iefe | Instituto de Estudios Fiscales y Económicos

Informe IEFE n° 187

CONTENIDOS:

1. Marco Político
Pandemia ¿y después?

2. Estudio 1
Hay vida después del default

3. Estudio 2
El coronavirus, conflicto geopolítico Estados Unidos China

4. Estudio 3
Apuntes para la nacionalización de Vicentín

5. Estudio 4
Elusión, evasión y fuga: la manipulación de los precios de transferencia

MARCO POLÍTICO.

Pandemia ¿y después?

La Organización mundial de la Salud declaro pandemia al virus Covid-19, situación que afecta directamente al comercio mundial, en especial, por ser China el país más afectado.

Al ser el país más importante en el proceso económico global, su parálisis temporal, repercute en la producción y afecta las importaciones y exportaciones mundiales.

Una visión conspirativa de los hechos, fundamentada en la disputa comercial entre Estados Unidos y China en curso, que esconde la batalla por la hegemonía del sistema mundo, adjudica la epidemia a la guerra no convencional. En consecuencia, cabría imaginar un ataque bacteriológico por parte del Pentágono, habida cuenta de su utilización en conflictos anteriores.

El vocero del ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular China, Zhao Lijian, insinuó que el virus pudo haber sido introducido por militares de Estados Unidos que participaron en octubre de 2019 en juegos deportivos en la ciudad de Wuhan. Más allá de la certeza de esta noticia, lo que si es cierto es la utilización de la pandemia para aislar y deteriorar la economía China y estigmatizar a su población.

A la Argentina, esta situación la toma en un escenario crucial, la negociación de la deuda externa heredada de la administración macrista, prácticamente en default, y con la deuda social al rojo vivo, evidenciada en los indicadores de pobreza y la emergencia alimentaria.

Un antiguo proverbio Chino nos alerta sobre el significado de la Crisis como oportunidad. Con ese objetivo, es que en este número 187 del Informe IEFE nos atrevemos a tomar la coyuntura económica y social argentina, complicada, no para sufrirla, sino para aprovecharla.

Por esa visión es que analizamos en el Estudio 1, “Hay vida después del default”, la experiencia internacional y nacional en los procesos de endeudamiento de los Estados.

Con el enfoque de la desconexión de Samir Amin pudimos experimentar como los procesos de los gobiernos Peronistas de 1945- 1955 y de 2003 -2015, fueron virtuosos en lo que hace a las mejoras económicas y sociales de la población, basados en la visión de Vivir con lo Nuestro, con desendeudamiento y sin supervisión de los Organismos financieros internacionales.

La renegociación de la deuda externa argentina con los bonistas relevada por el gobierno argentino es de 68 mil millones de dólares de valor nominal. El efecto de la pandemia en el sistema financiero mundial está haciendo bajar el valor real aceleradamente, los inversores están aceptando tasas negativas en los bonos del tesoro de USA.

¿Por qué habría que pagar más que su nominal? El FMI planteo 30% de quita, pero ahora ese valor es el de los bonos, es decir que están perdiendo un 60%.

¿Por qué no re-comprar? Serían 20 mil millones, la mitad de las reservas… y que el FMI espere. Hay 100 mil millones depositados en el exterior, de tenedores argentinos, más lo que se fugó en el macrismo (ver Informe IEFE 185). Que lo traigan. Busquémoslos.

En el segundo artículo, enfocamos el uso político que se hace de la pandemia para aislar a China y deteriorar su creciente liderazgo internacional, nada nuevo en la política exterior de Estados Unidos, que corre el riesgo de ser atrapado por el efecto bumerang del retroceso Chino.

El siguiente trabajo analiza la oportunidad que brinda la estafa que se está investigando en la exportadora Vicentin, para profundizar la investigación sobre el control del comercio exterior en la perspectiva de toma el control de una empresa testigo del Estado, dada la deuda con los bancos, que permitiría tomar su conducción.

El ultimo profundiza un viejo problema argentino, la evasión y elusión tributaria, al a luz de la experiencia nacional y la visión internacional sobre los daños que los conglomerados internacionales generan, actualizando la información sobre las medidas que propone la OCDE sobres su control.

Por último, una reflexión sobre la utilización de la pandemia como controlador social y negocio económico. El conglomerado de laboratorios internacionales de medicamentos no necesita población muerta, ni sana, la quiere enferma.

Un hombre enfermo no se puede revelar.

Una sociedad enferma tampoco.

ESTUDIO 1.

Hay vida después del default

La renegociación de la deuda externa argentina y sus implicancias de cara a 2020

El nuevo gobierno nacional colocó en el centro de su estrategia macroeconómica el manejo de la deuda pública. Sin dudas, se trata del condicionante central para ejercer una política económica soberana y allí se juegan las posibilidades de un ciclo de recuperación del empleo y los salarios o de profundización de la crisis. Esta situación acuciante es el resultado del desmanejo ejercido por la administración Cambiemos entre 2015 y 2019, pues se trató del más violento proceso de endeudamiento de la historia argentina, superando los registros de la dictadura 1976-1983 y la convertibilidad (1991-2001).

El contexto 2020

En trabajos recientes nos hemos ocupado del problema de la deuda pública nacional. Señalamos allí que "El cepo es la deuda" (Informe IEFE 186), pues se trata de la variable central que condiciona el manejo de los recursos públicos y la política económica. Ello obedeció a un proceso de endeudamiento que, como se examinó en informes anteriores, no tiene parangón en la historia y ha servido, principalmente, a financiar la fuga de capitales locales al exterior[1]. En este contexto se abre desde 2020 una etapa donde la política monetaria tenía que alinearse a la fiscal y financiera con el propósito de colocar a la economía en un sendero de crecimiento.

En esta misma línea, se examinaron las alternativas de tratamiento de la deuda ("Reconectados al mundo con respirador artificial", Informe IEFE 185), al poner de manifiesto que se pueden postergar los pagos refinanciando los compromisos, reperfilar las cancelaciones de intereses y/o capital, o bien hacer reestructuraciones suaves (acordadas) o fuertes (post default, como Argentina en 2005 y 2010).

En los días presentes se juega nuevamente la posibilidad de encarar el conflicto con los acreedores a partir de las alternativas concretas analizadas previamente. Si se logran liberar

[1] De hecho, en los días de marzo de 2020 se está investigando el proceso de fuga y cómo se facilitó esa operatoria durante el gobierno de Macri. Ver "Informe sobre fuga de dólares estará listo en tres semanas", BAE, 2/3/2020.

recursos públicos a partir de la postergación o cancelación de los pagos de deuda a los acreedores internacionales, Hacienda podrá emplear esos fondos para estimular la economía a través de obras y la promoción de la recuperación de ingresos (transferencias, salarios y jubilaciones). De esa manera la economía podría recrear un ciclo de crecimiento y, de ese modo, repagar a futuro los cuantiosos compromisos asumidos durante la gestión Macri.

Una de las lecciones que deja la experiencia argentina de 2001-2015 es que luego de un default (cesación de pagos de la deuda pública), los países pueden recuperar grados de libertad y relanzar sus economías. El caso griego de 2016 (acuerdo con el FMI, el Banco Central Europeo y la Comisión Económica Europea) para ajustar su economía al pago de la deuda) como contraparte, muestra en cambio el peligro del círculo vicioso de la recesión.

Evidencia de cesaciones de pagos

De acuerdo a la literatura, el endeudamiento soberano se produce por un déficit (fiscal o comercial). En el caso argentino, el endeudamiento público desde 1976 obedeció a la lógica de la valorización financiera, donde el mismo convalidó la fuga de capitales que ejercieron los grupos económico locales (Basualdo, 2010).

Cuando el déficit se agrava, las tasas de interés a las que se obtienen los préstamos suben debido a la mayor expectativa de riesgo de pago. Con el endeudamiento a tasas altas, paradójicamente crece el déficit fiscal, pues obliga a pagos de intereses crecientes. Por otro lado, genera salidas de divisas, condicionando el resultado de la cuenta corriente (nuevamente por pago de intereses). Si la economía (y, podríamos agregar, las exportaciones y la recaudación) no logra crecer a tasas mayores que las de los intereses de la deuda, se incrementa el cociente entre Deuda pública/PBI. Cuando ello ocurre, los acreedores restringen el financiamiento pues consideran que existe alto riesgo de no repago (Buchieri, 2014). Esta fue la situación que afrontó el país entre 2016 y 2017, en tanto en 2018 recurrió al prestamista de última instancia: el FMI.

Lo que dejó la administración Macri en materia de deuda son compromisos impagables para la administración nacional: en el orden de los 33.000 millones de dólares entre bonos y préstamos en moneda extranjera en 2020-2021 y más de 50.000 millones para el bienio 2022-2023 (Informe IEFE 185, Estudio 1). En estos contextos, asoma como opción la declaración de default.

La cesación de pagos de la deuda pública no es un fenómeno aislado ni extraño en la experiencia internacional. Las evidencias dan cuenta de 260 casos en la historia mundial desde el siglo XIV, aunque una buena parte (108) se concentra en los últimos 70 años (Domínguez Martínez y López del Paso, 2011).

Cuadro 1. Países (agrupados por continente) y años en que declararon cesaciones de pagos en el siglo XXI.

Camerún	2004
Costa de Marfil	2000
Nigeria	2001, 2004
Zimbawe	2000
Argentina	2001
Belice	2006
Ecuador	2008
Granada	2004
Jamaica	2010
Paraguay	2003, 2004
Rep. Dominicana	2005
Uruguay	2003
Venezuela	2004
Birmania	2002
Indonesia	2000, 2002
Modavia	2002
Ucrania	2000, 2004, 2014

Fuente: Elaboración propia en base a Domínguez Martínez y López del Paso, 2011 e Informe IEFE (2019)

Sólo desde 2000 a la fecha se han declarado 22 defaults, casi la mitad de los cuales ocurrió en América Latina y el Caribe (10). El caso argentino se transforma en uno de los emblemáticos, pues ha sido destacado como modélico (Guzmán, 2018).

¿Costos del default?

La evaluación de las declaraciones de cesación de pagos de las deudas soberanas obliga a pensar en costos y beneficios. Respecto de este aspecto, se ha señalado que los mecanismos de negociación son conflictivos y resulta difícil conciliar intereses diversos (particularmente cuando grupos de acreedores aceptan la propuesta y otros no).

En materia de perjuicios macroeconómicos, se suele mencionar que los defaults generan: a) la exclusión del acceso al crédito internacional, b) una peor reputación para regresar a dichos mercados, c) potenciales sanciones comerciales, d) empeoramiento de las expectativas de los inversores sobre la economía doméstica, y e) un "efecto riqueza negativo" para acreedores locales de la deuda, que al verse afectados podrían empeorar sus balances contables y a su vez, reducir el nivel de inversión.

Para las economías que afrontan problemas de restricción externa, la falta de acceso a los mercados internacionales de crédito se transforma en una dificultad de primer orden. Como

se ha mencionado en ocasiones anteriores (Informe IEFE 185), la economía argentina genera divisas (exportaciones) pero muchas veces son insuficientes para afrontar los pagos de servicios de deuda, la acumulación de reservas (y por ende, de un tipo de cambio definido como objetivo por la autoridad de la política monetaria), las importaciones (particularmente de insumos y energía) y la fuga de capitales (de unos 90.0000 millones de dólares durante el gobierno de Macri. BCRA, 2020).

Dado que la inversión ha demostrado que responde débilmente a las expectativas en Argentina[2], y que una buena parte de los acreedores de la deuda son extranjeros (el FMI es el principal), la imposibilidad de no acceder al financiamiento en divisas sería el mayor condicionante para una economía que afronta ciclos sucesivos de *stop and go*, derivados de la problemática externa (Basualdo y otros, 2017).

Una desconexión exitosa

Como lo señalan Sbattella y Liaudat (2019), la desconexión de la economía argentina del sistema de acumulación mundial (jerárquicamente estructurado y distribuido entre centros y periferias) podría ser un camino a seguir a la hora de ejecutar una política soberana desde y para el Sur Global. En este sentido, la cesación de pagos de 2001 y las posteriores reestructuraciones de deuda (canjes 2005 y 2010) mostraron que la economía argentina, desconectada, obtuvo buenos resultados. Los procesos de desacople de los precios internos de los internacionales en el período 2003-2015 permitieron la recuperación de las condiciones de vida de vastos sectores, sistemáticamente excluidos durante el período neoliberal.

Sólo entre 2003 y 2008, la economía argentina creció en promedio 8% anual, el desempleo cayó del 21,5% al 7,9% y la inversión alcanzó un pico en 2007 (superior el 20% del PBI). La combinación del alivio en el pago de la deuda (que liberó recursos para que el Estado construyera, por caso, más viviendas sociales entre 2003 y 2008 que todas las realizadas entre 1976 y 2001), la aplicación de políticas fiscales expansivas (salarios mínimos, convalidación de paritarias, incrementos en cobertura y montos de jubilaciones, subsidios al transporte y la energía, inversión pública) (Chena y otros, 2018) y una situación externa favorable (incremento sistemático de los precios de los *commodities* agrícolas que el país exporta) fueron elementos centrales para que el país se recuperara de manera sostenida.

[2] Durante la administración "pro-mercado" de Macri el nivel de inversión fue inferior al de los gobiernos "intervencionistas" de C. Fernández (INDEC, 2020).

Cuadro 2. Comparación de variables seleccionadas. Años 2001 y 2015.

Variable	Año	
	2001	2015
Desempleo (%)	18	7
Salario real promedio (pesos de 2016)	14.000	20.000
Participación asalariada en el ingreso (%)	35	43
Informalidad (%)	41	33
Pobreza (%)	38,3	19,7
Indigencia (%)	13,6	4,4
Desigualdad (gini)*	0,48	0,42
Gasto público/PBI (%)	32,2	45
PBI (billones USD)	268,7	594,7
Exportaciones (billones USD)	26,5	56,8
Deuda/PBI (%)	50	35

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, Arakaki y otros (2018), Banco Mundial, Basualdo y otros (2017) y Chena y otros (2018).

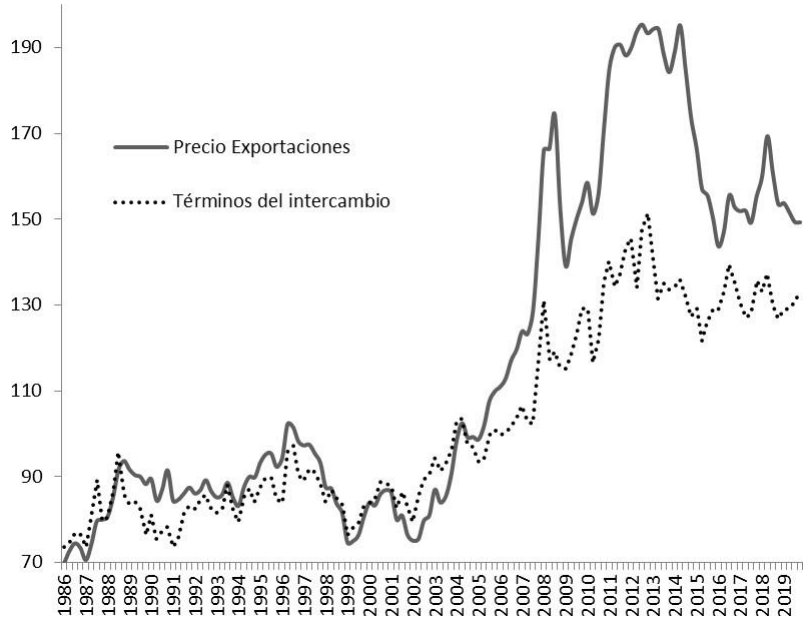
En el cuadro 2 se muestran algunas variables seleccionadas entre 2001 y 2015, con el propósito de cotejar las diferencias entre el último año de la convertibilidad y el período de "desconexión", sin acceso al mercado de capitales internacionales de 2003-2015. Las variables sociales (desempleo, informalidad, salario real, participación asalariada en los ingresos, pobreza, indigencia y desigualdad) muestran indicadores sensiblemente mejores en 2015 en relación a 2001. Asimismo, el gasto público y el comportamiento de las variables de producción, exportaciones y sostenibilidad de la deuda también indican que ensayar ciclos de expansión autocentrada ("vivir con lo nuestro", en palabras del economista Aldo Ferrer), pueden dar mejores posibilidades de alcanzar períodos virtuosos en lo económico y social.

Margen para la desconexión

Uno de los aspectos que se señalan a la hora de analizar si puede ensayarse un proceso de desconexión a partir de la cesación de pagos, es la situación externa. En efecto, la crisis de 2008 reconfiguró el panorama y la disputa EEUU-China ordena el tablero en un mundo que tiende a cerrarse más que antes (ver Estudio 2). También cabe preguntarse qué ocurre con los precios de los *commodities*, pues las condiciones de 2003-2008 en esos términos resultaron favorables.

Gráfico 1. Evolución del índice de precios de las exportaciones y de los términos de intercambio.

I trim. 1986- IV trim. 2019. Año base 2004 = 100.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC (Cuentas Internacionales).

Si se mira la evolución de los precios de las exportaciones desde los años 1980, se advierte que las condiciones actuales son relativamente favorables. El promedio actual de los términos de intercambio y los precios de los bienes exportados no alcanza el período excepcional de 2010-2012, pero se ubica sustancialmente por encima del período 2003-2007 (cuando se ensayó la desconexión). En términos históricos, los precios no juegan en contra.

Por otro lado, siguiendo a Epstein (2012), del análisis de 90 defaults y reestructuraciones en 73 países, las negociaciones tienen un promedio de 7 años e implican pérdidas para los acreedores del orden del 40%, una cifra que para Argentina sería sustancial en materia de recursos disponibles. En cuanto a los riesgos mencionados previamente, las evidencias indican que no ha habido sanciones comerciales a los países en default (como en el caso argentino post 2001). Ya se mencionó que los acreedores externos son la clave del problema y que la inversión responde menos a eventos que alteran las expectativas que a las condiciones externas y del sector público para motivar la formación de capital.

Austeridad versus crecimiento

La opción de ajustar las cuentas públicas, particularmente el gasto social, los salarios y las jubilaciones para lograr el pago de los servicios de deuda, la llamada austeridad, se ha mostrado como un “remedio peor que la enfermedad”. Po esa vía, los países intensifican un

ciclo de recesión y desempleo que golpea a la población más vulnerable, además de agravar las propias capacidades de pago del país. Como lo dijera en actual ministro de economía:

> *La sostenibilidad de la deuda es una condición necesaria para la recuperación económica. Forzar al pago por un camino de deuda insostenible solo hace que el asunto se ponga peor tanto para el deudor como para los acreedores que "no están en primera fila" para que se les pague, ya que un deterioro en las perspectivas económicas del deudor hace que disminuyan las posibilidades del pago de la deuda en el futuro.*
> *Argentina enfrentó esta dura realidad hasta el default. Las políticas de austeridad fiscal en una situación de recesión en el 2001 solo agravaron la recesión, convirtiéndola en una depresión. Y luego del default, el país fue capaz de utilizar el superávit primario para ejecutar políticas macroeconómicas que eran esenciales para la recuperación. Más tarde, una reestructuración que otorgó un gran alivio de la deuda sostuvo las condiciones favorables.* (Guzmán, 2018, 57).

La cita no podría ser más precisa para pensar el problema actual del país. Ajustar para pagar agravaría los problemas económicos y sociales. Los recursos liberados permitirían poner en marcha la economía a través del único inversor dinámico en este momento: el Estado.

Ya se sabe que hay vida después del default, lo que queda es tener la voluntad política de enfrentarse al capital financiero internacional y, como lo planteara Samir Amín, avanzar en la desconexión.

Referencias

Arakaki, A. y otros (2018). El mercado laboral argentino en la posconvertibilidad (2003 - 2015): entre la crisis neoliberal y los límites estructurales de la economía. *Semestre Económico* 21 (47), 229-257.

Basualdo, E. (2010). *Estudios de historia económica argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Basualdo, E. y otros (2017). *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina de Martínez de Hoz a Macri*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Buchieri, F. (2014). Default soberanos: la necesidad de reforma a la arquitectura financiera internacional a partir de la experiencia argentina. *Ciencias económicas* 11(2), 63-74.

Chena, P. y otros (2018). Argentina (2002 - 2015): transición neomercantilista, estructuralismo a la Diamand y keynesianismo social con restricción externa. *Semestre Económico* 21 (47), 25-

59.

Domínguez Martínez, J. y López del Paso, R. (2011). Situaciones de impago de deuda soberana. *eXtoikos* 4, 147-152.

Epstein, G. (2012). Las reestructuraciones de deuda a lo largo del tiempo.

Guzmán, M. (2018). Análisis de la resolución del default de Argentina 2001. *Revista de Economía Política* 17(12), 49-104.

Sbattella, J. y Liaudat, S. (2019). *La teoría de la desconexión de Samir Amín: una opción para Argentina frente a la crisis global.* Buenos Aires: Colihue.

ESTUDIO 2.

El coronavirus, conflicto geopolítico Estados Unidos y China

Introducción

La ciudad china de Wuhan, epicentro de la epidemia coronavirus[1], conocido como COVID-19, tiene 11 millones de habitantes y las autoridades chinas anunciaron que esta cepa comenzó en diciembre de 2019 y se originó en el mercado de mariscos. El brote ha provocado en Wuhan una cuarentena, que se cierre el aeropuerto de la ciudad, la estación de tren, la red de metro, todas las estaciones de autobuses y la suspensión de la actividad empresarial para evitar la propagación del virus.

La detonación del brote de coronavirus ha provocado un resentimiento hacia China en el mundo, especialmente del gobierno estadounidense.

El avance chino tiene preocupado a Estados Unidos, desde que Deng Xiaoping en 1978 impulsó una serie de reformas económicas y apertura al exterior, pero ningún gobierno ha sido tan

[1] El coronavirus es una **familia de virus** que se descubrió en la década de los 60, cuyo origen es todavía desconocido. Sus diferentes tipos provocan distintas enfermedades, desde un resfriado hasta un síndrome respiratorio grave (una forma grave de neumonía. En los últimos años han aparecido tres brotes epidémicos importantes causados por coronavirus:

SRAS-CoV: El síndrome respiratorio agudo y grave (SRAS, también conocido como SARS y SRAG) se inició en noviembre de 2002 en China, afectó a más de 8.000 personas en 37 países y provocó más de 700 muertes.

MERS-CoV: El coronavirus causante del síndrome respiratorio de Oriente Medio (MERS) fue detectado en 2012 en Arabia Saudita. Se han notificado hasta octubre de 2019 más de 2.400 casos de infección en distintos países, con más de 800 muertes.

COVID-19: A finales de diciembre de 2019 comenzaron los primeros casos de un nuevo coronavirus en la ciudad china de Wuhan. Desde entonces el número de nuevos infectados por el virus COVID-19 (antes llamado 2019nCoV) ha sido continúo la situación

agresivo como la de Trump con sanciones arancelarias, ataque a la empresa de celulares Huawei, disputas en el mar de China y redespliegue militar ofensivo en el Pacífico.

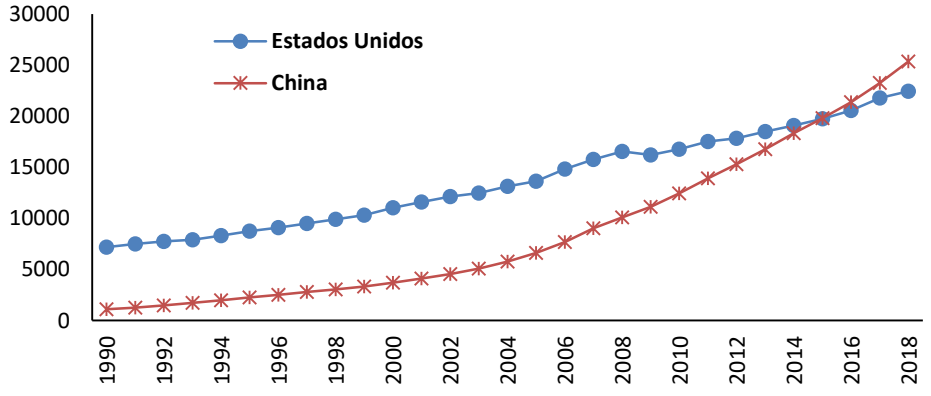
China y Estados Unidos disputan la primacía de poder en el siglo XXI, profundizándose la puja por el liderazgo tecnológico mundial, los mercados y la posición de influencia económica dominante en Latinoamérica y el Caribe (Ugarteche y Martínez Paredes, 2019 y Ortiz, 2020).

En este contexto, el presente artículo analiza la situación provocada por el brote de coronavirus en China y las implicaciones a nivel global.

Impacto en la economía y el comercio de China y el mundo

Wuhan, epicentro del coronavirus, es la capital de la provincia de Hubei y una ciudad industrial donde se concentran los principales productores nacionales de automóviles para General Motors, Nissan, Honda y otras marcas globales y locales. Asimismo, ocupa el 13° lugar en las ciudades chinas clasificadas según su papel en las cadenas de producción mundiales y se está convirtiendo en un jugador clave en el campo de la electrónica (pantallas, chips), llamado a desempeñar un papel importante en el programa *Manufacturing 2025*, cuyo objetivo es mejorar la calidad de los productos chinos. En la actualidad, Wuhan es un importante destino de la inversión extranjera directa (IED).

Gráfico 1. El PBI basado en la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA): 1990 - 2018
En miles de millones de dólares



Fuente: Elaboración propia iefe con datos del Banco Mundial

El Fondo Monetario Internacional (FMI) afirma que la aparición del nuevo coronavirus está generando incertidumbre y afectará el crecimiento de China y el mundo. Por su parte, el Banco Mundial (BM), que a principios de año había estimado un aumento del crecimiento económico

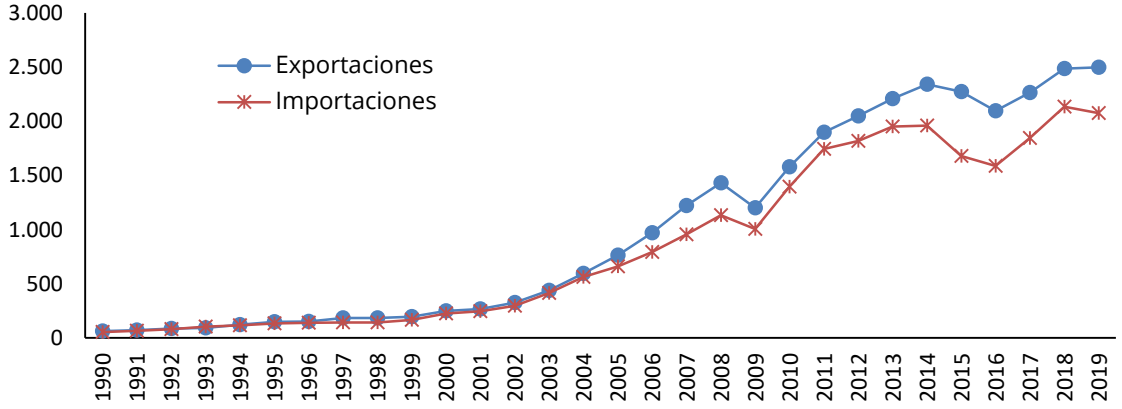
del 2,5% para 2020, predice que esta cifra se verá reducida por los efectos de la crisis. Se supone que el riesgo es mayor que durante la crisis de la epidemia del Síndrome Respiratorio Agudo Severo (SARS) ocurrido en 2003, cuando rebajó el PBI de China un 1,1%.

Según datos del Banco Mundial desde 2015 China es la principal economía del mundo si el PIB se mide a través de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) (ver Gráfico 1). Con esta nueva medición, su participación en la economía mundial representa el 18,6% del PBI mundial, mientras que en 2003 era del 9,0%.

Actualmente, la economía China es más vulnerable como resultado de que su estructura ha cambiado con respecto a 2003.

Después de la crisis financiera internacional de 2008 se ha producido un reajuste en la economía china desde un crecimiento basado sobre las exportaciones y la inversión se ha pasado hacia un esquema basado en el consumo de los hogares y los servicios.

Gráfico 2. Las exportaciones e importaciones de bienes chinas: 1990 - 2019
En miles de millones de dólares



Fuente: Elaboración propia iefe con datos del Banco Mundial y MOFCOM

Entre 2003 y 2018, el consumo de los hogares registró un crecimiento promedio del 14,2% anual. Sin embargo, a pesar del objetivo de reequilibrio persegudio por el gobierno chino en estos años, no solo no aumentó la participación del consumo en el PBI sino que disminuyó de 43,2% en 2003 pasó al 38,7% en 2018. Ahora por el coronavirus se estima puede cambiar el comportamiento de los hogares, haciendo que aumenten sus ahorros de precaución para atender mejor su salud, debido a que se paga la cobertura del sistema de seguro social de salud. Por su parte, los servicios se han visto afectado, especialmente el turismo doméstico y las ventas minoristas al haberse cancelado las celebraciones de la festividad del Año Nuevo

Lunar, que es el período de vaciones y dura 15 días. Por tal motivo, se estima una caída en el crecimiento del PBI durante el primer trimestre de 2020 del 2%.

En 2001 China ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y sus exportaciones de bienes crecían fuertemente hasta alcanzar los dos dígitos. En 2003, las exportaciones de China representaban el 5,7% del total mundial. Sin embargo, ya no es así, desde la crisis financiera internacional y a partir de la guerra comercial con los Estados Unidos, las exportaciones en 2019 apenas crecieron en un 0,5%.

De todas maneras China está más integrada al mundo y es el primer exportador e importador a nivel mundial.

La industria de turismo también está afectada por la crisis sanitaria. En efecto, las actividades hoteleras, aerolíneas, casinos y operadores de cruceros están entre los que más sufren las consecuencias de la crisis debido a que el gobierno chino restringió la salida de millones de turistas durante el Año Nuevo Lunar, una de las temporadas de viaje más activas en Asia. Durante 2019 unos 134 millones de chinos viajaron al extranjero, siendo 4,5% más que en 2018 y se pronosticó que 7 millones de chinos viajarían al extranjero por las fiestas.

China es el mayor exportador de productos manufacturados intermedios del mundo. Hoy multinacionales como Apple, han visto interrumpido su suministro desde China, obligando a buscar proveedores de bienes intermedios en otros países debido a que muchas fábricas en China han decidido paralizar su producción. La dependencia global de esos productos se duplicó al 20% entre los años 2005 y 2015, por lo que la crisis del coronavirus tendrá un impacto negativo en la economía mundial.

Hostilidad y sinofobia

La aparición de la nueva epidemia provocada por un tipo de coronavirus, conocido como COVID-19 está en todos los titulares de los medios de comunicación globales, donde la acción mediática ha generado el pánico y caos a escala mundial.

En el mundo existen epidemias peores que provocan la muerte de miles de personas y no se hace una alarma informativa. Por ejemplo, la gripe común ha infectado a 15 millones de estadounidenses sólo este invierno, siendo unas 140,000 personas hospitalizadas y más de 8,200 han muerto.

Durante el presente Siglo XXI, antes del nuevo coronavirus, se han tenido grandes epidemias infecciosas que han causado alertas a nivel internacional como el brote del Síndrome

Respiratorio Agudo Severo (SRAS) a fines de noviembre de 2002 al sur de China; la Gripe Aviar durante el 2003 – 2008 en Hong Kong; la Gripe Porcina en México a fines de marzo de 2009, y el Ébola en África Occidental (Guinea, Sierra Leona y Liberia), entre 2011 - 2016 y el virus reapareció en 2018 en la República Democrática del Congo, pero, pese al pánico desencadenado por estas enfermedades, han sido menos mortíferas que las epidemias del siglo XX como el Sida de 1981 a la actualidad con 32 millones de muertos, entre 1968 – 1970 la gripe de Hong Kong con 1 millón de muertos, en el período 1957 – 1958 la gripe asiática con 1,1 millones de muertos y finalmente en 1918 – 1919 la gripe española con 50 millones de muertos ((Infobae, 2020).

La guerra comercial iniciada en marzo de 2018 por los Estados Unidos contra China se da por su rezago tecnológico en las telecomunicaciones, energía, automóviles eléctricos, celulares y computadoras, que le han hecho perder participación en el mercado mundial de alta tecnología a partir del siglo XXI (Ugarteche y Negrete, 2019).

Este intento de los Estados Unidos de frenar el ascendente dominio comercial chino ha afectado al crecimiento económico y al comercio mundial, pero no ha tenido un impacto significativo para China, porque ha seguido creciendo al 6% anual todos los años. Para Estados Unidos como la guerra comercial arancelaria no ha funcionado, ahora toca el turno de pasar al ámbito del coronavirus.

En plena 'viralización' del coronavirus, el Secretario de Comercio de Estados Unidos, Wilbur Ross, aseguró que el virus generaría empleos a su país y a México, mientras que el Secretario de Estado estadounidense, Mike Pompeo, en conferencia de prensa, manifestó que el Partido Comunista de China es la principal “amenaza” actual para los principios democráticos occidentales. Dadas las afirmaciones de los funcionarios estadounidenses surge un interrogante inquietante, de si la propagación del coronavirus es una guerra biológica contra China y desde su propio territorio.

Por su parte, el Ministerio de Asuntos Exteriores de China recriminó a Estados Unidos por haber creado y difundido pánico con sus acciones como ser el primero en evacuar al personal de su consulado en Wuhan, sugerir la retirada parcial del personal de su embajada, en imponer una prohibición de viaje a los viajeros chinos y aconsejar que ninguno de sus ciudadanos viaje a China, contradiciendo las recomendaciones de la Organización Mundial de Salud (OMS) de que no se restringieran los viajes y el comercio con China.

El vocero del Ministerio de Relaciones Exteriores de la Republica Popular China Zhao Lijian denuncio que el Ejército Estadounidense pudo ser el que llevo el coronavirus, en el marco de

unas olimpiadas militares realizadas el año pasado en Wuhan. Se basan en que en USA, todavía no encontraron el agente 0 esconden la información.

Por otro lado, el temor al contagio del coronavirus y las campañas de desinformación han provocado una paranoia racista y xenofobia en todo el mundo contra ciudadanos chinos. En Europa, Australia y Estados Unidos las minorías asiáticas son rechazadas físicamente en público o se han convertido en blanco de insultos y ataque racistas. Los restaurantes chinos tienen una baja en sus ventas.

Los diversos ataques anti-chino que se vienen observando desde el inicio de la epidemia de coronavirus coinciden con un momento en el que China afianza su influencia global.

Conclusión

Los analistas sostienen que el coronavirus provocará un menor crecimiento económico de China, interrupciones en la cadena de suministro mundial y podría no cumplirse el acuerdo comercial firmado el 15 enero de 2020 de aumentar las importaciones desde Estados Unidos, En la actualidad, China presenta una significativa participación en el crecimiento global, que ocasionaría una caída de la economía y el comercio mundial.

China mostró su voluntad de resolver el problema sanitario y ha sido reconocido por la Organización Mundial de Salud (OMS) y los gobiernos extranjeros. Asimismo, el gobierno chino para enfrentar la epidemia construyó dos hospitales en tiempo récord como muestra de su potencial económico. Por su parte, las autoridades estadounidenses han creado y difundido pánico, al imponer restricciones contrarias a las recomendaciones de la Organización Mundial de Salud (OMS), poniendo de manifiesto su racismo anti-chino.

Bibliografía

Camín E. (2020). Los acuerdos comerciales, virus que nos gobiernan con un tufillo racista.
González Briceño S. (2020). Coronavirus, el lado oscuro de Washingtón contra China
Ortiz S. (2020). China sigue combatiendo la epidemia de coronavirus.
Ugarteche O. y Martínez Paredes A. (2019). Comercio e IED de China en Latinoamérica
Ugarteche O y Negrete (2019). El corazon de la guerra comercial: la carrera y la transición tecnológica.

Páginas Web:

Infobae (2020). https://www.infobae.com/america/agencias/2020/02/01/las-epidemias-del-siglo-xxi-son-menos-mortiferas-que-las-del-siglo-xx/).

El Observador (2020). https://www.elobservador.com.uy/nota/coronavirus-que-es-la-sinofobia-y-como-la-epidemia-destapa-el-miedo-y-odio-a-china-202022143930
BBC (2020). https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-51357822

ESTUDIO 3.

Apuntes para la nacionalización de Vicentín

Introducción

En las últimas semanas, al poco tiempo de asumido el nuevo gobierno y de la mano de la nueva gestión en el Banco de la Nación Argentina, aparecieron noticias relativas a los préstamos entregados durante la gestión Cambiemos a distintas empresas. Entre ellas figuraba Vicentín, una firma productora y comercializadora de granos de más de 90 años de existencia. La empresa que entre sus valores sostiene la voluntad de establecer "relaciones leales basadas en el Respeto Mutuo" y que "se conduce con Integridad, siendo coherentes, transparentes, y honestos en todas nuestras propuestas"[1], recibió préstamos con una situación financiera y patrimonial notablemente comprometida.

La noticia se amplificó rápidamente porque los préstamos hacia la empresa equivalen al 20% del patrimonio del Banco, y desde luego, ante la imposibilidad de repago comprometen el normal funcionamiento de la Institución. Sin ir más lejos, a principios del mes de febrero, la empresa Gagliardo Agrícola Ganadera, una de las tantas acreedoras, presentó el primer pedido de quiebra contra la agroexportadora que entró en cesación de pagos el 4 diciembre pasado.

Además, la cesación de pagos de Vicentín ha traído reacciones en cadena, no sólo dentro de las empresas del grupo, sino en las firmas vinculadas. Un primer ejemplo se vincula con la Algodonera Avellaneda -otras de las empresas del grupo-, que acaba de anticipar

[1]Página Web Vicentín S.A.I.C., https://www.vicentin.com.ar/index.php/quienes-somos. Consultado el 14 de febrero de 2020.

vacaciones a 500 trabajadores, además de los 800 empleados licenciados desde diciembre en la propia firma. Segundo, Guardati-Torti SA, principal firma de corretaje de granos vinculada al grupo recibió una inhibición general de su patrimonio.

Lo mencionado hasta aquí indica a las claras la gravedad de la situación. Ahora bien, ¿qué pasaría si lo que es hoy una situación comprometedora para el grupo empresario, empresas vinculadas y los trabajadores y trabajadoras empleados, fuera una oportunidad para el Estado? ¿Qué sucedería si ante la magnitud del pasivo que acarrea la empresa con el Banco Nación y otros bancos públicos, se pensara en concretar la estatización de la empresa, en un sector clave de la economía argentina?

En segunda sección repasamos quien es Vicentín, la relevancia para el sector y para el conjunto de la economía nacional. Luego, en la tercera sección, presentamos las condiciones que imponen la necesidad de pensar en la existencia de una empresa pública comercializadora de granos. Para finalizar, invitamos a pensar la situación de crisis económica y social actual (involucrando allí la deuda de la empresa con el sector público), como una oportunidad.

II. Vicentín

El Grupo económico Vicentín contiene un conjunto de empresas que se desempeñan en varios sectores del agro y su encadenamiento industrial: cereales y oleaginosas; demontadora, hilandería y tejeduría (algodón); Biodiesel; Feedlot y producción de Miel. La primera de ellas se vinculó con el proceso de producción del algodón y derivados como el aceite en torno a los años 20 del siglo pasado en el norte de Santa Fe. De allí en adelante se fue diversificando hasta encontrarse en las ramas mencionadas.

En diciembre pasado la empresa entró en cesación de pagos cuando no pudo hacer frente a deudas con proveedores por US$ 350 millones y postergó esos pagos. Se calcula que el monto total de deudas ronda los 1350 millones de dólares, donde los 1000 millones restantes corresponden a los bancos. A su vez, al interior del conglomerado de entidades financieras, se conoció que el Banco Nación es el principal acreedor con $18.000 millones (cerca del 30% respecto a la deuda bancaria y más del 20% del total), seguido por el Provincia con $1.600 millones.

Las propuestas de Vicentín a los acreedores aun no convencen. La primera de ellas consistió en mantener la deuda dolarizada sin quita, con un pago inicial del 20% del crédito, y el 80% restante al final del octavo año desde la homologación, entre otros puntos. En la

segunda se ofrece cancelar los créditos con los clientes comerciales con un único pago, al contado, equivalente al 50% del importe. En la fase actual, la empresa ha defaulteado un fideicomiso financiero y ha anunciado que se ve imposibilitada de cumplir con un embarque de mercaderías previsto para el 29 de febrero[2].

Para completar la caracterización debemos tomar en cuenta la facturación de la empresa, que ascendió en el año 2018 a 118 mil millones de pesos, casi un 40% más que su deuda total. Además, si se toma en cuenta el endeudamiento en el mercado financiero doméstico, representa el 20% de la facturación de 2018, y la que corresponde al Banco Nación, sólo el 15% de su facturación. En este sentido, la etapa macrista podría decirse que fue favorable: mientras que en el año 2015 ocupaba el puesto 19 de las empresas de mayor facturación, en el 2018 ascendió al 6º lugar. A su vez, dentro del grupo de cerealeras, avanzó del cuarto al primer lugar durante el mismo período. Sintéticamente, el balance de la situación de Vicentín a fines de 2018 termina de presentar un panorama auspicioso para la empresa: un patrimonio neto positivo ya que sus activos son casi un 50% superior a sus pasivos[3].

Pero entonces, como puede justificarse la tesitura de "stress financiero" que lleva a Vicentín a cortar los pagos. Al menos desde la versión oficial, el problema aparecería al incorporar al análisis las monedas en las que se encuentran los activos y pasivos, ya que según el balance hubo un mayor incremento de los pasivos en moneda extranjera respecto de los activos. El 90% de los pasivos estaría nominado en dólares, mientras que sólo el 25% de los activos lo está.

Desde luego, resulta extraña la imputación de monedas que realiza la empresa dado que, según ella misma declara, el 90% de sus ventas se destina al exterior y en el rubro bienes de cambio (donde se registra la mercadería no vendida en el período del balance), sólo el 5% se encuentra imputado en moneda extranjera[4].

Para terminar la caracterización, en el conjunto de negocios vinculados con la producción y venta de granos, con sus derivados en aceites y harina, Vicentín se ubicó en el 6º lugar, según las toneladas embarcadas, en el 2018 (Cuadro 1).

[2] "Vicentín defaulteó un fideicomiso financiero", BAE Negocios, 5 de marzo de 2020.
[3] "El paso a paso del negociado de Vicentin con el Banco Nación", Tiempo Argentino, 26 de enero.
[4] Algo así como que, alterando completamente la colocación habitual de sus productos, se fuera a vender apenas el 5% de los bienes en el mercado externo y el restante 95% en el mercado local.

Cuadro Nª 1: Principales exportadores y firmas que embarcaron granos, harinas y aceites desde Argentina en el año 2018. (en toneladas)

		granos	harinas	aceites	total	% s/total
	Total General	**39.031.619**	**25.842.520**	**4.359.180**	**69.233.320**	100%
1ª	CARGILL	6.020.102	2.976.929	606.812	9.603.842	14%
2°	A.D.M. AGRO	7.352.918	0	0	7.352.918	11%
3ª	BUNGE	4.273.513	2.643.119	259.745	7.176.376	10%
4ª	COFCO (incluye Nidera)	5.187.135	1.284.068	315.073	6.786.275	10%
5ª	A.G.D.	1.851.266	4.323.549	537.600	6.712.415	10%
6ª	VICENTIN	570.333	4.911.684	1.052.631	6.534.648	9%
7ª	DREYFUS	3.747.826	2.126.499	178.575	6.052.900	9%
8ª	OLEAGINOSA MORENO	1.268.131	3.078.687	630.095	4.976.913	7%
9ª	MOLINOS AGRO	977.137	2.462.756	423.021	3.862.914	6%
10ª	A.C.A.	3.239.904	192.080	60.950	3.492.934	5%
11ª	AMAGGI	1.055.456	61.110	15.170	1.131.736	2%
12ª	CHS ARGENTINA	859.317	0	0	859.317	1%
13ª	Y.P.F.	175.107	525.202	42.953	743.262	1%
14ª	MOLCA	526.703	108.157	21.000	655.859	1%
15ª	MALTERIA PAMPA	389.775	204.867	0	594.642	1%
	Cinco principales exportadores				**37.631.826**	**54,4%**
	Diez principales exportadores				**62.552.135**	**90,3%**
	Quince principales exportadores				**66.536.951**	**96,1%**

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario. Año 2019.

III. ¿Por qué avanzar en la estatización de la empresa?

El debate actual acerca de las políticas públicas vinculadas con el comercio exterior de granos es una constante en nuestro país, aunque muchas veces no supera las paredes de algún instituto de investigación o no logra salir del texto de una gacetilla de una organización del campo popular. No hace falta repasar aquí el enorme debate que se dio en torno a las retenciones, en particular cuando dicha política disparó el llamado “conflicto con el campo”.

A partir de la primera década del siglo se dio un escenario atípico con constante crecimiento del precio de los *commodities* que, entre otras cosas, generó rentas extraordinarias provenientes del sector primario y relajó los problemas de falta de divisas de nuestros países. Las retenciones fueron el instrumento de captación de parte de dichas rentas, al igual que lo son en la actualidad.

Necesariamente, una discusión acerca de la necesidad de avanzar en la estatización de la empresa Vicentín requiere partir de las diferencias con el actual instrumento de política pública que el Estado destina a la captación de rentas, aunque dicha política exceda por mucho dicho objetivo.

III.I. Retenciones, necesarias pero no suficientes.

El cobro de derechos de exportación para el sector agropecuario principalmente, fue una de las políticas económicas más debatidas por la sociedad a mediados del 2008, en el marco de una coyuntura sustancialmente más favorable que la de nuestros días. No es objeto del presente texto dedicarse a este debate por lo que vamos a recuperar las conclusiones de Sbatella & Barrera (2011), presentes en el libro de ensayos en honor a Marcelo Diamand. Dichos autores señalan tres motivos por las que las retenciones son insuficientes. Primero, mientras que los precios de los commodities, los términos de intercambio, o las necesidades de gasto varían permanentemente, las implicancias en términos de conflicto social atentan contra la posibilidad de ajustar alícuotas buscando la maximización de la competitividad de la producción nacional. Segundo, el eslabón de la comercialización concentra los actores más poderosos de la cadena y, por lo tanto, donde se establece el precio e influye sobre la rentabilidad individual de los productores y la competitividad de las etapas de procesamiento posteriores. Las retenciones no alteran las relaciones de poder existentes. Tercero, en una coyuntura muy favorable para el sector industrial (2002–2010), la balanza comercial de bienes industriales, y en especial, de los bienes intensivos en capital, fue cada vez más deficitaria. Es decir, los autores señalaron que no se apreciaron modificaciones significativas en la estructura productiva, lo cual implicó una industrialización dependiente -aún más que antes-, de insumos y equipos producidos en el resto del mundo.

A las razones mencionadas es posible incorporar más, en este caso relativa a los artilugios en términos de elusión. Según el investigador Sergio Arelovich, las compañías multinacionales extranjeras del complejo oleaginoso se venden a sí mismas la mayor parte de la facturación, sino el 100%. La ventaja se vincula con la opacidad del comercio internacional, con mercancías que circulan dentro de la misma firma. Así, la verosimilitud de lo que se declara está cuestionada, en especial en relación con los precios de las transacciones, conocido como precios de transferencia. Cuando Vicentín Argentina le vende a Vicentín Uruguay, ¿lo hace por un precio cercano al del mercado internacional? “Es una maquinaria para hacer ganancias no declaradas, de utilidades por izquierda, no necesariamente evadiendo sino eludiendo parte de las normas”, dice el investigador[5].

III.II. Las experiencias regionales.

En primero lugar, vale la pena preguntarse por las decisiones que han tomado en situaciones semejantes nuestros países vecinos. Las experiencias regionales, en particular las

[5] “Cómo funciona la compleja operatoria con la que muchas grandes agroexportadoras evitan el pago de impuestos en el país”, Infobae, 2 de marzo de 2020.

de Bolivia, Chile y Venezuela, nos muestran cómo el Estado tiene injerencia directa en la venta de la principal mercancía del país. Probablemente, el caso del cobre chileno sea el más conocido, no sólo por ser el más antiguo de los mencionados, sino porque el país trasandino suele ser ejemplo de quienes abogan por recetas de política económica conservadoras[6]. Desde la década del ochenta del siglo pasado, el Estado maneja los ingresos provenientes del cobre con un fondo contracíclico. El Fondo de Estabilización del Cobre busca que la política macroeconómica del país no siga los vaivenes del precio de aquel bien. En diciembre de 2010, con precios un 412% superior a los de enero de 2001[7], el gobierno chileno constituyó dos "fondos soberanos": el Fondo de Estabilización Económica y Social y el Fondo de Reserva de Pensiones. Sólo durante el año 2007 y 2008, estos fondos reflejaron un ahorro de 22.000 millones de dólares (De Gregorio, 2009).

Una trayectoria diferente ha seguido el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela. En ellos, la principal mercancía de exportación, gas y petróleo respectivamente, se encontraba en manos privadas hasta comienzos del siglo XXI. En mayo de 2006, el gobierno boliviano decide la nacionalización del gas y la reestructuración del esquema de regalías. Hasta aquel momento, los ingresos por hidrocarburos no superaban el 13% del PBI, con un visible deterioro entre el año 2001 y 2004, cuando el valor toca el piso de 5.6%. Sin embargo, a partir de la nacionalización, el porcentaje se recupera notablemente llegando a superar el 20%.

El proceso venezolano presenta la misma dirección. Luego de la recuperación del control estatal de Petróleos de Venezuela (PDVSA), el gobierno pasa a captar la renta y se convierte en un pilar clave del modelo de gestión. Esencialmente, a partir de 2006, se evidencia una percepción de la renta que supera el 45% de los ingresos totales del gobierno (mientras que a principios de la década no llegaban al 30%).

III.III. La parte del león: concentración empresaria en la comercialización de granos.

El caso de la Argentina está lejos de las menciones anteriores. La apropiación de renta del principal *commodity* que vende el país es sustancialmente más baja (y se realiza mediante retenciones con los problemas antes señalados). Durante el año 2019, según datos de

[6] Habrá que ver qué sucede en adelante, luego de las constantes manifestaciones ocurridas desde octubre del año pasado, cuando el gobierno de Piñera decidió incrementar la tarifa del sistema público de transporte de Santiago.
[7] Precio de la Bolsa de Metales de Londres informado por la Comisión Chilena del Cobre (Cochilco).

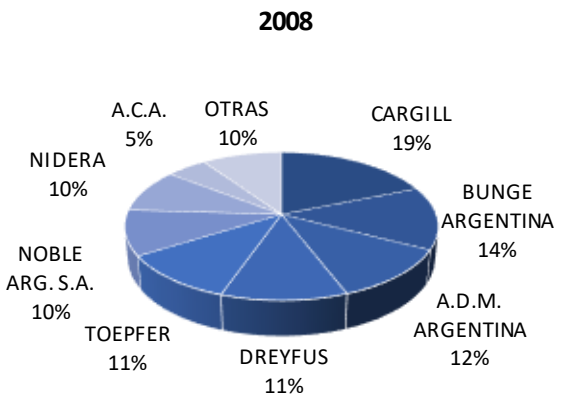
Fundación Mediterránea, el total recaudado fue de 328 mil millones de pesos, lo que equivale al 1.5% del producto bruto interno estimado. Aún así, durante estos días, el aumento de 3 puntos porcentuales a las retenciones de soja (de 30 a 33%) ha generado revuelo entre las patronales del sector. Es decir, con una baja apropiación de rentas por parte del Estado, aún así el conflicto es elevado.

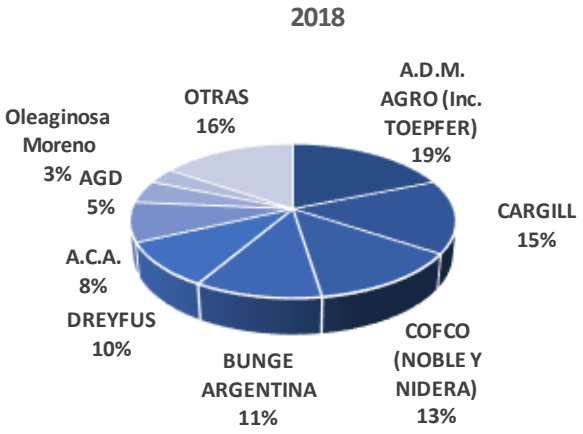
De todos modos, cuando se habla de las rentas del sector, vale la pena decir que no es en todos los eslabones de la cadena donde se obtienen importantes ganancias sino, especialmente, en la comercialización. Tal como señalan Lavarello y Godstein (2010) para el caso del trigo –el cual no difiere sustancialmente del conjunto de los granos-, la competitividad de las múltiples calidades y usos industriales se encuentra condicionada por la elevada concentración, la preeminencia de relaciones mercantiles y la atomización de productores. En esas condiciones, la comercialización constituye el núcleo dominante de la cadena, *desde allí se establecerá el precio y, por ende, se influirá tanto en la rentabilidad individual de los productores como en la competitividad de las etapas posteriores destinadas al procesamiento*.

Por tanto, vale la pena aquí señalar cuál es la estructura de ventas al exterior de los principales granos de nuestro país, lo que incluye soja, maíz, girasol y trigo candeal. En primer lugar hay que decir que la concentración es notable y que el marcado está dominado desde hace décadas por las 4 empresas denominadas como "ABCD": Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus. Estas empresas controlan los eslabones claves de la cadena: el financiamiento, la provisión de insumos y la asistencia técnica, y finalmente, la comercialización de la producción (compra de grano, almacenamiento, industrialización, exportación y ventas en el mercado interno). En términos de la magnitud de la exportación, controlan la venta del 55% del total, este valor se mantiene tanto para el año 2008, como para 10 años después.

La novedad que aparece en estos años es que aparece COFCO. Sin duda, la principal novedad de la década en el mercado de exportación de granos sucede en 2014, cuando aparece la empresa estatal *China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation* (COFCO), la que compró el 51% de Nidera (1.200 millones de dólares) y de Noble Agri (1.500 millones de dólares) (Wilkinson, Wesz Junior y Lopane, 2015). Luego, en 2015, COFCO compra el 49% restante de Noble Agri (750 millones de dólares) y pasa a controlar el 13% de las ventas al exterior, ubicándose en el tercer lugar en 2018, por encima de Dreyfus y Bunge (Gráfico 1).

Gráfico 1: Principales firmas exportadoras de granos (soja, maíz, girasol y trigo candeal). Años 2008 y 2018.





Fuente: Elaboración propia en base a datos de Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y y Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina.

La entrada de COFCO al mercado de granos, no tiene como objetivo el de producir o procesa los granos, sino funcionar como una empresa mercantil (Oliveira, 2015, citado en (da Rocha & Bielschowsky, 2018). La intención señalada por el propio presidente de la compañía es la de emular a las empresas ABCD quienes obtienen las cosechas de agricultores locales y proporcionan servicios e infraestructura (da Rocha & Bielschowsky, 2018).

IV. La crisis como oportunidad

La situación actual en términos de escasez de divisas, problemas con el pago de la deuda y hasta las dificultades para tener una política publica de control de precios, hacen necesario pensar en nuevas herramientas. Una opción posible, a nuestro entender es la nacionalización de la empresa Vicentín. Los motivos para hacerlo son de variada índole.

En primer lugar, la captura de rentas del sector agropecuario vinculadas al principal *commodity* que vende la Argentina han sido muy bajas. Al respecto pusimos el ejemplo de que el monto por retenciones del año anterior ascendió a tan sólo el 15% del PBI. Sin embargo, el conflicto por algunos pocos puntos de aumento del impuesto, conlleva un elevado nivel de conflicto, como supo pasar en el 2008 y como estamos comenzando a ver por estos días.

En segundo lugar, no es sólo el volumen de rentas lo que debe tenerse en cuenta sino su localización. La política pública debe considerar la enorme concentración y el poder que detentan las 8 empresas transnacionales que comercializan casi el 90% del total exportado.

Allí se encuentra el núcleo dominante de la cadena, que condiciona la rentabilidad de resto de los actores e impone los precios en un rubro sensible como el alimenticio.

En tercer lugar, el escenario latinoamericano con estructuras productivas semejantes a la nuestra, nos muestra esquemas de intervención directa del Estado a través de Entes/Empresas que administran el comercio exterior. Esta característica no es exclusiva de procesos políticos que pudiesen considerarse "radicales" sino que también se encuentra presente en Chile, país que ha seguido las recetas de política económica más conservadoras de la región.

En cuarto lugar, los valores de lo que significa la compra de una empresa comercializadora, no nos son extraños. El ejemplo de la constitución de COFCO y las transacciones efectuadas en la absorción de Noble y Nydera (un total de 3.450 millones de dólares), si bien son enormes, no parecen ser un impedimento. La oportunidad surge cuando Vicentín tiene una deuda con el Banco Nación de la República Argentina calificada con categoría 4 por este último, es decir, que tiene alta probabilidad de incobrabilidad. El monto adeudado asciende a 300 millones de dólares. Pera además, se debe pensar que si se mantienen los pagos de la deuda, sólo en abril el gobierno deberá desembolsar U$ 3.300 millones con privados y organismos. Es decir, un monto semejante al utilizado en la absorción de Noble y Nydera, empresas que no tenían ni remotamente el nivel de pasivos de Vicentín.

En este escenario, y ante la necesidad de capturar una mayor parte de la renta y al mismo tiempo regular un mercado altamente concentrado, entendemos que se debe avanzar hacia esquemas de intervención con capacidad de incidir sobre la definición de precios y márgenes de ganancia. Seguir la propuesta de constitución de una empresa estatal que dispute el ejercicio oligopólico de la tierra, favorecería procesos de planificación de mediano y largo plazo, mientras que limitaría la variabilidad de los ingresos de los productores y el abuso de poder de los actores concentrados de la cadena, apropiándose de primera mano de parte de la renta generada por el sector. Desde ya, no desconocemos que una decisión pública de esta magnitud requiere de la generación de una masa crítica capaz de avalarlo y llevarlo adelante. Habrá que trabajar, de manera urgente, en dicho sentido.

V. Referencias Bibliográficas

Da Rocha, F. F., & Bielschowsky, R. (2018). La búsqueda de China de recursos naturales en América Latina. Revista CEPAL.

De Gregorio, J. (2009). El crecimiento en Chile y el cobre. *Conmemoración CESCO*, *25*, 12.

Lavarello P. y Godstein E. (2010). "Diferenciación de trigo según calidad: la necesidad de una Agencia Nacional de Comercialización de Trigo", en *Realidad Económica* Nº252, IADE, Buenos Aires, pág. 56 a 78.

Sbatella, J. & Barrera, F. (2011). Regulación del comercio exterior y apropiación de rentas. Pasado y presente de la medida. En *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino* (pp. 203-218). Miño y Dávila / CONICET / UNM.

Wilkinson, J., V. J. Wesz Junior y A. R. M. Lopane (2015), "Brazil, the Southern Cone, and China: the agribusiness connection", *BRICS Initiative for Critical Agrarian Studies (BICAS) Working Paper*, N° 16.

ESTUDIO 4.

Elusión, evasión y fuga: la manipulación de los precios de transferencia.

Introducción

En los últimos 30 años, la cúpula empresarial argentina experimentó fuertes transformaciones, con la extranjerización y la internacionalización como dos de los aspectos más relevantes. Desde mediados de la década del noventa hasta principios de los 2000, la presencia de firmas transnacionales creció considerablemente, gracias a la adquisición de firmas pertenecientes hasta entonces a grandes grupos empresarios locales. Al mismo tiempo, tuvo lugar un proceso de internacionalización de grupos económicos locales que, mediante inversiones directas, incrementaron su presencia en el exterior y se posicionaron como actores líderes a nivel mundial en sus respectivos mercados (Gaggero, 2015).

Paralelamente, muchos de estos grupos económicos locales efectuaron distintos procesos de reestructuración, que involucraron la creación de empresas controlantes fuera del país, generalmente en distritos de baja o nula presión tributaria. De esta manera, no solo se vio alterada la estructura productiva de las organizaciones reestructuradas, sino también los flujos internacionales de capital que las involucran, que tendieron a asimilarse a los de las grandes empresas transnacionales. Tal como señala Gaggero (2015) "e*stas últimas 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*".

Mediante mecanismos de manipulación de los precios a los que realizan transacciones las entidades pertenecientes a un mismo grupo económico (denominado comúnmente como

precios de transferencia), las organizaciones transnacionales buscan aumentar, por un lado, los costos de aquellas filiales ubicadas en jurisdicciones de alta tributación y, por otro, los ingresos de aquellas localizadas en países con baja o nula tributación. Estos últimos suelen ser generalmente regiones conocidas como "guaridas fiscales" que, tal como señalan Grondona y Burgos (2015), no solo son importantes por sus bajas o nulas tasas imponibles, sino también por el elevado nivel de "secretismo" con el que protegen a sus inversores. De esta forma, las empresas transnacionales minimizan el pago de impuestos (como ganancias) y remiten el excedente a otras jurisdicciones sin la necesidad de recurrir a la compra de divisas en el mercado cambiario como cualquier residente del país (Gaggero, 2015).

Estos mecanismos logran distorsionar fuertemente las motivaciones económicas ya que, como consecuencia la legislación vigente en todo el mundo y la manipulación por parte de las empresas, la remuneración se dirige no tanto hacia quien produce o agrega valor en cada grupo, sino a la empresa que registra a su nombre los activos, funciones y riesgos (Grondona, 2014). En el caso de países como la Argentina, donde la presencia de filiales multinacionales de origen extranjero supera a las multinacionales de origen nacional, si bien los mecanismos de precios de transferencia se diseñan en sede de las casas matrices, son validados localmente por asesores fiscales y legales (en su gran mayoría también pertenecen a grandes grupos económicos).

La manipulación de los precios de transferencia suele tener como principal finalidad la evasión y elusión fiscal, implicando una importante pérdida de recursos fiscales. En los países periféricos, impacta también en la fuga de capitales, ya que por vía de estos mecanismos los grupos transfieren activos al exterior como si fueran parte de las actividades normales del negocio eludiendo, donde las haya, restricciones cambiarias a través de mecanismos legales que posibilitan los pagos al exterior en concepto de retribución por operaciones intragrupo. Por ello, como señalan Grondona (2014) y Grondona y Burgos (2015), para una mayor comprensión de la magnitud del problema, resulta necesario analizar con mayor profundidad la problemática de los precios de transferencia y evaluar la efectividad de la normativa para reducir la evasión, la elusión fiscal y la fuga de capitales.

En el presente informe nos concentraremos en analizar algunas cuestiones vinculados a este punto. Para ello, el documento se estructura como sigue. En primer lugar, se presenta un breve repaso de la cuestión de los mecanismos de manipulación de los precios de transferencia por parte de las firmas. Luego, se repasan las cuantificaciones del problema de la manipulación de los precios de transferencia en la Argentina. En la siguiente sección se presentan la normativa vigente y un breve repaso de los fallos relacionados con precios de transferencia que han dictado los diferentes tribunales en la Argentina. Finalmente, se exponen algunas reflexiones finales.

Los mecanismos de los grandes grupos para evadir y fugar

En la teoría económica clásica y neoclásica las empresas transnacionales escogen su localización en función de las ventajas que ofrecen los distintos países. En estas teorías, suelen considerarse ventajas como disponibilidad de mano de obra o materia prima a bajo costo, nivel de calificación de la población, cercanía a los mercados destino, entre otras. No obstante, la combinación de facilidades para la movilidad de capitales con las legislaciones de precios de transferencia vigentes en la mayoría de los países, permiten hoy a las empresas la movilidad de recursos hacia países calificados como guaridas fiscales (siendo esa su principal ventaja). Estos países sirven de tránsito para eludir y evadir las cargas impositivas y, luego, ser enviados a sus beneficiarios (generalmente localizados en los países de las casas matrices) por métodos similares. De esta manera, estos mecanismos contribuyen al aumento de las desigualdades tanto hacia el interior de países como Argentina, como entre países centrales y periféricos.

Los grupos económicos transnacionales suelen construir o reestructurar el entramado de filiales o subsidiarias de manera estratégica, donde el aprovechamiento de los precios de transferencia adquiere un peso importante. La relevancia es tal, que incluso las grandes empresas multinacionales cuentan con equipos especializados, dedicados exclusivamente al diseño, programación e implementación de las políticas de operaciones intragrupo, en sus casas matrices, cabeceras regionales o empresas vinculadas que tengan un rol estratégico en la planificación global (Grondona, 2014).

Para los gobiernos nacionales también adquieren relevancia estos mecanismos, ya que tienen fuertes implicancias sobre la recaudación de impuestos como IVA, ganancias y tarifas aduaneras, y también impacta en la fuga de divisas. Poner en práctica estos mecanismos para la elusión, evasión y consecuente fuga a través de precios de transferencia a guaridas fiscales, requiere de una gran infraestructura de intermediarios, es decir, asesores legales y fiscales, y bancos. Entre los primeros, el grupo de consultoras conocidas como las Big Four es el más importante; cada una de ellas tiene el poder suficiente como para ejercer presión en ámbitos de decisión internacionales, como la OCDE o el Comité de Estándares Contables Internacionales. De esta manera, logran adecuar a sus criterios los estándares contables y son los mismos que luego controlan la creación de los estándares de auditoría mediante la Federación Contable Internacional.

En Argentina, a los asesores contables que integran a las Big Four se suman los estudios y consultoras más chicas que asesoran en lo referido a precios de transferencia. Todas estas entidades son miembros de la Asociación Argentina de Estudios Fiscales y del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de CABA, espacios consultados por AFIP a la hora de

evaluar cambios normativos. El problema en estos servicios de planificación fiscal que ofrecen asesores y bancos, es que están diseñados para crear productos artificialmente cuya finalidad es ofrecer un refugio fiscal a los contribuyentes, eludiendo y evadiendo la carga impositiva por vía de la manipulación de las actividades empresarias. A continuación, mencionamos algunos de los mecanismos más utilizados.

Mecanismos de elusión y evasión fiscal

Siguiendo a Grondona (2014), podemos mencionar los siguientes mecanismos a través de los cuales las firmas pueden minimizar el pago de tributos y desviar utilidades al exterior[1].

1. **Triangulaciones, subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones**: Las empresas pueden utilizar a las entidades localizadas en guaridas fiscales como intermediarias en las operaciones con clientes finales vinculados o no vinculados. La subfacturación en las exportaciones le permite al grupo transnacional reducir de manera artificial los ingresos en una filial local, reduciendo lo que se tributa, por ejemplo, de ganancias y, al mismo tiempo, evita ingresar divisas en ese mismo país. A su vez, la sobrefacturación de importaciones posibilita incrementar (también artificialmente) los costos de la filial, incrementando las utilidades de las firmas intermediarias radicadas en regiones de baja o nula tributación (guaridas fiscales). En Argentina, esta operatoria es frecuente en las empresas cerealeras de oleaginosas, de hidrocarburos y mineras, donde las grandes firmas realizan exportaciones mediante intermediarios localizados en guaridas fiscales a un precio mínimo, mientras que los productos se dirigen de manera directa al destino final. La factura la emite la filial radicada en estas jurisdicciones, a un precio varias veces superior y reteniendo la ganancia de la operación. Algunos casos de triangulaciones han alcanzado estatus judicial, como los de Nobleza Picardo y Bagó, mientras que otros han alcanzado público conocimiento, como los de Bunge y Cargill, que triangulaban a través de la zona franca ubicada en Montevideo (Grondona, 2014).

2. **Reestructuración de negocios e "intangibles"**: La naturaleza de los activos intangibles dificulta la existencia de precios de referencia claros (marca, identidad corporativa, patentes) (OECD, 2017). Así, las empresas pertenecientes a un mismo grupo económico pueden fijar el precio de estos activos como una forma encubierta de remitir utilidades. Las reestructuraciones también juegan un rol relevante, especialmente el proceso de internacionalización de grupos económicos locales. Pese a ello, la AFIP no presta la atención y el control suficientes (Grondona, 2014); probablemente, debido a la complejidad que pueden tomar estos casos y la dificultad de enfrentarlos con éxito.

[1] Existen otras como la realización de ventas desde el exterior, la prestación de servicios de manufactura y distribución bajo contrato, entre otras. Ver Grondona (2014) para una descripción detallada de las mismas.

3. **Prestación de servicios de comercialización o logística desde el exterior:** La utilización de comisionistas ubicados en el exterior es bastante frecuente, especialmente como parte del mecanismo de triangulación. La maniobra consiste en utilizar una entidad en radicada en guaridas fiscales como un principal de logística, a la que las filiales del grupo le pagan por la gestión de los fletes y seguros contratados para el transporte de mercadería. Si bien estas gestiones pueden ser contratadas genuinamente, en muchos de los casos los pagos son inflados con el fin de transferir utilidades hacia las jurisdicciones con menor carga tributaria y mayor grado de secretismo financiero. La posibilidad de verificación de las actividades realizadas por un comisionista en el exterior es prácticamente nula.

4. **Endeudamiento con la casa matriz**: La creación de deuda con el objetivo de deducir intereses y reducir así la base imponible de impuestos como ganancias, es una herramienta utilizada con gran frecuencia por las corporaciones y recomendada ampliamente por las consultoras e institutos de estudios orientados a las finanzas. El mecanismo consiste en la simulación de créditos por parte de las filiales locales para poder transferir utilidades en concepto de pago de intereses a otras firmas controladas por el mismo grupo, o bien con fijación de tasas de interés por encima de las existentes en el mercado. En la mayoría de los casos, las autoridades fiscales no cuentan con las herramientas suficientes para investigar estas operaciones.

5. **Servicios intragrupo**: El mecanismo 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 en un principal, al que el resto de las filiales del grupo enviarán pagos en retribución por servicios prestados*" (Grondona, 2014, p. 49). De acuerdo con Grondona y Burgos (2015) esta situación se da de manera cada vez generalizada: un principal presta un paquete de servicios al resto de las filiales del grupo, las cuales envían pagos en concepto de reembolso de gastos bajo acuerdos de contribución de costos o en retribución por los servicios prestados, calculados en función de los costos más un margen adicional. En casos extremos, se ha identificado entre estos servicios la inclusión de actividades de "control" que son típicamente realizadas por la casa matriz.

Maniobras de evasión en el comercio exterior: los intereses aduaneros

Al momento de pensar la estrategia para alcanzar una menor tributación, los grupos enfrentan un trade off entre los intereses aduaneros y la manipulación de los precios de transferencia. Por un lado, tienen incentivos de subdeclarar importaciones para pagar menores tarifas aduaneras; mientras que por otro los incentivos están en inflar el valor de las importaciones (es decir, los costos de las filiales) para tributar menos ganancias. Cuál incentivo es mayor dependerá del valor de las tarifas aduaneras. En el contexto argentino,

para el caso de las exportaciones los incentivos pueden coincidir, ya que a los fines de reducir al mínimo la tributación resulta conveniente subvaluar las exportaciones, tanto para pagar un menor impuesto a las ganancias, como para pagar menores derechos de exportación.

Existen, no obstante, otras maniobras vinculadas al comercio exterior que sí se alinean con los precios de transferencia. Por ejemplo, las empresas clasifican a los productos con una calidad menor, para poder exportarlos a un menor precio y que el mismo sea aceptado al mismo tiempo desde el punto de vista de la normativa de precios de transferencia. Este mecanismo es utilizado típicamente por el sector exportador de commodities, como los hidrocarburos o productos mineros, donde sutiles diferencias del producto generan grandes alteraciones en el precio. Muchas veces estas maniobras se combinan con precios de transferencia, por ejemplo, en productos que fueron librados de sus intangibles para ser exportados a empresas vinculadas a un menor precio.

Otro mecanismo utilizado que destacan Grondona (2014) y Grondona y Burgos (2015) es a través de la manipulación de la información sobre los volúmenes comerciados y de los datos de registro del socio comercial del exterior, los cuales pueden ser inventados con relativa facilidad. Asimismo, el contrabando de exportación de cualquier tipo de producto es difícil de detectar dados los pocos controles físicos realizados en las fronteras, incluida la comercialización de cerealeras y mineras (Gaggero, Casparrino y Libman, 2007). Es relevante mencionar también la debilidad del control de la Aduana (integrada a la AFIP) en los principales puertos de exportación, tanto los públicos como los privados. Para dimensionar el problema, Paraguay es es típicamente identificado como uno de los principales países de destino del contrabando de exportación de soja de la Argentina; Cobham, Prats y Jansky (2014) incluyen al país vecino entre los 10 primeros países con mayor cantidad de comercio "no rastreable", es decir, comercio que figura como exportado por Paraguay, pero que no figura como importado por el país destinatario de los productos.

Metodología de cálculo de los precios de transferencia. Discusiones vigentes.

En Argentina se aplicó desde el año 2013 el "sexto método" para aquellas operaciones de commodities que sean realizadas mediante intermediarios del exterior sin sustancia económica. El método consiste en comparar el precio acordado entre las partes vinculadas con el "*el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería*" (OECD, 2017) y es sugerido por OECD (2017) y ONU (2017) como alternativa a la falta de comparables en los países en desarrollo. El CIAT (2013) considera que "*...esta metodología es un avance en el diseño de medidas de control, que partiendo de las Directrices de*

la OCDE se acoplan o atienden la realidad de las economías de la Región; caracterizada por la producción de bienes producidos a granel o commodities".

Para las demás operaciones que se realicen entre entidades de un mismo grupo, la legislación argentina (siguiendo las guías propuestas por la OECD), sugiere una serie de métodos factibles de ser utilizados para determinar los precios entre las partes vinculadas, como si hubieran sido realizadas mediante partes independientes. En los lineamientos de la OECD (2017) y el Manual de Precios de Transferencia para países en Desarrollo de la ONU (2017) también son recomendados estos métodos y en el caso de la normativa vigente en Argentina se agregó únicamente el método mencionado previamente, el sexto método.

En líneas generales, los métodos de precios de transferencia suelen clasificarse en tradicionales transaccionales y transaccionales de utilidad de operación. Los primeros son el método del precio comparable no controlado, el precio de reventa y el del costo adicionado, mientras que al segundo grupo lo componen el método del margen neto de la transacción y el de partición o división de utilidades[2]. De acuerdo con CIAT (2013) en función de lo declarado por las agencias fiscales respectivas de cada país, en Argentina, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela el de margen neto transaccional es el método más utilizado por los contribuyentes. Con este método se evalúan indicadores financieros calculados al nivel del resultado operativo y la generalización de su uso se da especialmente porque no requiere de una gran cercanía en la "comparabilidad" entre las operaciones o empresas vinculadas y las independientes. Por ejemplo, al utilizar el método del precio comparable no controlado se compara el precio de un bien comerciado entre partes vinculadas con el de un bien de similares características comerciado entre partes independientes en un contrato de características comparables. En otras palabras, la distancia recorrida por el bien, el volumen, la financiación, entre otras cosas, deben ser similares y, al mismo tiempo, los intangibles no deben ser una parte importante en el producto transado, o bien, debe ser posible asignarle un precio claro a dicho intangible. Mientras que, al utilizar el método del margen neto transaccional la comparación usualmente se hace entre el margen operativo obtenido por la entidad analizada (generalmente una filial local) con el obtenido por entidades que realizan actividades comparables aunque no necesariamente idénticas.

Por otro lado, el método de partición de utilidades consiste en evaluar las ganancias obtenidas globalmente por el grupo para luego distribuirlas entre las distintas filiales participantes, en función de criterios que sirvan a los fines de cuantificar la participación de cada entidad en dichas ganancias globales. Como ventaja, el método permite considerar al grupo económico como lo que es, es decir, un grupo multinacional que persigue la

[2] No es el objetivo de este trabajo realizar una descripción detallada de cada método. La misma puede encontrarse, por ejemplo, en los manuales de la OECD (2013, 2017, 2019) y Grondona (2014).

maximización de la ganancia global (por ello, suele ser aplicado en casos de generación de intangibles en los que el grupo multinacional reconoce la participación de más de una filial). Como principal limitación, está el hecho de que las casas matrices de las empresas multinacionales no comparten (con sus propias filiales ni con autoridades fiscales) la información sobre ganancias globales, localización de filiales y actividades realizadas por cada una ellas. Además, muchas veces no se reconoce la contribución de las filiales en la generación de valor para la compañía global, como en la generación de intangibles, por ejemplo, que suelen ser registrados como generados por aquella filial o principal ubicada en una guarida fiscal (y a donde son dirigidos luego los pagos por el uso del activo, en una clara maniobra de manipulación de los precios de transferencia).

En todos los casos, a excepción de cuando se utiliza el método de Partición de Utilidades, se requiere de una búsqueda de operaciones o resultados financieros de empresas independientes, que sean factibles de ser comparados con las operaciones realizadas por la entidad analizada con sus vinculadas (Grondona, 2014). Las comparaciones efectuadas entre la operación entre empresas vinculadas y una de ellas con entidades independientes no son consideradas en la mayoría de los casos, ya que suele encontrarse que las operaciones con vinculadas involucran menos funciones, activos y riesgos que las operaciones con independientes o existen diferencias relevantes en mercados geográficos (Grondona, 2014). Por tal motivo, se requiere una búsqueda de comparables externos (precios o utilidades), la cual trae aparejada una serie de dificultades, especialmente la falta de información financiera disponible sobre empresas locales en los países en desarrollo, específicamente no vinculadas a grupos transnacionales de origen extranjero. De hecho, CIAT (2013) identificó **a la búsqueda de operaciones comparables como la principal barrera de las administraciones tributarias latinoamericanas para la fiscalización sobre precios de transferencia.**

En Argentina, al igual que en muchos países de la región, las complicaciones para la búsqueda de comparables se dan como consecuencia de: (i) la dificultad para acceder a los balances en registros públicos de comercio, (ii) la elevada proporción de grandes empresas filiales de empresas extranjeras respecto de las de origen nacional y el consecuente pequeño tamaño de la bolsa de comercio local con solo pocas empresas que preparan balances auditados y de público acceso, (iii) la inexistencia de bases de datos locales que agrupen compañías locales con datos que sirvan para los fines de la evaluación de los precios de transferencia, y, por último, (iv) la gran cantidad de bases de datos extranjeras (de alto costo), que suelen incluir pocos comparables locales (motivo que lleva a definir las muestras de comparables con muy pocos locales).

Así, en la mayor parte de los casos la búsqueda de comparables se efectúa en bases de datos internacionales que disponen de datos de empresas que cotizan en bolsa en distintas partes del mundo. En el caso de Argentina, la AFIP utiliza la base de datos Osiris que tiene datos de Latinoamérica, mientras que los asesores legales y fiscales utilizan, además de esta misma, varias otras bases de datos como Lexis Nexis, RoyaltyStat, Compustat, Amadeus, Orbis, LoanConnector, entre otras.

En cualquiera de los casos, la elección de comparables (independientes) para comparar las operaciones realizadas entre empresas vinculadas con las realizadas entre empresas independientes, implica en cierta medida la manipulación de los datos por parte de quien realiza la elección. Dadas las limitaciones para comparar las operaciones efectuadas entre empresas vinculadas con aquellas realizadas entre empresas independientes, la normativa local (siguiendo las recomendaciones de la OECD, 2018 y de la ONU, 2017) permite implementar una serie de ajustes para reducir las diferencias que surjan del uso de distintos criterios contables o por las particulares características de los mercados de diferente o igual localización geográfica[3].

En síntesis, en la aplicación de la metodología de precios de transferencia lo que se intenta es comparar operaciones realizadas entre empresas que pertenecen a un mismo grupo económico con operaciones realizadas entre empresas independientes, entre las que no media el mismo tipo de sujeción económica. Como se observa que el accionar de la empresa independiente difiere del accionar de la empresa vinculada, se efectúan ajustes de comparabilidad para reducir esas diferencias. En palabras de Grondona (2014), "*...se cae en un enriedo conceptual plagado de vicios argumentales que termina por invalidar todo cuestionamiento por parte de la AFIP*".

Fallos de tribunales argentinos

En distintas instancias (como en la TFN, CCAF) existe una importante cantidad de fallos relacionados con la problemática de los precios de transferencia. Si bien una buena parte de los mismos no cuenta con una sentencia firma, es posible que sean de utilidad para ejemplificar las dificultades que pueden encontrarse al intentar desarticular los mecanismos de elusión o evasión logrados por las grandes empresas mediante el uso de los precios de transferencia, en el marco legal actualmente vigente. Algunos casos seleccionados se presentan en el cuadro 1.

Cuadro 1. Fallos seleccionados en tribunales argentinos vinculados a precios de transferencia.

[3] Estos ajustes son el de capital-trabajo, el de riesgo país y el de la segmentación de los datos financieros de la compañía local. Para más detalle se puede consultar Grondona (2014).

Compañía	Año	Tribunal	Descripción	Fallo
Cisco Systems Argentina SA	2012	TFN	Referido al ejercicio fiscal 1999, la **deducibilidad de pagos por servicios empresariales intragrupo** realizados a Cisco Systems Inc. ubicada en Estados Unidos.	A favor de la compañía
Ericsson SA	2007	TFN	**Se cuestiona el nivel de formalidad de los contratos**. La entidad local había tomado un préstamo con Ericsson Treassury Services de Suecia por 12 millones de pesos (condiciones pactadas en memorándum interno de la compañía). AFIP cuestionó el préstamo por la informalidad con la que había sido respaldado por la compañía y el nivel de subcapitalización.	El TFN resolvió que "...los acuerdos llevados a cabo por entidades vinculadas, (...) pueden no estar revestidos de los requisitos formales que sí observarían empresas independientes." No avaló ninguno de los argumentos del fisco y falló a favor de la empresa.
Aventis Pharma	2010	TFN	AFIP **cuestionó la elección como comparable** de una compañía norteamericana que presentaba balances con pérdidas reiteradas. La empresa apeló esta decisión diciendo que consideraba "...arbitrario y carente de fundamento". El fisco sostuvo que la inserción de dicha compañía "...entre los comparables tiene por efecto disminuir indebidamente la ratio de ingresos de los comparables, según el método "margen neto de la transacción".	El TFN consideró que los argumentos del fisco eran insuficientes y falló a favor de la empresa.
Boehringer Ingelheim	2012	TFN	El fisco, probablemente considerando la no utilización del ajuste de riesgo país como una anomalía, sugirió la realización del mismo.	El TFN encontró que el ajuste por riesgo país no era "una metodología apropiada para eliminar diferencias de comparabilidad" y revocó el ajuste realizado por AFIP.
Toyota Argentina SA	2012	CCAF	AFIP había objetado el ajuste de comparabilidad realizado por la compañía por la capacidad ociosa extraordinaria que había tenido en 1999 respecto de sus comparables.	La CCAF sostuvo que tenía que brindar información sobre el nivel de capacidad ociosa de los comparables, algo muy difícil de lograr cuando los comparables seleccionados se encuentran en otro país.
Nobleza Picardo	2010	TFN	En la práctica se observaba una subfacturación de exportaciones a Chile por vía de una triangulación a través de una "guarida fiscal" (Suiza). AFIP solicitó que la entidad local ajustase los precios para llevarlos al cobrado por la intermediaria Suiza al cliente final en Chile.	El TFN sostuvo la existencia de inconsistencias en el pedido del fisco y falló a favor de la compañía.
Eduardo Loussinian SACIFIA	1983	CSJN	La DGI denunció maniobras de sobrefacturación de importaciones, observando que: la diferencia entre el precio abonado y el precio mayorista vigente en el lugar de origen hacían presumir existencia de vínculo económico entre la empresa extranjera y el importador local; y que por lo tanto, dicha diferencia de precios constituía ganancia neta de fuente argentina del exportador.	La CSJN entendió que no se podía comprobar que hubiera vinculación económica entre las entidades del exterior y Eduardo Loussinian SACIFIA; y que, por lo tanto, no correspondía aplicar ajustes y/o sanciones.
Toepfer Internacional SA y Nidera SA	2012	CCAF	Ambos casos estuvieron vinculados a la discusión relativa a la fecha que se debe tomar cuando existe una cotización conocida: el precio de la fecha de concertación de la operación o el de la fecha de embarque (modificación normativa de 2003 que introduce el sexto método).	Se aceptó el precio a la fecha de embarque.
Oleaginosa Moreno hnos. SACIFIA	2013	CCAF		Se aceptó el precio a la fecha de concertación de la operación.

Las dificultades con las que se encuentra la AFIP a la hora de proveer pruebas de la comisión de una falta por parte de las multinacionales, plantean un difícil dilema para el organismo de recaudación. Por un lado, está la decisión de avanzar o no en una investigación ante la sospecha fundada de la existencia de evasión fiscal, dados los altos costos de no litigar adecuadamente y el alto costo institucional de perder en los tribunales ante el presunto

infractor (Gaggero, Casparrino y Libman, 2007). Especialmente, en vistas de que AFIP se enfoca en la "comparabilidad" y en los últimos años esta estrategia parece no haber alcanzado; y de que el marco normativo vigente no le brinda al organismo las herramientas suficientes como para cuestionar exitosamente la elusión y la evasión lograda a través de la manipulación de los precios de transferencia, frente a los tribunales locales que, como destaca Grondona (2014), no se encuentran especializados en esta problemática.

Reflexiones finales

En el presente informe se destacaron las maniobras que realizan las multinacionales en un claro abuso del sistema imperante. Los grupos económicos transnacionales crean complejas estructuras de precios de transferencia, que les permiten hacer transitar activos (reales y ficticios) por guaridas fiscales, logrando así el objetivo de reducir la tributación a tasas considerablemente más bajas a las que rigen en los países donde contratan la mano de obra o comercializan sus productos. Si bien esto constituye un problema reconocido tanto por las autoridades locales como por los organismos internacionales, el criterio de precios de transferencia, introducido en nuestro país con la dictadura cívico militar de 1976, continúa siendo recomendado por la OECD y adoptado por un número creciente de países.

A pesar de haber llevado varios casos a los tribunales, las administraciones fiscales no logran tener la estructura suficiente en cuanto a capacidad profesional y recursos económicos para contrarrestar el esfuerzo que realizan las multinacionales a través de un conjunto de facilitadores a nivel global, que van desde el sistema bancario internacional que facilita la creación de cuentas en regiones de nula tributación que no cuestionan ni los orígenes ni la propiedad de los fondos, hasta grupos de oficinas virtuales que brindan domicilio fiscal en un mismo edificio a miles de empresas. Asimismo, al llegar los casos al TFN, la CCAF o la CSJN, se falla de manera generalizada a favor de las empresas, ya que los mismos no se encuentran capacitados en lo referente a la problemática como para detectar los mecanismos utilizados por las multinacionales en un marco legal que sirve para justificar todo tipo de maniobras.

Cabe señalar que esta problemática es de alcance internacional y, por tal motivo, países como India, China y Brasil, han introducido ciertas modificaciones a las recomendaciones estándares de la OECD al adoptar el criterio de precios de transferencia. En el caso de China, establecieron que deben ser recompensadas al estado las ventajas locales que permiten lograr producciones a menor costo que en otros países; mientras que en India, especificaron que los intangibles de producción y marketing son generados localmente y, por lo tanto, deben ser remunerados localmente. Por su parte, Brasil intentó aliviar el peso de la carga sobre el fisco, mediante la incorporación de algunos márgenes fijos que deben tener las empresas de distintos sectores que realicen operaciones con vinculadas del exterior.

En el caso de Argentina, una medida que ha servido de modelo a otros países fue la aplicación del sexto método en la aplicación de operaciones de commodities vía intermediarios del exterior. En esta misma línea, Argentina podría introducir modificaciones en el marco normativo que tiendan a favorecer la aplicación de métodos basados en el reparto de ganancias y que permitan cuestionar de manera más contundente las transferencias en concepto de regalías y servicios intragrupo. Asimismo, también podría removerse la cláusula introducida en las modificaciones del marco normativo del año 1998 (en el que se incorporan también los precios de transferencia a Ganancias) que, en caso de que el intermediario demuestre tener sustancia económica, se exime de valuar las operaciones de acuerdo con el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de los bienes. Alternativamente, puede considerarse tomar el precio mayorista en el lugar de destino, en los casos en que el mismos supere al precio de exportación y viceversa para las importaciones, como se hacía previo a 1998. Finalmente, teniendo en cuenta que uno de los principales problemas a los que se enfrenta la AFIP está vinculado a la falta de información disponible para determinar un comparable local, podrían pensarse medidas que tiendan a favorecer la remisión de información de balances a la autoridad fiscal de las empresas que realizan transacciones intragrupo, independientemente de la cotización o no en la bolsa local.

A contramano de ello, en la gestión macrista se llevaron adelante algunas modificaciones que no parecerían servir para evitar la elusión, evasión y fuga de capitales por vía de los precios de transferencia, sino todo lo contrario. La más relevante es la introducción de la posibilidad de no establecer la ganancia de la operación en base al precio del día del embarque de la exportación, lo que deja sin efecto la aplicación del sexto método. Al mismo tiempo, hubo modificaciones que tendieron a reducir los requisitos de documentación vinculada a los precios de transferencia, como el aumento del monto mínimo de las operaciones para la presentación de formularios y de montos totales de operaciones para la presentación de los informes de precios de transferencia (local y maestro). Finalmente, las modificaciones introducidas por el 1170/2018 admiten “otros métodos” para el cálculo de precios de transferencia, que no quedan del todo claros.

Los mecanismos de manipulación de los precios de transferencia pueden afectar a la cadena productiva en su conjunto si empresas pertenecientes a grupos económicas transnacionales, que producen en el país para aprovechar, por ejemplo, menores costos, subsidios a la producción y consumo y/o la infraestructura local, utilizan los mecanismos de precios de transferencia para reducir la base imponible y transferir el capital al exterior. En este sentido, es necesario analizar con mayor profundidad el impacto de la problemática de los precios de transferencia en la economía y diseñar una normativa que permita reducir la evasión y la elusión fiscal. Esta problemática debe ocupar un lugar de relevancia en la agenda del Estado,

dado el elevado valor de los capitales que se pierden en el contexto de restricción externa que enfrenta el desarrollo de la economía nacional.

Referencias

Cobham, Prats y Jansky (2014). Estimating Illicit Flows of Capital via Trade Mispricing: A Forensic Analysis of Data on Switzerland. CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT. Disponible en http://www.cgdev.org/sites/default/files/Cobham-illicit-flows-switzerland_0.pdf.

Dvorkin, E. (2014). El Comercio Interno de las Multinacionales industriales. Precios de trasnf. Página 12. Disponible en: http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-7621-2014-04-27.html

Gaggero (2015). Los efectos de la internacionalización y la extranjerización de los grandes grupos empresarios. Los casos de Techint, Eurnekian y Fortabat. CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 74. Buenos Aires, octubre de 2015.

Gaggero, Casparrino y Libman (2007). La Fuga de Capitales. Historia, Presente y Perspectivas. CEFID-AR. Documento de Trabajo Nª 14. Buenos Aires, Mayo de 2007.

Grondona, V. (2014). La manipulación de los "precios de transferencia". CEFID-AR. Documento de Trabajo Nº 58. Buenos Aires, Junio de 2014.

Grondona, V. y Burgos, M. (2015). Impactos de la manipulación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero. Documentos de trabajo CEFID-AR.

OCDE (2013). Plan de acción sobre erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS). OECD Publishing, París, http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en

OCDE (2017). Guías de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017. OECD Publishing, París. http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en.

OCDE (2018). Guía sobre presentación de informes país por país: Acción 13 sobre BEPS. OCDE, París. http://www.oecd.org/tax/beps/guidance-on-country-bycountry-reporting-beps-action-13.htm.

ONU (2017). Manual práctico sobre precios de transferencia para países en desarrollo. UN Publishing, Nueva York, http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf