % (2017-2021) por grupo/conglomerado

Grupos	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
	millones de US\$					Ganancia (por desvío) sobre ventas de las firmas uruguayas				
ACA	S/D	2	2	9	10	S/D	0%	0%	1%	0%
Adecoagro	9	5	5	15	22	3%	2%	2%	5%	5%
ADM	- 5	3	2	3	6	-2%	3%	1%	3%	4%
AGD	- 4	- 11	3	31	32	-3%	-1%	0%	2%	1%
Bunge	222	112	181	365	186	2%	1%	2%	4%	1%
Cargill	37	28	29	100	141	10%	11%	8%	1%	1%
COFCO	19	16	22	19	16	9%	10%	9%	8%	7%
Dreyfus	41	36	39	67	34	3%	3%	3%	6%	3%
Monsanto	1	3	2	4	S/D	16%	28%	47%	34%	S/D
Perez Companc	- 18	- 17	13	45	93	-1%	-1%	1%	2%	3%
Syngenta	86	96	100	123	138	6%	6%	4%	5%	5%
Vicentin	37	5	S/D	S/D	S/D	1%	0%	S/D	S/D	S/D
Viterra	- 1	- 1	2	6	3	-1%	-1%	4%	9%	7%
Total	425	277	400	786	681	2%	1%	2%	3%	2%

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

IMPUESTOS ABONADOS

Las empresas del agronegocio en Uruguay abonaron US\$ 11.000.000 en impuestos (incluyendo todo tipo de gravámenes o aranceles) en 2021 y US\$ 51.000.000 en los últimos cinco años (*Cuadro N° 7*). Las firmas estudiadas se encuentran inscriptas en los regímenes impositivos especiales antes mencionados.

Como podemos ver en el *Cuadro N° 7*, en caso de que incluyéramos el pago de todo tipo de gravámenes, las firmas estudiadas abonarían un monto poco significativo de impuestos, representando tan solo 2% de sus ganancias –dependiendo el año–.

Cuadro 7.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: impuestos abonados en millones US\$ y su participación respecto a las ganancias brutas de las firmas uruguayas, en % (2017-2021) por grupos/conglomerados

	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	millones US\$					Impuestos abonados sobre ganancias brutas				
ACA	0	0	0	0	0	0%	0%	0%	0%	0%
Adecoagro	0,1	0	0,4	0	0,6	1%	0%	8%	0%	3%
ADM	0,6	0,4	1,5	0,2	0,1	P	13%	68%	5%	1%
AGD	0	0	0	0	0	0%	0%	0%	0%	0%
Bunge	0,2	0,4	1,2	1,0	1,8	0%	0%	1%	0%	1%
Cargill	1,1	3,8	1,7	0	4,5	7%	24%	P	0%	5%
COFCO	0,6	2,1	0,7	0,6	1,4	3%	12%	6%	6%	10%
Dreyfus	3,4	3,6	0,8	3,7	0	15%	13%	4%	9%	0%
Monsanto	1,3	0	0,5	1,3	0	20%	2%	89%	37%	S/D
Perez Companc	0	0	0	0	0	0%	0%	0%	0%	0%
Syngenta	2,0	1,7	2,2	2,3	2,5	2%	2%	2%	2%	2%
Vicentin	0	0	0	0	0	0%	0%	S/D	S/D	S/D
Viterra	1,1	0,5	0	0	0	P	P	0%	0%	0%
Total	10,4	12,6	8,9	9,0	11,0	3%	8%	3%	0%	2%

Nota: la letra P corresponde a años con pérdidas en las firmas estudiadas.
Fuente: Elaboración propia, datos contables.

ACTIVOS

Efectivo y activos financieros

Dada la naturaleza del tipo de empresa que estamos analizando, los activos que poseen las firmas uruguayas estudiadas son el resultado del traslado de riqueza y activos al exterior. Sus posesiones y derechos fueron generados en un principio por empresas productivas, sin embargo, a partir de transacciones intrafirma, pasaron a manos de una filial en un país de baja tributación.

La gran mayoría de los activos de las firmas uruguayas poseen una elevada liquidez. Entre estos encontramos la tenencia de efectivo, préstamos intrafirma, colocaciones a plazo, compra de activos financieros, etc.

En primer lugar, podríamos mencionar el stock de dinero en caja y banco (*Cuadro N° 8*). El conjunto de firmas uruguayas posee un saldo de US\$ 336.000.000 en 2021 en dicho rubro. Se comprueba una creciente tenencia de efectivo durante los últimos años. El crecimiento de los precios de los *commodities* se reflejó en una mayor ganancia por parte de las empresas cáscara que, a su vez, se tradujo en la tenencia de una elevada liquidez.

En particular, las firmas de ACA, Cargill, AGD y Perez Companc acumularon gran cantidad de activos líquidos. Especialmente las firmas uruguayas de capitales argentinos (ACA, AGD, Perez Companc, Vicentin) concentran gran parte del total del efectivo del grupo en las filiales radicadas en Uruguay. Es decir, los dólares constantes y sonantes de los grupos argentinos son mantenidos en Uruguay a través de las firmas estudiadas.

Cuadro 8.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: stock de efectivo y banco en millones de dólares y su participación en el stock de efectivo y banco del grupo/conglomerado a nivel mundial, en % (2017-2021) por grupos/conglomerados

	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	millones US\$					Caja y banco de las firmas uruguayas sobre el consolidado del grupo				
	ACA	S/D	1	0	97	15	S/D	24%	0%	73%
Adecoagro	4	8	11	37	8	2%	3%	4%	11%	4%
ADM	0	0	1	0	0	0%	0%	0%	0%	0%
AGD	9	10	10	41	71	30%	11%	43%	S/D	S/D
Bunge	- 2	- 4	16	52	39	S/D	S/D	5%	15%	4%
Cargill	1	1	4	12	146	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
COFCO	1	1	2	0	0	1%	0%	0%	0%	0%
Dreyfus	1	2	1	1	1	0%	0%	0%	0%	0%
Monsanto	6	1	2	5	S/D	0%	0%	0%	0%	S/D
Perez Companc	13	4	29	8	49	6%	8%	24%	13%	47%
Syngenta	0	0	3	2	4	0%	0%	0%	0%	0%
Vicentin	14	20	S/D	S/D	S/D	100%	60%	S/D	S/D	S/D
Viterra	1	0	1	1	2	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Total	49	45	79	255	336					

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

En segundo lugar, podríamos destacar las tenencias de activos financieros (*Cuadro N° 9*). Las firmas uruguayas poseen saldos muy elevados en este rubro contabilizando unos US\$ 3.745.000.000 y US\$ 1.984.000.000 en 2020 y 2021, respectivamente. Las filiales uruguayas de Cargill, Bunge, Dreyfus y Syngenta concentran gran parte de tales tenencias. Al interior de tales saldos podríamos señalar la importancia de las colocaciones de efectivo a plazo. En 2017, 2018 y 2019, Bunge International Commerce ostentó bajo este subrubro de los activos financieros unos US\$ 1.339.000.000, US\$ 1.367.000.000 y US\$ 293.000.000, respectivamente. Del mismo modo, Bunge Agritrade tuvo colocaciones por US\$ 266.000.000 en 2021¹¹. Según declaró en sus balances: “La empresa coloca el excedente de liquidez en otras empresas del grupo, ya sea en Koninklijke Bunge BV o en Bunge Finance BV”. Es decir, dicha liquidez es atesorada en diversas firmas tipo cáscara del mismo conglomerado. Lo mismo ocurre con la filial uruguaya de Syngenta que atesora sus excedentes de liquidez en una empresa relacionada en Suiza denominada Syngenta Crop Protection AG Treasury Branch. En este último caso, las colocaciones ascendieron a US\$ 464.000.000 en 2021. Por tales colocaciones, las firmas uruguayas declaran percibir una tasa de interés activa. Es decir, las filiales localizadas en países de baja o nula tributación funcionan como una suerte de banco comercial donde pueden reconducir los excedentes en forma financiera en colocaciones y préstamos intrafirma.

Dentro de otro subrubro de los activos financieros podríamos encontrar los fondos y fideicomisos atados a los precios internacionales. Las firmas de Cargill y Bunge en Uruguay ostentaron fondos y fideicomisos por US\$ 2.182.000.000 y US\$ 773.000.000 en 2020, respectivamente, los cuales estaban atados al precio de los *commodities*. Cabe destacar que estas inversiones se incrementaron sustancialmente en el momento de ascenso de los precios para aprovechar una ganancia financiera.

¹¹ “Las principales transacciones con partes relacionadas consisten en la compra y venta de productos y anticipos a proveedores, así como las colocaciones/préstamos realizados/tomadas con empresas del grupo” (Bunge Agritrade).

En otro orden, podríamos encontrar activos financieros expresados en préstamos otorgados de forma intrafirma. Por ejemplo, Cargill Commodities (Uruguay) otorgó un préstamo a Cargill Agrícola (Brasil) por US\$ 219.000.000 en 2021. De igual forma, Vicentin Sucursal Uruguay otorgó préstamos a su casa matriz por US\$ 106.000.000 y US\$ 276.000.000 en 2017 y 2018. En el mismo sentido, las firmas uruguayas LDC Trading & Services y Urugrain pertenecientes a Dreyfus otorgaron préstamos en forma regular a empresas relacionadas. Estos alcanzaron US\$ 182.000.000 en 2021.

Por último, estas firmas uruguayas poseen bonos y acciones. En especial las filiales de Dreyfus en Uruguay ostentan instrumentos con objetivos especulativos de compraventa en un corto plazo. La firma uruguaya LDC Trading & Services posee bonos públicos del Estado argentino, así como también acciones de empresas mineras, entre otras: YPF, Agnico Eagle Mines, Franco Nevada, Banco Itaú, VanEck Gold Miners, Wheaton Precious Metals, Barrick Gold, etc.

Cuadro 9.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: stock de activos financieros en millones de dólares y su participación en los activos corrientes en el consolidado del grupo a nivel mundial (2017-2021) por grupos/conglomerados

	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	millones US\$					Activos financieros de las firmas uruguayas sobre los activos corrientes consolidados del grupo				
ACA	S/D	2	6	9	62	S/D	0%	1%	1%	5%
Adecoagro	2	1	1	0	1	0%	0%	0%	0%	0%
ADM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AGD	22	3	25	12	29	3%	1%	4%	S/D	S/D
Bunge	1.726	1.864	531	775	513	17%	17%	5%	5%	3%
Cargill	-	-	21	2.182	665	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
COFCO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dreyfus	312	489	335	286	251	3%	4%	3%	2%	1%
Monsanto	-	-	-	-	S/D	-	-	-	-	S/D
Perez Companc	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Syngenta	224	272	518	479	464	2%	2%	4%	3%	3%
Vicentin	106	276	S/D	S/D	S/D	13%	32%	S/D	S/D	S/D
Viterra	1	1	1	1	0	0%	0%	0%	0%	0%
Total	2.393	2.908	1.438	3.745	1.984					

Nota: activos financieros incluye la tenencia de títulos, acciones, colocaciones a plazo, fondos fiduciarios o fideicomisos, préstamos otorgados, etc.
Fuente: Elaboración propia, datos contables.

PASIVOS Y FLUJOS FINANCIEROS

El stock de pasivos financieros de las firmas uruguayas alcanzó los US\$ 4.968.000.000 y los US\$ 1.148.000.000 en 2020 y 2021, respectivamente (Cuadro N° 10). Las deudas asumidas por las empresas estudiadas se encuentran concentradas especialmente por las filiales de Cargill y Bunge. Se destaca un gran salto del endeudamiento ocurrido en 2020. En dicho año el stock de pasivos financieros ascendió debido principalmente por deudas asumidas por las filiales uruguayas antes mencionadas.

A su vez, debemos resaltar el incremento en el flujo de la toma de deuda por parte de estas empresas. A diferencia del stock de pasivos, el flujo de préstamos nos indica cuánta deuda se ha contraído a lo largo de un periodo de tiempo (Cuadro N° 11). Únicamente en 2021, las firmas uruguayas contrajeron un flujo de préstamos por US\$ 9.795.000.000, mientras abonaron pasivos financieros por US\$ 12.432.000.000 (se canceló más deuda de la que habían contraído, por lo tanto, se redujo la deuda contraída de años anteriores). Este intenso flujo de deuda se

dinamizó en 2020 cuando la toma de deuda ascendió a US\$ 8.402.000.000; en el año anterior había sido por unos US\$ 2.814.000.000. Nuevamente las firmas que más deudas tomaron en dichos años comprenden a las mencionadas filiales de Cargill y Bunge.

El endeudamiento de las empresas cáscara responde al tipo de actividad que realizan. Muchas de ellas se endeudan para cumplir con su objeto social: la intermediación comercial y la simulación de actividades, el otorgamiento de préstamos intrafirma, la compra de activos financieros, etc. A continuación, veremos algunos casos.

En primer lugar, podríamos destacar el accionar de la firma uruguaya Cargill Commodities Trading, la cual contrajo un intenso flujo de préstamos a lo largo de 2020 y 2021 por US\$ 6.588.000.000 y US\$ 9.263.000.000, respectivamente. Dicha filial de Cargill se endeudó con otras empresas *conduit* relacionadas denominadas Cargill Global Funding (Reino Unido) y Cargill International Luxembourg 2 SARL. Este endeudamiento se utilizó para financiar adquisiciones de activos financieros como se ha señalado en el apartado anterior. En este sentido, Cargill valorizó financieramente el endeudamiento para adquirir instrumentos derivados. Es decir, la multinacional a través de su filial uruguaya constituyó fondos y fideicomisos para la compra de activos financieros atados a la evolución del precio de los *commodities*. Dado que tales activos aumentaron de precio rápidamente, la filial uruguaya amasó una ganancia financiera importante. La cancelación de estos empréstitos fue a corto plazo. La filial canceló pasivos financieros en 2020 y 2021 por US\$ 5.126.000.000 y US\$ 10.322.000.000, respectivamente. Esta deuda de corto plazo permitió adquirir activos de elevada liquidez que le reporten rentabilidad financiera.

En segundo lugar, al igual que la mencionada filial de Cargill, Bunge Agritrade adquirió activos financieros ligados al precio de los *commodities*. Como vimos, sus activos financieros se incrementaron en 2020, momento en que la filial contrajo deuda. En 2020 el stock de deuda financiera ascendió a US\$ 2.325.000.000. Sin embargo, no resultó ser el único destino. El mencionado endeudamiento también fue utilizado para realizar pagos anticipados a la filial brasilera Bunge Alimentos. Es decir, la filial uruguaya realizó pagos por mercaderías aún no entregadas. En otras palabras, corresponde a una suerte de financiamiento para la empresa vendedora (en este caso en Brasil). Una posible respuesta a tal comportamiento de la filial uruguaya de Bunge podría corresponder al especial contexto de incremento de precio de los *commodities*. Los pagos anticipados podrían constituirse en un mecanismo para desfasar los precios de compra y venta con la finalidad de abaratar las mercaderías adquiridas. Al realizar compras en forma anticipada, los precios son más bajos, por ende, los desvíos en el precio de transferencia se amplifican.

En tercer lugar, tanto AGD como COFCO utilizaron el endeudamiento con fines comerciales o, mejor dicho, para simular actividades comerciales (*Cuadro N° 10*). La firma de capitales argentinos se endeudó con una empresa relacionada denominada Losur Overseas BV (Países Bajos). Los préstamos incrementaron los créditos por venta de la firma uruguaya. Es decir, el comprador se hizo con las mercaderías y aún no las abonó. Por otro lado, la filial de la multinacional mencionada tomó préstamos para incrementar sus inventarios. Es decir, aumentó el capital de trabajo (materias primas o productos semielaborados). ¿Por qué una empresa cáscara mantiene inventarios entre sus activos, considerando que no lleva a cabo actividades comerciales propias? Es posible que una empresa en Argentina o en Brasil almacene y resguarde los inventarios en nombre de la empresa relacionada en Uruguay. Cabe destacar que el conjunto de firmas uruguayas estudiadas declaró inventarios por US\$ 313.000.000 en 2021.

Por último, los préstamos hacia las firmas uruguayas de ACA y Vicentin tuvieron como contrapartes acreedoras a entidades bancarias internacionales tales como Rabobank. En general estos préstamos son utilizados como prefianciamiento de las exportaciones (destinado al capital de trabajo). Llama la atención que las instituciones financieras otorguen préstamos a cáscaras sin sustancia económica. Aunque, desde ya resultan ser las casas matrices las destinatarias finales de dichos préstamos (y también actúan como garantes en estos acuerdos financieros), las empresas cáscara dificultan la trazabilidad de los fondos otorgados. Un ejemplo se evidencia en el caso de Vicentin: la entrada en concurso de la empresa complicó el cobro por parte de los acreedores, ya que muchos de los activos estaban bajo el control de empresas *holding* del grupo ubicadas en Uruguay. En otras palabras, los fondos prestados habían sido canalizados a través de redes de empresas *offshore* que estaban fuera de la jurisdicción del proceso judicial en curso.

Cuadro 10.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: stock de pasivos financieros en millones de dólares (2017-2021)

	2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	millones US\$				
ACA	S/D	2	6	10	67
Adecoagro	28	45	72	53	-
ADM	-	-	-	-	-
AGD	73	4	19	141	141
Bunge	520	862	272	2.609	246
Cargill	47	57	72	1.924	513
COFCO	36	20	11	8	20
Dreyfus	85	271	171	130	89
Monsanto	-	-	-	-	S/D
Perez Companc	7	33	42	44	52
Syngenta	-	-	-	-	-
Vicentin	64	78	S/D	S/D	S/D
Viterra	55	69	69	50	20
Total	916	1.440	735	4.968	1.148

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

Cuadro 11.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: flujo de pasivos financieros recibidos y pagados en millones de dólares (2017-2021)

		2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	Préstamos	millones US\$				
ACA	recibidos	S/D	-	-	-	171
	pagados	S/D	-	-	-	- 116
AGD	recibidos	60	55	162	171	182
	pagados	-	- 110	- 171	- 64	- 186
Bunge	recibidos	62	307	3	1.634	1
	pagados	- 141	-	- 457	- 24	- 1.670
Cargill	recibidos	1.071	1.298	2.672	6.593	9.315
	pagados	- 1.060	- 1.289	- 2.656	- 5.143	- 10.329
COFCO	recibidos	116	104	84	39	113
	pagados	- 125	- 117	- 87	- 43	- 101
Dreyfus	recibidos	- 21	162	- 106	- 36	13
	pagados	- 1	-	-	-	-
Vicentin	recibidos	-	20	-	-	-
	pagados	-	11	-	-	-
Viterra	recibidos	-	-	-	-	-
	pagados	-	12	- 2	- 19	- 30
Total recibidos		1.289	1.947	2.814	8.402	9.795
Total pagados		- 1.327	- 1.493	- 3.373	- 5.294	- 12.432

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

PATRIMONIO NETO

El patrimonio refiere al valor o al capital propio de una empresa. En el caso de las empresas cáscara, comprende el stock de riqueza que ha sido transferido a un país con baja carga impositiva con el propósito de protegerla. Es importante destacar que las estructuras empresariales tipo cáscara no generan ganancias o riqueza de forma independiente. La única manera de obtener dichos beneficios o activos es a través de su transferencia desde empresas que realizan actividades reales.

En particular, las firmas del agronegocio en Uruguay ostentan un patrimonio neto de US\$ 1.314.000.000 en 2021 (Cuadro N° 12). Las firmas uruguayas de Bunge, Cargill, Dreyfus, Syngenta y Perez Companc concentraron en gran medida el monto total del patrimonio neto del conjunto de las firmas estudiadas.

Nuevamente, resulta notable la participación del patrimonio de las empresas uruguayas en el balance consolidado del grupo o conglomerado. Es decir, la importancia del patrimonio de las empresas uruguayas en relación con el patrimonio total a nivel mundial de cada grupo o conglomerado. El patrimonio del grupo argentino Perez Companc (a través de Molinos Agro) se encuentra especialmente explicado por su filial en Uruguay. Es decir, dicha rama de negocio del grupo posee su patrimonio casi enteramente resguardado en Uruguay. Por otro lado, las firmas de Bunge, Dreyfus, ACA, Adecoagro, AGD, Vicentin, etc., representan entre 4% y 9% del patrimonio total del grupo o conglomerado.

El patrimonio de las firmas disminuyó en 2019, sin embargo, en los años posteriores se revitalizó. Tal disminución se encuentra explicada por la caída en el patrimonio de las filiales uruguayas de Bunge. Mientras tanto, el aumento en los años posteriores tiene como correlato el incremento en el patrimonio de las filiales de Bunge y Cargill, entre otras. La recuperación del patrimonio neto en 2020 se debe al incremento de los precios de los *commodities* y el dinamismo de las ganancias de estas empresas ante este favorable contexto.

Cuadro 12.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: patrimonio neto en millones de dólares y su participación sobre el patrimonio neto del grupo/conglomerado a nivel mundial, en % (2017-2021) por grupos/conglomerados

	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	millones US\$					Patrimonio neto de las firmas uruguayas sobre el consolidado del grupo				
ACA	S/D	38	38	48	56	S/D	7%	6%	8%	8%
Adecoagro	34	36	28	29	26	5%	3%	3%	3%	2%
ADM	27	27	26	23	27	0%	0%	0%	0%	0%
AGD	9	9	9	23	23	4%	2%	2%	S/D	S/D
Bunge	616	586	54	217	333	8%	9%	1%	3%	4%
Cargill	27	22	23	337	286	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
COFCO	15	18	23	23	27	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Dreyfus	305	255	226	223	219	6%	5%	5%	5%	4%
Monsanto	11	5	5	6	S/D	0%	0%	0%	0%	S/D
Perez Companc	78	56	66	85	140	100%	70%	89%	74%	100%
Syngenta	100	117	138	139	155	1%	3%	3%	3%	3%
Vicentin	29	34	S/D	S/D	S/D	8%	8%	S/D	S/D	S/D
Viterra	0	-10	-13	-12	23	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Total	1.251	1.194	624	1.140	1.314					

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

El patrimonio puede aumentar y disminuir por diversas razones. Aumentar: por la acumulación de resultados favorables durante años anteriores que no tuvieron un destino específico. En tales casos, las firmas obtuvieron ganancias que le pertenecen al accionista, sin embargo, este no decidió darle un uso específico. En segundo lugar, se encuentran los aportes de capital realizados por los accionistas. Bajo esta situación, el accionista de la empresa entiende que debe aumentar el capital propio de forma de financiar el objeto social de su controlada.

Existen otras motivaciones que podrían disminuir el patrimonio. Por ejemplo, la distribución de dividendos a los accionistas controlantes. Como consecuencia, los resultados acumulados disminuirían y así también el patrimonio neto de la empresa.

El Cuadro N° 13 expresa la evolución de los resultados acumulados. Las empresas del agronegocio ostentaron resultados acumulados por US\$ 872.000.000 en 2021. Estos resultados fueron creciendo en 2020 y 2021 al calor del contexto favorable de los precios de los *commodities*. Las firmas de Cargill, Bunge, Syngenta, Dreyfus y Perez Companc mostraron en gran medida los mayores saldos. Cabe destacar que las empresas cáscara no destinan tales importes a un objetivo productivo dado que no se encuentra dentro de su objeto social. Por lo tanto, los resultados acumulados representan un capital líquido latente a ser distribuido entre sus accionistas. Los resultados acumulados comprenden una suerte de caja de seguridad esperando a ser abierta para que el accionista retire los fondos.

Cuadro 13.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: resultados acumulados no distribuidos ni asignados, en millones de dólares (2017-2021) por grupos/conglomerados

	2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	Millones US\$				
ACA	S/D	26	25	29	35
Adecoagro	13	17	12	14	12
ADM	26	24	19	14	17
AGD	9	8	6	19	21
Bunge	546	543	- 32	149	275
Cargill	14	9	8	153	160
COFCO	7	9	8	6	10
Dreyfus	187	180	142	124	113
Monsanto	10	4	3	3	S/D
Perez Companc	- 20	- 20	10	26	85
Syngenta	54	106	126	128	144
Vicentin	29	31	S/D	S/D	S/D
Viterra	- 6	- 14	- 14	- 12	- 0
Total	870	924	313	653	872

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

Muchas de las firmas han distribuido dividendos en los años bajo estudio. Los dividendos distribuidos acumularon un saldo por unos US\$ 1.230.000.000 en los últimos cinco años (*Cuadro N° 14*). Entre ellas se encuentran Bunge, Syngenta y Dreyfus. En 2019 la firma uruguaya Bunge International Commerce distribuyó dividendos por US\$ 563.000.000, y tuvo que vender activos financieros por unos US\$ 815.000.000 para financiar el retiro de dividendos. Por otro lado, la filial uruguaya de Syngenta distribuyó dividendos en forma regular, una gran parte a su controlante (Syngenta Participations AG –Suiza–). Las filiales de Dreyfus (LDC Trading & Service y LDC Uruguay) repartieron dividendos especialmente en 2017 y 2018.

Por último, los aportes de capital por parte de los accionistas fueron menos frecuentes entre las firmas estudiadas. En 2020 el controlante de Cargill Commodities Trading realizó un aporte a dicha filial por US\$ 90.000.000. Recordemos que esta cáscara comenzó a operar el año anterior. De igual forma, en 2021, tanto Vitterra como el accionista de capital argentino Perez Companc decidieron incrementar el capital de sus filiales realizando aportes por US\$ 62.000.000 y US\$ 36.000.000, respectivamente. Estos aportes significan capitales en busca de refugio de un país de baja tributación gracias a la planificación fiscal.

Cuadro 14.

Empresas uruguayas pertenecientes al agronegocio: distribución de dividendos, en millones de dólares (2017-2021) por grupos/conglomerados

	2017	2018	2019	2020	2021
Grupos	millones US\$				
ACA	S/D	14	-	-	-
Adecoagro	-	-	-	-	14
ADM	-	-	-	-	-
AGD	-	-	-	-	-
Bunge	-	-	563	45	-
Cargill	10	14	-	-	-
COFCO	1	1	-	-	-
Dreyfus	39	52	6	2	0
Monsanto	-	5	-	-	S/D
Perez Companc	-	-	-	25	36
Syngenta	71	60	73	101	99
Vicentin	-	-	S/D	S/D	S/D
Vitterra	-	-	-	-	-
Total	121	146	641	173	149

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

BIBLIOGRAFÍA

- Alstadsæter, A., N. Johannesen y G. Zucman (2019).** "Tax Evasion and Inequality", *American Economic Review*, vol. 109, nº 6, pp. 2073-2103.
- Amsden, A.** (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press.
- Atlas del Agronegocio** (2018). Fundaciones Heinrich Böll, Rosa Luxemburg, Amigos de la Tierra Alemania (BUND), Oxfam Alemania, Germanwatch y Le Monde diplomatique. Disponible en <https://cl.boell.org/es/2018/11/16/atlas-del-agronegocio-datos-y-hechos-sobre-la-industria-agricola-y-de-alimentos>
- Arceo, E.** (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Arribas Haro, C.** (2011). "Los mercados financieros internacionales y su desregulación: competencia fiscal", *Cuadernos de Formación*, Colaboración I/II, vol. 12, pp. 5-15.
- Bernard, A., Jensen, J. Bradford Jensen y P. Schott** (2006). "Transfer pricing by US-based multinational firms", *National Bureau of Economic Research*, Working Paper nº 12493. Disponible en https://www.nber.org/system/files/working_papers/w12493/w12493.pdf
- Bertola, L., y J. A. Ocampo** (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*, Cepal.
- Bisang, R., G. Anlló, M. Campi e I. Albornoz** (2009). "Cadenas de valor en la agroindustria. La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción", *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción: crisis y oportunidades*, Cepal, cap. IV, pp. 218-276.
- Buettner, Th., y G. Wamser** (2013). "Internal debt and multinational profit shifting: Empirical evidence from firm-level panel data", *National Tax Journal*, vol. 66, nº 1, pp. 63-95.
- Bustos, S., D. Pomeranz, J. C. Suárez Serrato, J. Vila-Belda y G. Zucman** (2022). "The Race between Tax Enforcement and Tax Planning: Evidence from a natural experiment in Chile", *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 30114.
- Central de Balances Electrónica, Auditoría Interna de la Nación (Uruguay).** *Balances electrónicos de empresas uruguayas*.
- Desai, M. A., C. F. Foley y J.R. Hines Jr.** (2005). "A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets", *The Journal of Finance*, vol. 59, nº 6, pp. 2451-2487.
- Dharmapala, D.** (2014). "What Do We Know about Base Erosion and Profit Shifting? A Review of the Empirical Literature", *Fiscal Studies*, vol. 35, nº 4, pp. 421-448.
- Dirección Nacional de Zonas Francas** (2020). *Análisis de la actividad de las zonas francas en Uruguay*, Ministerio de Economía y Finanzas.
- Dischinger, M., y N. Riedel** (2011). "Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms", *Journal of Public Economics*, vol. 95, nº 7-8, pp. 691-707.
- Dunning, J.** (2001). "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, nº 2, pp. 173-190.

- Egger, P., Ch. Keuschnigg, V. Merlo y G. Wamser** (2014). "Corporate Taxes and Internal Borrowing within Multinational Firms", *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 6, n° 2, pp. 54-93.
- Epstein, G., ed.** (2005). *Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries*. Nueva York: Political Economy Research Institute.
- García Zanotti, G., y A. Gaggero** (2021). "Precios de transferencia en el comercio exterior del complejo sojero argentino (2004-2020)", *Revista Economía*, vol. 73, n° 117, pp. 29-44.
- Global Alliance for Tax Justice - PSI - Tax Justice Network** (2021). *Estado de la justicia fiscal 2021*.
- Gorenstein, S.** (2016). "Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe", *Nueva Sociedad*. Disponible en https://static.nuso.org/media/documents/Analisis_Gorenstein.pdf
- Grondona, V.** (2015). "La manipulación de los 'precios de transferencia' y la fuga de capitales en Argentina, 2014", *Ola Financiera*, vol. 8, n° 20, pp. 175-196.
- Grondona, V., y M. Burgos** (2015). "Fuga de capitales VI. Argentina 2015. Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero", CEFID-AR, Documento de Trabajo 71.
- Grondona, V., y A. Knobel** (2017). "Transfer Pricing in Argentina 1932-2015", ICTD Working Paper 63. Disponible en <https://www.ictd.ac/publication/ictd-wp63/>
- Grubert, H., y J. Mutti** (1991). "Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 73, pp. 285-293.
- Gutman, G., y S. Feldman** (1989). "La industria aceitera en la Argentina: un caso de expansión productiva orientada al mercado mundial", *Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina*, Cepal, Documento de trabajo 32, pp. 1-96.
- Hebous, Sh., y N. Johannesen** (2021). "At your service! The role of tax havens in international trade with services", *European Economic Review*, vol. 135, 103737.
- Heckemeyer, J. H., y M. Overesch** (2017). "Multinationals' profit response to tax differentials: Effect size and shifting channels", *Canadian Journal of Economics*, vol. 50, n° 4, pp. 965-994.
- Hines Jr, J. R., y E. Rice** (1994). "Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n° 1, pp. 149-182.
- Karkinsky, T., y N. Riedel** (2012). "Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms", *Journal of International Economics*, vol. 88, n° 1, pp. 176-185.
- Keen, M., y J. Brumby** (2017). "Peer Pressure: tax competition and developing economies", IMF Blog. Disponible en <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2017/07/11/peer-pressure-tax-competition-and-developing-economies>
- Knobel, A.** (2016). "Paraísos fiscales: ¿enemigos o aliados del 'capitalismo serio'?" *Nueva Sociedad*, julio. Disponible en <https://www.nuso.org/articulo/paraisos-fiscales-enemigos-o-aliados-del-capitalismo-serio/>
- Leff, N.** (1979). "Entrepreneurship and Economic Development: the problem revisited", *Journal of Economic Literature*, vol. 17, n° 1, pp. 46-64.

Mintz, J., y A. Weichenrieder (2010). "The Indirect Side of Direct Investment: Multinational Company Finance and Taxation". Londres: CESifo Book Series.

Naspleda, F. D. (2021). "Las estrategias de las principales empresas agroindustriales de soja en Argentina 1980-2011: los casos de Bunge, Cargill y LDC desde un enfoque internacional", *Mundo agrario*, vol. 22, n° 50, pp. 170 y ss.

OCDE –Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos– (1996). *OECD benchmark definition of foreign direct investment*, 3ª edición.

— (2011). *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*, 4ª edición. Disponible en <https://doi.org/10.1787/9789264094475-es>

— (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Disponible en <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>

Pellegrini, J. L., A. Castagna, M. Liendo y A. Martínez (2013). "Caracterización de la estructura industrial del área San Lorenzo-Puerto San Martín", Décimas Jornadas Investigaciones en la Facultad, Universidad Nacional de Rosario, noviembre.

Pérez Barreda, N., M. Kofman y L. Abraham (2018). "El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últimas décadas (1970-2010)", en N. Lanciotti y A. Lluch (eds.), *Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Pereyra, S. (2022). *Usos y significados de la corrupción*. Oficina Anticorrupción y PNUD.

Penta Transaction. Disponible en <https://softrade.info/login>

Podestá, A., M. Hanni y R. Martner Fanta (2017). *Flujos financieros ilícitos en América Latina y el Caribe*, Series de la CEPAL.

Rua, M. (2014). "Fuga de capitales V. Argentina, 2014. Los 'facilitadores' y sus modos de acción". CEFID-AR, Documento de Trabajo 60.

Prado Sampaio, M. de A. (2012). "O caso da produção de etanol no Brasil: um exemplo para os países da América Latina", *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, vol. 21, n° 1, pp. 147-161.

Shaxson, N. (2014). *Las islas del tesoro. Los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Tenenbaum Ewig, G. (2018). "Lavado de dinero. El lugar de Uruguay en la división del trabajo del crimen organizado transnacional", *Documentos de Trabajo*. Centro de Estudios Latinoamericanos sobre Inseguridad y Violencia, UNTREF.

Thirlwall, A. (1979). "The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences", *BNL Quarterly Review*, vol. 32, n° 128, pp. 45-53.

Tørsløv, T. R., L. Wier y G. Zucman (2018). "The missing profits of nations", *National Bureau of Economic Research*, Working paper 24701.

UNCTAD – Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2014). *Espacio fiscal para la estabilidad y el desarrollo: retos actuales*. Capítulo VII. En: *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, Gobernanza mundial y espacio para políticas de desarrollo*, pp. 181-214.

Viñales, G. (2019). *Uruguay. Evolución del sistema tributario 1990-2018*. Mimeo.

Wesz Junior, V. J. (2011). *Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers.

Wier, L. (2020). "Tax-motivated transfer mispricing in South Africa: Direct evidence using transaction data", *Journal of Public Economics*, vol. 184, 104153.

Zucman, G. (2015). *La riqueza escondida de las naciones: cómo funcionan los paraísos fiscales y qué hacer con ellos*. Buenos Aires: Siglo XXI.

AUTORES

Alejandro Gaggero. Doctor en Ciencias Sociales (UBA), magíster en Generación y Análisis de Información Estadística (UNTREF-INDEC) y licenciado en Sociología. Investigador del CONICET en IDAES-UNSAM, coordina el Centro de Estudios Sociales de la Economía (CESE). Es docente de grado y posgrado en UBA, UNSAM y UNQUI.

Gustavo García Zanotti. Licenciado en Economía por la Universidad Nacional de Rosario (UNR) y doctor en Desarrollo Económico por la Universidad Nacional de Quilmes. Investigador-asistente del CONICET en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (UNR) y docente en la Facultad de Derecho (UNR) y en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (UNR).

EDITOR

Fundación Friedrich Ebert
Marcelo T. de Alvear 883 | 4° Piso (C1058AAK)
Buenos Aires – Argentina

Responsable

María Julia Eliosoff
Directora de Proyecto FES – Argentina
MaríaJulia.Eliosoff@fes.de

Equipo editorial

Christian Sassone | Ildefonso Pereyra | Irene Domínguez
christian.sassone@fes.de

ISBN: 978-987-4439-84-0

La Fundación Friedrich Ebert es una institución alemana sin fines de lucro creada en 1925. Debe su nombre a Friedrich Ebert, el primer presidente elegido democráticamente, y está comprometida con el ideario de la democracia social. Realiza actividades en Alemania y en el exterior a través de programas

de formación política y cooperación internacional. La FES tiene 18 oficinas en América Latina y organiza actividades en Cuba, y Paraguay, que cuentan con la asistencia de las representaciones en los países vecinos.

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES. Las opiniones expresadas en esta publicación no representan necesariamente los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung.

ISBN 978-987-4439-84-0



CRUZAR FRONTERAS PARA COSECHAR GANANCIAS EL ABUSO FISCAL DE LAS GRANDES EMPRESAS DEL AGRONEGOCIO



A partir de los 70, en un contexto de estancamiento e inflación, los países de la región abandonaron la industrialización dirigida por el Estado y se insertaron en el mercado internacional como proveedores de recursos naturales. Asfixiados por un elevado endeudamiento externo y siguiendo las recomendaciones de los organismos internacionales, adoptaron ideas neoliberales de apertura y crecimiento hacia afuera. Estas transformaciones en la economía mundial y regional supusieron una redefinición de las formas de producción, los actores económicos relevantes, la división internacional del trabajo y la distribución del ingreso. En este marco, la expansión del agro-



negocio ha llevado a una gran concentración económica dominada por grandes corporaciones multinacionales. Estas empresas suelen utilizar estructuras jurídicas en países de baja tributación para trasladar ganancias y obtener beneficios fiscales. Existe una tendencia –novedosa– que pretende aprovechar los beneficios tributarios de Uruguay para desarrollar la elusión y evasión de normas. Esto se debe a que el país es uno de los pocos de la región que ha aplicado el principio de fuente territorial, ofreciendo un sistema de tributos muy bajos y grandes beneficios fiscales a ciertos tipos de operaciones. Esta publicación analiza la evolución de Uruguay como centro financiero



y su especial atractivo para las compañías en el desarrollo de prácticas de planificación fiscal a partir del establecimiento de firmas en el país, con el fin de captar ingresos generados por empresas relacionadas en otras latitudes. En particular, se analizan las operaciones de un conjunto de subsidiarias pertenecientes tanto a multinacionales como a empresas de capitales argentinos establecidas en Uruguay provenientes del sector del agronegocio. Se argumenta que estas firmas llevan adelante una planificación fiscal a través de una estructura corporativa que permite facilitar el traslado de ganancias, derivando en un grave abuso fiscal corporativo.

Puede encontrar más información sobre este tema ingresando a:
<https://argentina.fes.de/>