

## Índice

<b>Presentación.....</b>	<b>11</b>
--------------------------	-----------

Dossier

### **Transformaciones de la vitivinicultura argentina en perspectiva regional en los últimos sesenta años**

Coordinado por Patricia Olgúin

Introducción: Transformaciones de la vitivinicultura argentina en perspectiva regional en los últimos sesenta años

<b>Patricia Olgúin.....</b>	<b>15</b>
-----------------------------	-----------

Transformaciones de los sistemas vitícolas en la provincia de Mendoza. Dinámica y diversidad durante las tres últimas décadas

<b>María Eugenia Van den Bosch, Laura Alturria.....</b>	<b>25</b>
---	-----------

La inserción del vino argentino en el mercado mundial entre 1980 y 2019. Características, comportamientos y factores asociados

<b>Juan Manuel Cerdá .....</b>	<b>75</b>
--------------------------------	-----------

Al auxilio de la vitivinicultura tradicional. Los efectos de las acciones reguladoras de las empresas Giol (Mendoza) y CAVIC (San Juan) (1963-1988)

<b>Patricia Olgúin .....</b>	<b>103</b>
------------------------------	------------

¿Innovar siempre es bueno? La reconversión vitivinícola uruguaya. Un estudio de caso (1974-2000)

<b>Daniele Bonfanti.....</b>	<b>141</b>
------------------------------	------------

*Parte abierta*

Reestruturação produtiva no Brasil e o destino de algumas empresas líderes do ciclo desenvolvimentista (1986-2015)

**Cláudia Alessandra Tessari, Fábio Alexandre dos Santos, Flavio Tayra, Julio Cesar Zorzenon Costa, Renata Bianconi, Murilo Leal Pereira Neto ..... 175**

La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

**Gustavo García Zanotti, Alejandro Gaggero ..... 219**

*Reseñas*

Las grandes empresas en Argentina. Desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización

**Claudio Belini..... 261**

*Nota crítica de eventos académicos*

Nota crítica sobre las IV Jornadas de Investigadores en Formación del CEEED-IIIEP

**Camila Lucía Scuzzarello ..... 269**

**Directrices para autores/as ..... 275**

## **La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay**

Alejandro Gaggero<sup>1</sup>

agagge@yahoo.com

<https://orcid.org/0000-0003-4488-4285>

Gustavo García Zanotti<sup>2</sup>

gustavo.d.garcia89@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-6452-7010>

### **Resumen**

El presente trabajo indaga en la relación entre la internacionalización corporativa y la planeación fiscal a partir del estudio del caso de Techint, uno de los principales grupos económicos de origen local que operan en Argentina. Durante las últimas décadas el grupo se expandió fuertemente en el exterior, transformándose en un actor central en algunos segmentos del mercado mundial siderúrgico. En paralelo, Techint llevó adelante una reestructuración corporativa, creando complejas redes societarias asentadas en países de baja tributación. El artículo se focaliza en la dimensión financiera de su internacionalización, analizando el rol que adquirieron las empresas radicadas en Uruguay. Sostendremos que gran parte de los beneficios de las empresas uruguayas del grupo provienen del traslado de ganancias. Para ello, se analizan los balances de 14 empresas, indagando en los flujos financieros y comerciales que establecieron con otras firmas del grupo económico.

### **Palabras claves:**

Países de baja tributación, planeación fiscal, traslado de ganancias, Uruguay.

---

<sup>1</sup> Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)- Universidad Nacional de San Martín.

<sup>2</sup> Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)- Universidad Nacional de Rosario.

# **The internationalization of the multinational group Techint and its link with tax planning: analysis of the evolution of the corporate structure and the companies in Uruguay**

## **Abstract**

This paper investigates the relationship between corporate internationalization and tax planning based on the case study of Techint, one of the main economic groups of local origin companies. During the last decades, the organization has expanded strongly abroad, becoming a central player in some segments of the world steel market. In parallel, Techint carried out a corporate restructuring, creating complex corporate networks based in low-tax countries. The article focuses on the financial dimension of its internationalization, analyzing the role acquired by companies based in Uruguay. The paper argues that a large part of the benefit of the Uruguayan companies of the group come from profit shifting. For this, the balance sheets of 14 companies are analyzed, investigating the financial and commercial flows that they established with other companies of the economic group.

## **Keywords:**

Low-tax countries, tax planning, profit shifting, Uruguay.

## **Introducción**

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

(Alstadsæter, Johannesen y Zucman 2019) y acentúan la restricción externa en países en desarrollo (véase Thirlwall 1979).

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

Existen diversas maneras en las que se sustancia la planeación fiscal. En primer lugar, las empresas establecidas en países de baja tributación pueden obtener ganancias a través de los desvíos de precio de transferencia (Dharmapala 2014; Heckemeyer y Overesch 2017; Bernard, Jensen y Schott 2006). En este caso, la subsidiaria en un país de baja tributación adquiere bienes de una compañía relacionada a un precio menor al de mercado. De esta forma, logra disminuir sustancialmente sus costos e incrementar sus ganancias. En la misma línea, las subsidiarias establecidas en países de baja tributación podrían vender servicios (*management*, publicidad, consultoría, etc.) a compañías relacionadas a precios abultados para incrementar sus beneficios (Hebous y Johannesen 2021). En segundo lugar, las multinacionales localizan sus activos intangibles (marcas, patentes, etc.) en subsidiarias radicadas en países de baja tributación para luego cobrar *royalties* a compañías relacionadas a precios elevados (Dischinger y Riedel 2011; Karkinsky y Riedel 2012). En tercer lugar, las multinacionales establecen firmas en países de baja tributación que exclusivamente se dedican a otorgar préstamos intra-firma ya que los intereses ganados no abonan impuestos (Buettner y Wamser 2013; Desai, Foley y Hines Jr 2004; Egger, Keuschnigg, Merlo y Wamser 2014). Además, se aprovechan de la llamada eficiencia fiscal

para que el pago de intereses sea desgravado de las utilidades de las compañías relacionadas que solicitan los préstamos intrafirma (Mintz y Weichenrieder 2010).

Por último, las subsidiarias establecidas en emplazamientos de baja tributación suelen centralizar la liquidez de la multinacional y resguardar el patrimonio y ciertos activos estratégicos como pueden ser las participaciones accionarias de empresas controladas (Zucman 2015; Shaxon 2014).

A pesar de sus efectos negativos en lo fiscal y en la restricción externa, existe vacancia sobre el abordaje en torno a la planificación fiscal realizada por parte de las grandes compañías multinacionales que operan mayormente en (o hayan tenido su despegue desde) países en desarrollo<sup>3</sup>. La escasez de trabajos académicos sobre países en desarrollo se explica, en parte, por la dificultad de acceder a información contable de las empresas, incluyendo a las empresas establecidas en países de baja tributación.

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

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la evolución de la estructura corporativa de Techint durante las últimas décadas y hacer énfasis en el funcionamiento del conjunto de empresas establecidas por el grupo en Uruguay<sup>4</sup>. Por una cuestión de disponibilidad de información

---

<sup>3</sup> Entre los estudios sobre planeación fiscal corporativas y traslado de ganancias en países en desarrollados sobresalen los siguientes estudios: Grondona y Burgos (2015); Gaggero y García Zanotti (2021); Bustos et al. (2022); Wier (2020).

<sup>4</sup> Las firmas uruguayas que pertenecen a la rama Ternium son: Prosid Investments S.A., Ternium Procurement S.A., Technology & Engineering Services S.A.; entre las firmas uruguayas pertenecientes a la rama Techint Invesments se encuentran: Wisdery S.A., Techint compañía técnica internacional S.A.C.I., Techint E&C, Techint Investments Internacional, Flinwok S.A., TEI&C S.A.; entre las que pertenecen a la rama Tenaris: Tenaris Financial Services S.A., Tenaris Global Services S.A., Tenaris Solutions Uruguay S.A.; entre las que

contable, analizaremos las firmas uruguayas del grupo en un período reciente (2017-2021)<sup>5</sup>. Nuestra hipótesis sostiene que Techint desplegó una estrategia vinculada a la planeación fiscal y creó una estructura corporativa que buscó el traslado de ganancias hacia subsidiarias en países de baja tributación. En relación a este punto, argumentaremos que gran parte de las ganancias de las empresas establecidas en Uruguay por parte del grupo Techint son producto del traslado de ingresos. A su vez, estas subsidiarias concentran gran parte de los activos líquidos y resguardan el patrimonio del grupo. El artículo se encuentra estructurado de la siguiente forma: en la primera parte discutiremos la evolución de la internacionalización del grupo Techint, para luego vincular dicha internacionalización con los mecanismos de planeación fiscal. Por último, analizaremos los balances contables de las empresas radicadas en Uruguay pertenecientes a las cuatro ramas de negocio de Techint: Tenaris, Ternium, Techint (construcción) y Tecpetrol.

### **La internacionalización productiva y financiera del grupo Techint**

El grupo Techint inició sus actividades industriales en Argentina en la segunda mitad de la década de 1940. Durante la etapa de Industrialización por Sustitución de Importaciones fue uno de los principales actores privados del sector siderúrgico, destacándose su rama dedicada a la producción de tubos de acero para la industria petrolera. A partir de los '70 logró incrementar la exportación de parte de su producción de tubos sin costura en los mercados internacionales<sup>6</sup>.

Techint no sólo era el principal productor local de tubos de acero sin costura, sino que a través de la firma Propulsora Siderúrgica fabricaba laminados planos de acero, utilizados en la industria automotriz, la

---

pertenecen a la rama Tecpetrol: Tecpetrol Internacional S.L., Tecpetrol International S.A.

<sup>5</sup> Los balances de las firmas analizadas se encuentran disponibles en la Central de Balances Electrónica de la Auditoría Interna de la Nación de Uruguay.

<sup>6</sup> Durante la segunda mitad de los años setenta Dálmine Siderca incorporó tecnología que le permitió integrarse verticalmente y aumentar la escala productiva, transformándose en un exportador de tubos de acero sin costura. Casi una década más tarde, una nueva ampliación de su planta en la localidad de Campana (Pcia. De Buenos Aires) le permitió profundizar su inserción en los mercados externos, llegando a exportar más de dos tercios de su producción; lo cual le permitió moderar el impacto de la crisis hiperinflacionaria que experimentó el país en esos años.

producción de electrodomésticos y la construcción. Su diversificación iría más allá de la industria siderúrgica ya que desarrolló una decidida participación en los sectores de la construcción a través de Techint Compañía Técnica<sup>7</sup> y el sector hidrocarburo por medio de Tecpetrol<sup>8</sup>.

Las políticas aperturistas de los años '90 planteaban una serie de desafíos al grupo, de distinta magnitud de acuerdo al segmento de negocios, sin embargo, la forma en que se llevaron adelante las reformas le permitieron al grupo consolidarse en sus *core-business*. Las privatizaciones tuvieron un lugar central en la estrategia de Techint durante los primeros años de la década<sup>9</sup>. En el marco de una participación muy amplia, cabe destacar la importancia que tuvo haber ganado la licitación de Somisa, que resultó fundamental para que el grupo pudiera consolidarse en la fabricación de aceros planos, quedando como el único gran productor del país. En noviembre de 1993 el grupo fusionó la ex Somisa con Propulsora Siderúrgica, creando Siderar, la mayor empresa siderúrgica del país. Durante los años siguientes se llevó adelante un plan de inversiones que, sumado a un intenso proceso de ajuste en la plantilla laboral,

---

<sup>7</sup> Cuya primera gran obra fue la construcción del gasoducto entre Comodoro Rivadavia y Buenos Aires, inaugurado en 1949. Durante las décadas siguientes se transformó en una de las principales firmas del sector, participando de proyectos emblemáticos -como el puente Zárate-Brazo Largo-, y a partir de los '90 creció especialmente en obras de infraestructura vinculadas al sector energético, tanto en Argentina como en el exterior.

<sup>8</sup> Tecpetrol fue inscrita el 19-6-1981 (estados contables de la firma correspondientes al año 2022). El grupo Techint ingresó al sector petrolero con una participación muy marginal en la tercerización de actividades productivas que llevó adelante YPF durante la última dictadura militar (Basualdo y Barrera 2015). Un primer hito de expansión se produciría con las privatizaciones casi dos décadas más tarde, y la posterior internacionalización de Tecpetrol en países latinoamericanos. A partir de 2018 se produciría un nuevo punto de inflexión en el crecimiento de la firma con las inversiones realizadas en gas no convencional en Fortín de Piedra.

<sup>9</sup> Comenzó tomando parte, como socio minoritario, del consorcio que obtuvo la licitación para la operación de telefonía básica en la zona Sur en que quedó dividida Entel (1990); al año siguiente participó en las privatizaciones del transporte de cargas ferroviario, en el ramal Rosario-Bahía Blanca -que atraviesa la zona agrícola-ganadera más rica de la Argentina- y en las concesiones de rutas por peaje. Pero fue en 1992 cuando Techint dio el gran salto, no sólo en cuanto al número de empresas que incorporó, sino sobre todo a lo que significaban éstas para su desarrollo futuro. Además de incorporar Somisa, adquirió empresas energéticas de petróleo (ganó áreas centrales y secundarias de YPF), gas (Transportadora Gas del Norte) y electricidad (Edelap).



y a una mejora en los precios internacionales, aumentó considerablemente la rentabilidad de la empresa.

A mediados de la década el grupo inició un proceso de reestructuración, cuyo eje central fue una profundización de la internacionalización a través de la compra de empresas siderúrgicas líderes en otros países. En 1993 había adquirido una importante participación accionaria en la fábrica mexicana de tubos Tamsa, que amplió dos años después, pasando a controlar la compañía. Pero las inversiones más importantes comenzaron a partir de 1996 y estuvieron ligadas a privatizaciones de empresas siderúrgicas de otros países. Ese año compró la firma estatal italiana Dálmine, principal productora de tubos sin costura en Italia y cuarta en el mundo, pasando a controlar el 20% del comercio mundial de ese producto.

Esta adquisición no sólo significó un avance en la internacionalización productiva, sino que también aceleró la reestructuración global del grupo. La operación fue diseñada para que las acciones de Dálmine fueran transferidas en una segunda instancia a Siderca International -con sede en Curaçao, Antillas Holandesas-, que concentraría las participaciones de las empresas de tubos. La nueva estructura cristalizó en la conformación de la alianza DST (Dálmine-Siderca-Tamsa), que centralizó las actividades de compras, programas de investigación, los programas de reclutamiento y la formación de recursos humanos, entre otras (Kosacoff 1999).

En 1998 el grupo ganó la privatización de la empresa siderúrgica venezolana Sidor, un proceso que tuvo puntos de contacto con el de Somisa. Techint encabezó el Consorcio Amazonia, que fue el ganador de la privatización, buscando consolidarse como un líder siderúrgico regional y evitar que alguno de sus competidores europeos o asiáticos lograra ingresar en la región. La internacionalización se profundizó al año siguiente, cuando el grupo asumió el control accionario de Confab, un productor líder de tubos sin costura en Brasil.

Ese mismo año Techint se asoció con una de sus principales competidoras a nivel mundial, la empresa japonesa NKK, para crear una nueva empresa: NKKTubes, en la cual Techint conservó el 51% de las acciones y la presidencia. A través de la fusión el grupo consolidó su presencia en Asia.

En Argentina el grupo conservó una estructura empresarial similar a la que había alcanzado durante la primera mitad de la década.

Fortaleció todavía más su presencia en el sector siderúrgico pero además siguió teniendo un grado de diversificación considerable. El cambio más relevante en este punto fue la venta de sus participaciones accionarias en Telefónica de Argentina y Edelap. No hay que confundir estas operaciones con una retirada generalizada de la organización de los servicios públicos, ya que el grupo siguió conservando el resto de las firmas adquiridas a través de las privatizaciones (Transportadora Gas del Norte, Ferroexpreso Pampeano y las concesiones de los peajes en rutas nacionales).

El alto grado de internacionalización del grupo y su decidida orientación exportadora ayudaron a moderar el impacto de la crisis del régimen de convertibilidad. Si bien la recesión iniciada en 1998 afectó a las empresas vinculadas a los servicios públicos y a la construcción, el mismo fue compensado por el aumento de las exportaciones. De hecho, el conjunto de empresas del grupo en la cúpula tuvo utilidades positivas -aunque decrecientes- en los años más duros de la crisis. El grupo también tuvo un desempeño positivo luego de la salida del régimen de convertibilidad, ya que, si bien la devaluación afectó la rentabilidad de sus empresas ancladas en el mercado interno, el principal efecto fue positivo: bajar los costos en dólares de sus firmas exportadoras.

Luego de años de expansión internacional Techint llevó adelante una reestructuración que implicó la creación de la empresa Tenaris -con sede en Luxemburgo-, que pasó a ser la propietaria de las participaciones mayoritarias en Siderca, Tamsa y Dálmine. El 38,8% de la nueva empresa pasó a cotizar en las bolsas de Nueva York, Milán y Buenos Aires; mientras que el resto quedó en manos del grupo controlante. Originalmente Tenaris S.A. estaba controlada -con el 61% de las acciones- por Sidertubes, una compañía incorporada y existente conforme las leyes del Gran Ducado de Luxemburgo, sujeta al régimen impositivo aplicable definido por la ley del 31 de julio de 1929. Esta firma, a su vez, era controlada por Rocca & Partners, una corporación de las Islas Vírgenes Británicas. Con el correr de los años la estructura fue modificándose: actualmente Tenaris es controlada por Techint Holdings (Luxemburgo), propiedad de San Faustin (Luxemburgo), que a su vez es controlada por Rocca & Partners Stichting Administratiekantoor Aandelen San Faustin, inscripta como una fundación holandesa.

Uno de los factores que determinó la elección de Luxemburgo como sede legal fueron los beneficios que ofrecía su sistema impositivo, con un régimen especial para las empresas *holding*. Si las firmas son

meras tenedoras de acciones, la Ley de ese país establecía una exención de cualquier impuesto directo o indirecto, salvo suscripciones de capital. Los pagos de intereses y de dividendos recibidos de subsidiarias extranjeras estaban en cualquier caso exentos de retención, lo mismo que las ganancias de capital por la venta de subsidiarias extranjeras (Fernández Villoslada 2008). Si bien formalmente el sistema dejó de ser aplicable desde enero de 2007 –con un régimen transitorio hasta diciembre de 2010– investigaciones recientes han mostrado que Luxemburgo llevó adelante acuerdos fiscales individuales con grandes empresas que implicaban beneficios similares.

Luego de la reestructuración Tenaris continuó consolidando su posición internacional en la producción de tubos sin costura. La mayor parte de sus adquisiciones en los años siguientes se orientaron a lograr ingresar en el mercado norteamericano, meta que se había dificultado en los años anteriores por las medidas proteccionistas del gobierno de los Estados Unidos. En 2004 adquirió una planta a la canadiense Algoma Steel, a través de la cual comenzó a vender tubos sin costura a EEUU. La mayor apuesta en este sentido la llevó adelante a mediados de 2006 cuando adquirió la empresa norteamericana Maverick Tube, en una operación valuada en 3.185 millones de dólares (la mayor adquisición de Techint en el exterior hasta ese momento). La operación, que le permitió duplicar sus operaciones en Norteamérica, consolidó al grupo como el mayor productor mundial de tubos sin costura.

La expansión internacional de Techint alcanzó también la producción de aceros planos, que hasta fines de los '90 estaba a cargo de Siderar y Sidor. En 2005 el grupo compró Hylsamex, la principal fabricante de aceros planos de México. Unos meses después de la adquisición anunció la reestructuración de toda esa rama de negocios. En un esquema similar al implementado con Tenaris, se creó la empresa Ternium, con sede en Luxemburgo, en la que concentró el control de Siderar, Sidor e Hylsamex. En los años siguientes esta rama del grupo continuaría su expansión en América del Norte, a través de la compra de las empresas Acerex (México) e IMSA (México y EEUU). El crecimiento de Ternium experimentaría un retroceso durante 2008 cuando el gobierno venezolano decidió nacionalizar Sidor. Luego de una larga negociación el grupo recibió 1.960 millones de dólares por el 60% de la empresa.

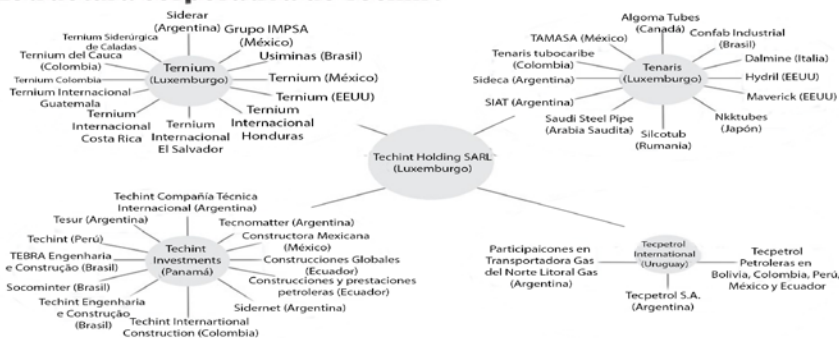
La inversión más importante en los últimos años ha sido la adquisición progresiva de participaciones accionarias en Usiminas, la mayor

productora de aceros planos de América Latina. Actualmente controla el 40% de la firma asociada a la japonesa Nippon Steel & Sumitomo y una parte significativa de la participación se encuentra en propiedad de Prosid Investments, una de las empresas uruguayas.

Como resultado de la estructuración, hacia fines de la década del 2000 Techint era un grupo multinacional, con la mayor parte de sus inversiones fuera de las fronteras de Argentina. Alrededor del 85% de los activos de sus principales firmas, el 80% de sus ventas y el 57% de sus empleados provenían de 86 filiales en el exterior, situadas en 27 países diferentes (Prosperar 2009). Un estudio comparativo hecho con información de las 19 principales empresas multinacionales de Argentina mostraba que Techint explicaba para ese año el 90% de los activos exteriores de la muestra, con activos por 17 mil millones de dólares, ubicándose segundo en importancia Arcor, con activos externos de “sólo” 500 millones de dólares.

Figura N°1

**Estructura corporativa de Techint**



Fuente: Elaboración propia a través de datos contables, Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, CEPA-FES (2022).

## Consecuencias de la internacionalización en los mecanismos de planeación fiscal

La estructura internacionalizada de Techint se encuentra en consonancia con la planificación fiscal, el traslado de ganancias y activos hacia filiales de países de baja tributación. Muchas de las empresas creadas por parte del grupo en estos distritos poseen una muy baja relación con la actividad principal del grupo.

Por esta razón muchas de ellas se asemejan a lo que se considera como empresas *cáscara*<sup>10</sup> o también conocidas como Entidades de Usos Especiales (Special Purpose Entities -SPEs). El término *cáscara* (o *shell companies*) “se utiliza para referirse a una empresa que está formalmente registrada, constituida en sociedad (u organizada legalmente de otro modo) en una economía, pero que no realiza ninguna actividad en esa economía salvo la relacionada con el traspaso de fondos” (OCDE 2011:115). Entre sus principales características debemos destacar: 1) la escasa o nula disponibilidad de empleados; 2) la nula o escasa presencia física en la economía en la que se radica (o en tal caso podamos encontrar una simple oficina administrativa); 3) la inexistencia de operaciones físicas (de producción o comercialización); 4) el mantenimiento de una cartera de activos de elevada liquidez (y la respectiva ausencia de activos fijos), así como también, la tenencia de pasivos financieros (OCDE 1996, 2011).

Ahora bien, sería factible preguntarnos sobre cómo podríamos detectar una empresa *cáscara* a partir de las herramientas con que contamos. A través de los balances contables podríamos realizar algunos ejercicios prácticos para caracterizar y dimensionar las empresas para saber si se asemejan a esta categoría:

- En primer lugar, podríamos observar el nivel de facturación y compararlo con otras variables relevantes. Muchas empresas *cáscaras* poseen una facturación que resulta sobredimensionada en comparación a la economía en la cual se radican. En este caso la actividad desarrollada resulta ficticia ya que no se encuentra correlato con las cuentas nacionales del respectivo país. Esto se debe a que los países de baja tributación en general se tratan de economías pequeñas. Como se verá más abajo el grueso de la facturación de las empresas bajo estudio responde al comercio

---

<sup>10</sup> Podríamos decir que la única firma del grupo que no pudiéramos caracterizar como *cáscara* en Uruguay se trata de la empresa Techint compañía técnica internacional.

exterior de manera intra-firma. En el caso de las empresas estudiadas, la facturación representaría el 49% de las exportaciones de Uruguay del año 2021. Por lo tanto, se considera que las transacciones registradas en los balances contables no son reales y, por ende, no impactan en las cuentas nacionales.

- En segundo lugar, sería posible comparar las ganancias o la facturación de la firma con el gasto de la plantilla de empleados. En el caso de las empresas estudiadas, el gasto en empleados constituye el 0,3% de lo facturado. Por otro lado, el gasto en retribuciones a empleados fue de 26 millones de dólares en el año 2021, mientras las ganancias operativas rondaron los 334 millones de dólares, es decir, que por cada dólar desembolsado en salarios se generó un excedente de 13 dólares<sup>11</sup>. La distribución funcional fue aproximadamente del 5% destinado a los trabajadores y el 95% como excedente.

- En tercer lugar, deberíamos dimensionar la proporción de activos fijos (léase maquinaria, plantas o inmuebles) en su cartera. En caso de tratarse de una empresa con reducida vinculación a la actividad real, dicha proporción sería casi nula. En particular el 0,3% de los activos de las empresas estudiadas corresponden a activos fijos.

- En cuarto lugar, los balances contables cuentan con información detallada sobre el objeto social de las empresas. Según la OCDE (1996, 2011), se podría caracterizar como cáscaras o SPEs a las empresas: a) *conduit* cuando estas se especializan en operaciones financieras intra-firma; b) a las empresas *Merchandising SPEs* cuando desarrollan actividades de intermediación para desviar precios de transferencia a través del comercio intra-firma; c) y a las firmas *holding* cuando estas se dedican a mantener participaciones accionarias de otras empresas. En la misma línea, los balances contables suelen informar el domicilio de la firma. A partir de esta información, el objeto social podría tener relación con la edificación donde se establecen. Además, usualmente estas se domicilian en las mismas empresas de servicios empresariales que las constituyen (es decir, estudios de abogados o estudios contables). En algunos casos la dirección de la empresa es compartida por otras firmas.

---

<sup>11</sup> Tørslov, Wier y Zucman (2022) calcularon un ratio de salarios a ganancias de 1 a 8 en países de baja tributación. Es decir, cada dólar destinado en salarios generó una ganancia de 8 dólares.

Esto se debe a que la respectiva empresa comprende en términos físicos a un mero código fiscal.

A lo largo del siglo XX Uruguay implementó distintos regímenes con el objetivo de reducir impuestos para convertir al país en plaza financiera y atraer al capital extranjero, como en el caso de las zonas libres de impuestos (zonas francas), que se crearon en 1920. En 1948 el país dio un nuevo paso para transformarse en un país de baja tributación para el capital extranjero, con la creación de las Sociedades Anónimas Financieras de Inversión (SAFI), entidades *offshore* registradas en el país para operar en el exterior con exoneración de tributos. Este sistema se expandió a fines de los '80 con la sanción de distintas regulaciones estatales que permitieron que las SAFI realizaran operaciones comerciales con el exterior por cuenta propia o de terceros para terceros (Tenembaum 2018)<sup>12</sup>. A principios de los '80 el país también estableció el secreto bancario, que a través de la Ley 15.322 impedía suministrar información sobre los titulares de las cuentas o inversiones de cualquier tipo.

Esta normativa convirtió a Uruguay en una plaza atractiva para la posibilidad de construir esquemas de planificación fiscal por parte de empresas de la región, en especial de Argentina, un país con inestabilidad macroeconómica y crisis recurrentes. Sin embargo, en los años 2000 Uruguay comenzó a recibir presiones para modificar el esquema, tanto por parte de países de la región, la OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional. En el año 2004, por ejemplo, el país fue calificado por el Foro Global de la OCDE como un centro financiero no cooperante, junto a Andorra, Malasia y Filipinas, entre otros. Ante el costo reputacional que implicaba integrar estos listados, a partir de 2005 llevó adelante ciertas reformas, accediendo a algunos de los requerimientos. En 2006 se flexibiliza el secreto cambiario y al año siguiente entra en vigencia la Ley de Reforma Tributaria (Ley 18.083), que impidió que se constituyeran nuevas SAFI, y limitó el funcionamiento de las existentes hasta fines de 2010. Sin embargo, en 2009 la OCDE incluyó al país en el listado de países que no adoptaron el conjunto de reglas de transparencia fiscal de la Unión Europea, aludiendo principalmente a la ausencia de acuerdos

---

<sup>12</sup> Inicialmente las SAFI sólo podían realizar inversiones con bonos de deuda pública, pero luego se fue ampliando su rango de acción, por ejemplo, con la Ley 16.060 (1989) y 16.170 (1990). A través de esta última se limitaron las restricciones para operar en el exterior (Tenembaum 2018).

internacionales de intercambio de información tributaria. A partir de ese momento se fueron implementando cambios y Uruguay salió del listado en 2011, aunque volvió a ingresar, primero en 2017 y luego en 2022.

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

Otro de los incentivos está orientado a las empresas de intermediación en la compra-venta internacional de mercaderías y servicios (trading). Existe una tributación especialmente benigna para las siguientes actividades: compraventa de mercaderías situadas en el exterior, que no tengan por origen ni destino el territorio nacional; y la intermediación en la prestación de servicios, siempre que los mismos se generen y utilicen fuera del país. Estas firmas se encuentran amparadas bajo el régimen tributario especial sobre Impuestos a la renta de Uruguay bajo la resolución DGI 51/97 por lo que deben abonar aproximadamente el 0,75% de sus ganancias. En los casos generales el impuesto a la renta de Uruguay comprende una alícuota del 25% sobre las ganancias antes de impuestos. Sin embargo, en estos casos se considera como renta originaria al 3% de la ganancia de la firma. Por esta razón, únicamente se le aplica el 25% a dicho 3% de la ganancia. Cabe destacar que la propia normativa abarca únicamente a las empresas sin sustancia económica ya que se trata de firmas que comercializan mercaderías producidas en el exterior y que no tocan suelo uruguayo. En caso que las empresas tengan sustancia económica y agreguen valor a la producción y distribución, entonces quedarían excluidas del régimen especial y deberían abonar la alícuota general.

Un último estímulo fiscal se encuentra en las actividades desarrolladas por las empresas tipo *conduit*. En Uruguay las empresas que se dediquen a realizar préstamos intra-firma, no pagan impuestos por los intereses ganados.



En relación al punto anterior, entre las firmas uruguayas que se dedican a la intermediación de bienes siderúrgicos sobresalen Tenaris Global Services S.A.<sup>13</sup> y Ternium Procurement S.A.<sup>14</sup>. Estas se dedican a comprar las mercaderías a empresas relacionadas a un precio menor al de mercado para venderlas luego al respectivo precio de mercado. La diferencia entre el precio de compra y el de venta configura su ganancia (esta práctica se denomina como desvíos en los precios de transferencia). Este tipo de maniobras –usuales entre las corporaciones multinacionales– busca aumentar los costos en las filiales radicadas en jurisdicciones de alta tributación e incrementar los ingresos de las que se encuentran en países con baja o nulas tasas impositivas. Según información de la aduana de la República Oriental del Uruguay, las empresas bajo análisis no operan en el comercio exterior<sup>15</sup>. Esto quiere decir, que si bien se dedican a la compra-venta de bienes a empresas relacionadas en el exterior, las mercaderías adquiridas no tocan el puerto uruguayo, así como tampoco zarpan desde allí.

Siguiendo con el análisis, dentro de las actividades comerciales, se destacan ciertas firmas uruguayas del grupo que realizan servicios a empresas relacionadas. Entre estas se encuentran aquellas que ofrecen servicios ligados a la construcción (por ej. Technology & Engineering Services) así como también a la prestación de servicios a partes relacionadas ligadas a la planeación fiscal para reducir la carga impositiva en el grupo (Tenaris Solutions Uruguay). Los servicios intragrupo constituyen otro de los aspectos vinculados a la desviación de los precios de transferencia. A través de firmas controladas ubicadas en países de baja tributación, las transnacionales pueden alterar el precio de las prestaciones que se brindan a sí mismas para transferir encubiertamente utilidades hacia el exterior.

En otro orden, se destacan diversas firmas del grupo Techint que desarrollan actividades financieras. Entre estas encontramos ciertas empresas que se dedican a mantener participaciones accionarias en

---

<sup>13</sup> A través de esta firma radicada en Montevideo el grupo coordina la comercialización a través de oficinas en 30 países y también brinda servicios de distribución y logística.

<sup>14</sup> Para establecer un ejemplo el balance de Siderar -la principal productora de aceros planos de Argentina- puede constatar la importancia de la compra de servicios a firmas del mismo grupo ubicadas -en su mayoría- en el exterior. Por ejemplo, la balanza de bienes y servicios con empresas relacionadas arrojó un déficit para 2021 de 100 mil millones de pesos (casi U\$S 1000 millones a la fecha de cierre del ejercicio).

<sup>15</sup> Información provista por Penta Transaction.

empresas (denominadas como *holdings*). En el caso uruguayo sobresalen Techint E&C, Techint Investments Internacional, Flinwok S.A., Prosid Investments, Tecpetrol Internacional, entre otras. Si bien pareciera una actividad menor, las empresas holdings cumplen un rol relevante ya que el mantenimiento de participaciones comprende una herramienta eficaz para trasladar ganancias y activos al exterior (Rua 2014).

En relación con el punto anterior, el controlante desde dominios extraterritoriales escaparía a cualquier legislación y regulación de los espacios territoriales. El control accionario desde una empresa en un país de baja tributación dificulta cualquier reclamo judicial, tributario, laboral, medioambiental, etc. Además dicha relación de propiedad habilitaría la posibilidad a la controlante de emprender un juicio ante las cortes del CIADI<sup>16</sup>. En este sentido, en referencia a un eventual diferimiento en el pago de subsidios entre la firma Tecpetrol y el Estado argentino, aquella argumentó en su balance que: “Tecpetrol Internacional S.L.U. y Tecpetrol Investments S.L.U. (anteriormente Tecpetrol Internacional S.A.), en carácter de accionistas de Tecpetrol S.A., pueden instar eventuales reclamos ante los tribunales internacionales” (Balance de Tecpetrol S.A., 2019, p. 57). Cabe señalar que los controlantes de las firmas analizadas en Uruguay se encuentran constituidos por diversas firmas radicadas en países de baja tributación, en especial europeos (España, Países Bajos, Luxemburgo). En estos casos, la Argentina ha firmado numerosos tratados bilaterales de inversión que la atan a cortes afines a los intereses de los capitales privados internacionales<sup>17</sup>.

Por otro lado, existen otras firmas del grupo Techint en Uruguay que se dedican a realizar operaciones financieras. En particular la firma Tenaris Financial Services realiza actividades de tesorería del grupo. Esto incluye la captación de fondos de otras empresas del grupo para luego prestarlos a aquellas que necesitan financiamiento. Es decir, la firma funciona como lo hace un banco. Los préstamos intra-firma a través de las tasas de interés también pueden estar sujetos al traslado de ganancias y patrimonio hacia países de baja tributación.

---

<sup>16</sup> Cabe señalar que Argentina no posee un tratado bilateral de inversión firmado con Uruguay.

<sup>17</sup> Véase el listado de tratados bilaterales de inversión: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/arg/argbits\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/arg/argbits_s.asp)

## Cuadro N°1 Cáscaras de Techint radicadas en Uruguay: información societaria

Empresa	Dirección	Objeto	Controlante	Controlante (país)	Rama
Prosid Investments S.A.	Dr. Luis Bonavita 1266, Piso 2, Montevideo	Participación en otra u otras sociedades nacionales o extranjeras	Ternium Argentina S.A	Argentina	Ternium
Ternium Procurement S.A.	Dr. Luis Bonavita 1266, WTC Torre 4, Piso 2, Montevideo	Intermediación en operaciones de comercio exterior de productos relacionados con la industria del acero	Ternium Internacional España S.L.U.	España	Ternium
Technology & Engineering Services S.A.	La Cumparsita 1373, Edificio La Cumparsita, Piso 2, CP 11200, Montevideo	Prestación de servicios de ingeniería, arquitectura y consultoría	Ternium Internacional España S.L.U.	España	Ternium
Wisderly SA	La Cumparsita 1373, Piso 7, Montevideo	Distribución de materiales de instalación repuestos y servicios para proyectos de ingeniería y construcción	Techint International Construction Corp.	Bahamas	Techint (const.)
TECHINT COMPANIA TÉCNICA INTERNACIONAL S.A.C.I.	La Cumparsita 1373, Piso 7, Montevideo	Realización en Uruguay de importantes obras de ingeniería civil	Flinwok SA	Uruguay	Techint (const.)
Techint E&C	La Cumparsita 1373, Oficina 302	Actividades financieras y de seguros	San Faustin S.A.	Luxemburgo	Techint (const.)
Techint Investments International SL Sucursal Uruguay	Luis Alberto de Herrera 1248, WTC, Torre 3, Oficina 255	Actividades financieras y de seguros	Techint Investments International SL	España	Techint (const.)
Flinwok SA	La Cumparsita 1373, Piso 7, Montevideo	Actividades financieras y de seguros	Techint International Construction Corp.	Bahamas	Techint (const.)
TEI&C S.A.	La Cumparsita 1373, Piso 7, Montevideo	Participación en inversión directa en sociedades construidas en el exterior	Techint E&C	Uruguay	Techint (const.)
Tenaris Financial Services S.A.	Luis A. de Herrera 1248, Edificio Plaza, Montevideo	Actividad de tesorería para las compañías subsidiarias de Tenaris	Tenaris Investments S.àr.I.	Luxemburgo	Tenaris
Tenaris Global Services S.A.	Luis A. Herrera 1284	Comercialización de productos siderúrgicos y servicios	Tenaris Investments (NL) B.V.	Países Bajos	Tenaris
Tenaris Solutions Uruguay S.A.	Dr. Luis Bonavita 1266, Piso 17	Prestación de servicios técnicos y profesionales	Tenaris Investments (NL) B.V.	Países Bajos	Tenaris
Tecpetrol International S.L. - Sucursal Uruguay	Dr. Luis Alberto de Herrera 1248, World Trade Center Torre 3, oficina 157, Montevideo	Participaciones en sociedades	Tecpetrol International S.L.U	España	Tecpetrol
Tecpetrol International S.A.	Dr. Luis Alberto de Herrera 1248, World Trade Center Torre 3, oficina 255, Montevideo	Participaciones en sociedades	Techint Investments International S.L.	España	Tecpetrol

Fuente: Elaboración propia, datos contables.

## **Análisis contable de las empresas de Techint en Uruguay**

### *Facturación y utilidades*

Las empresas del grupo Techint facturaron 7.418 millones de dólares en el año 2021, equivalente al 13% del PBI<sup>18</sup>, el 8% del Valor Bruto de Producción y el 49% de las exportaciones del país oriental (véase Cuadro N°2). Las empresas del grupo que se destacan en facturación son Ternium Procurement S.A. por 5.253 millones de dólares<sup>19</sup> y Tenaris Global Services por 2.038 millones de dólares en el año 2021 (estas dos firmas concentran el 98% de la facturación del conjunto de empresas analizadas) las cuales se dedican al comercio intra-firma.

Las ventas de las firmas de Ternium y Tenaris en Uruguay representan cerca de un tercio de la facturación de las ramas siderúrgicas del grupo Techint a nivel mundial (en caso de incluir a todas las empresas del grupo en cualquier parte del planeta). Es decir, gran parte de la producción de las firmas siderúrgicas del grupo con destino al comercio exterior es canalizada por medio de las empresas bajo estudio. Esta participación fue del 44% en el año 2017 en el caso de la rama Tenaris, en tanto, la firma uruguaya de Ternium fue incrementando la actividad de intermediación (véase Cuadro N°2).

Por último, las empresas de Techint (construcción) no poseen una facturación significativa dado que se trata de un sector no transable. Por otra parte, las firmas de Tecpetrol no detentan facturación alguna ya que su objeto social se limita al de una empresa *holding*.

---

<sup>18</sup> Se comparó las ventas de las empresas de Techint con el PBI dado que la mayor parte de la facturación provienen del comercio intra-firma a empresas del exterior. En este sentido, se consideran a las exportaciones de un país como un componente del Producto Bruto Interno.

<sup>19</sup> Es destacable que el nivel de facturación se incrementó sustancialmente en el año 2021, especialmente en la rama de Ternium. En los balances globales de Ternium se menciona que su actividad depende del nivel de producción general de toda la industria y en especial de la industria en países emergentes. Luego de la recuperación post pandemia, el nivel de actividad se incrementó sustancialmente en la rama Ternium. El grupo aprovechó este dinamismo para desarrollar el comercio intra-firma a través de sus empresas en Uruguay.

La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

**Cuadro N°2 Empresas de Techint en Uruguay: facturación en millones de dólares su relación con las empresas de la rama en su conjunto y con la economía uruguaya (2017-2021)**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Millones US\$</b>				
Tenaris	2.326	3.005	2.320	1.715	2.088
Ternium	1.355	2.424	1.768	2.351	5.287
Techint (Const.)	34	41	44	55	49
Tecpetrol	-	-	-	-	-
(1) Total	3.714	5.470	4.131	4.121	7.424
<b>Rama</b>	<b>Representación en el conjunto de la rama</b>				
Tenaris	44%	39%	32%	33%	32%
Ternium	14/	21%	17%	27%	33%
Techint (Const.)	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Tecpetrol	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Variables Macro de Uruguay</b>	<b>Millones US\$</b>				
(2) Valor bruto de producción	<b>102.188</b>	<b>102.939</b>	<b>98.156</b>	<b>85.452</b>	<b>98.389</b>
(1)/(2)	4%	5%	4%	5%	8%
(3) PBI	<b>64.230</b>	<b>64.520</b>	<b>61.230</b>	<b>53.560</b>	<b>59.320</b>
(1)/(3)	6%	8%	7%	8%	13%
(4) Exportaciones	<b>11.120</b>	<b>11.610</b>	<b>11.750</b>	<b>9.920</b>	<b>15.090</b>
(1)/(4)	33%	47%	35%	42%	49%

Fuente: elaboración propia, datos contables. Banco Mundial y Banco Central de la República Oriental de Uruguay.

Las firmas de Techint ganaron 472 millones de dólares en el año 2021 y 2.029 millones de dólares en los últimos cinco años debido a la actividad de intermediación (véase Cuadro N°3). Estas empresas rara vez agregan valor a la producción de bienes por lo tanto la naturaleza de dichas ganancias proviene del desvío en los precios de transferencia. Es decir, la ganancia de estas firmas comprende la contracara de las respectivas pérdidas de las empresas productivas establecidas en dominios territoriales.

Las principales firmas que obtuvieron dicha ganancia se encuentran en línea con la actividad de intermediación antes descrita: aquí se destacan tanto Tenaris Global Services con ganancias por 245 millones de dólares en el año 2021, como Ternium Procurement S.A. por 150 millones

de dólares. En este último caso, es notable el aumento en la ganancia de la firma.

Es destacable que el 15% de las ganancias brutas de la rama Tenaris a nivel mundial es explicada por las empresas uruguayas y sus prácticas de desvío de precios de transferencia para el año 2021 (véase Cuadro N°3). Esta participación surge exclusivamente del traslado de ganancias hacia las empresas uruguayas. En el año 2017, las firmas uruguayas de Tenaris explicaron el 22% de las ganancias de la rama. En el caso de Ternium, la participación de las ganancias brutas de las empresas uruguayas se encontró en el orden entre el 3%-5%.

Por último, si bien las firmas de Techint (construcción) no detentan una suma significativa, es notable el margen de ganancia que estas presentan. Por ejemplo, las mencionadas empresas facturaron 49 millones de dólares y obtuvieron 30 millones de ganancia en el año 2021. En particular se destaca TECHINT E&C SA con una ganancia de 24 millones de dólares para dicho año<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Esta operatoria presenta una irregularidad adicional dado que la firma se dedica únicamente a actividades financieras y su facturación se incrementó sustancialmente en el año 2021. El balance no menciona la naturaleza de dicho aumento de facturación.

**Cuadro N°3 Empresas de Techint en Uruguay: ganancias brutas en millones de dólares y su participación en las empresas del conjunto de la rama 2017-2021**

**(Ganancias provenientes de la actividad de intermediación)**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Millones US\$</b>				
Tenaris	325	442	266	164	281
Ternium	77	76	66	78	161
Techint (Const.)	12	9	10	9	30
Tecpetrol	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>441</b>	<b>527</b>	<b>342</b>	<b>251</b>	<b>472</b>
<b>Rama</b>	<b>Participación en el conjunto de la rama</b>				
Tenaris	22%	19%	12%	15%	15%
Ternium	3%	3%	4%	5%	3%
Techint (Const.)	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Tecpetrol	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: elaboración propia, datos contables.

Por otro lado, en caso que incluyéramos tanto las antes mencionadas operatorias comerciales de intermediación como las financieras –entre las que se encuentran préstamos intra-firma, tenencia de títulos y acciones de empresas, etc.–, la ganancia del conjunto de firmas sería de unos 325 millones de dólares en el año 2021 y unos 2.157 millones de dólares en los últimos 5 años (véase Cuadro N°4). Dentro de tales operatorias se destacan aquellas que cumplen la función de *holdings*. Este es el caso de las empresas de Tecpetrol, Prosid Investments S.A., Techint E&C, entre otras. Estas firmas contabilizan las ganancias (pérdidas) provenientes de sus controladas, es decir, se trata de una ganancia financiera por el hecho de ser accionistas.

Como podemos ver, Tenaris, Ternium y Tecpetrol poseen ganancias significativas. En particular, esta última se vio favorecida en los años analizados fruto de las políticas del gobierno de Cambiemos tras estimular la explotación de hidrocarburos no convencionales gracias a los subsidios percibidos, como así también fruto de los denominados “tarifazos” (cabe destacar que Tecpetrol controla a la empresa distribuidora de gas, Litoral Gas y a la transportista TGN, entre muchas otras).

Por otro lado, debemos resaltar el papel de los gastos de administración. Algunas de ellas presentan montos nada despreciables. En particular, Tenaris Global Services detenta gastos administrativos significativos del orden de los 119 millones de dólares en el año 2021. Según consta en sus balances, esta firma abona una licencia por el uso de la marca Tenaris debido a la comercialización de sus productos. Dicho pago es realizado a otra firma del grupo radicada en Países Bajos y denominada como Tenaris Connection B.V. Es decir, una empresa de Tenaris en Uruguay le abona a otra firma del mismo grupo en Países Bajos por el uso de la marca a la que pertenece debido a la comercialización de bienes que en verdad nunca tocan suelo uruguayo.

En línea con lo argumentado, en caso que no tuviésemos en cuenta este desvío de fondos por los gastos de administración, las ganancias serían mayores. Estas sumarían unos 463 millones de dólares en el año 2021 y 2.923 millones de dólares en los últimos 5 años.



La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

**Cuadro N°4 Empresas de Techint en Uruguay: A) ganancias antes de impuestos, B) gastos administrativos y C) la sumatoria entre estos importes en millones de dólares 2017-2021**

**(Las ganancias antes de impuestos incluyen la ganancia por intermediación más las ganancias o pérdidas de actividades financieras)**

	2017	2018	2019	2020	2021
A= Ganancias antes de impuestos					
<b>Rama</b>	<b>Millones US\$</b>				
Tenaris	338	296	213	45	216
Ternium	71	-11	34	68	205
Techint (Const.)	-6	39	50	-8	-109
Tecpetrol	163	328	231	-19	13
<b>Total</b>	<b>566</b>	<b>625</b>	<b>528</b>	<b>87</b>	<b>325</b>
B= Gastos de administración					
<b>Rama</b>	<b>Millones US\$</b>				
Tenaris	126	146	121	140	121
Ternium	9	8	12	13	11
Techint (Const.)	7	3	4	5	4
Tecpetrol	3	4	6	1	2
<b>Total</b>	<b>144</b>	<b>162</b>	<b>142</b>	<b>159</b>	<b>138</b>
C= A + B					
<b>Rama</b>	<b>Millones US\$</b>				
Tenaris	464	441	334	185	337
Ternium	80	-3	46	81	216
Techint (Const.)	1	43	53	-3	-105
Tecpetrol	165	332	237	-17	15
<b>Total</b>	<b>710</b>	<b>813</b>	<b>670</b>	<b>246</b>	<b>463</b>

Fuente: elaboración propia, datos contables.

*Una muy reducida carga impositiva*

En general las firmas abonan reducidos montos en tributos y su radicación en estos enclaves depende de ello. La tasa general aplicable a los resultados antes de impuestos a la renta en Uruguay es del 25%. Esta no resulta despreciable y es una tasa comparable a las abonadas en la

región. Sin embargo, como mencionamos más arriba, las empresas se encuentran amparadas por regímenes fiscales especiales por lo que abonan pocos tributos.

En consecuencia, en el caso que se contabilicen todos los tributos uruguayos (incluyendo el impuesto a la renta, entre otros), las firmas abonaron 19 millones de dólares en el año 2021 y 62 millones de dólares en los últimos 5 años (véase Cuadro N°5). El conjunto de tributos mencionados representa el 0,3% de las ventas y el 3,2% de los resultados antes de impuestos para el año 2021. A pesar de facturar miles de millones de dólares y de obtener millones de dólares en ganancias, estas empresas abonaron un monto reducido en tributos.

Las firmas que más impuestos pagaron son las de Tenaris a través de Tenaris Global Services S.A. bajo el concepto de otros impuestos y aranceles. Es decir, el tributo con mayor peso entre los abonados no resultó ser el impuesto a la renta. Entendemos que este fenómeno constituye una de las principales razones en la radicación de las empresas bajo estudio en Uruguay.

### **Cuadro N°5 Empresas de Techint en Uruguay: impuestos abonados en millones de dólares y su peso sobre la facturación y las ganancias antes de impuestos**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Impuestos totales en millones US\$</b>				
Tenaris	7,2	9,7	7,7	10,3	12,8
Ternium	1,1	0,9	1,1	1,1	2,7
Techint (Const.)	0,1	1,1	1,6	2,3	2,2
Tecpetrol	0,0	0,4	0,2	0,7	1,2
<b>Total</b>	<b>8,4</b>	<b>11,3</b>	<b>9,2</b>	<b>14,4</b>	<b>19,0</b>
<b>Rama</b>	<b>% Facturación</b>				
Tenaris	0,3%	0,3%	0,3%	0,6%	0,6%
Ternium	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%
Techint (Const.)	0,3%	0,5%	0,9%	4,2%	4,6%
Tecpetrol	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>02%</b>	<b>0,2%</b>	<b>0,2%</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,3%</b>
<b>Rama</b>	<b>% Ganancias antes de impuestos</b>				

La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

Tenaris	2,1%	3,3%	3,6%	22,6%	5,9%
Ternium	1,5%	-	2,8%	1,5%	1,3%
Techint (Const.)	0,7%	2,2%	4,2%	-	-
Tecpetrol	0,0%	0,1%	0,1%	-	9,7%
<b>Total</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,6%</b>	<b>12,0%</b>	<b>3,2%</b>

Fuente: elaboración propia, datos contables.

### *Los activos de las empresas uruguayas de Techint*

Los saldos en caja y banco, las inversiones financieras y las participaciones en sociedades representan el 75% de los activos totales de las empresas uruguayas de Techint.

El nivel de liquidez que manejan las firmas de Techint comprende un capítulo a detallar. Aquí se incluye dinero en efectivo, saldos en las cuentas bancarias e inversiones financieras cancelables en un cortísimo plazo, las cuales resultan ser equivalentes al efectivo.

Las firmas uruguayas de Techint poseen un saldo de 797 millones de dólares en caja y banco en el año 2021. Dicho saldo registró su mayor valor en el año 2019 por unos 1.745 millones de dólares (véase Cuadro N°6). La firma Tenaris Financial Services S.A. manejó 1.380 millones de dólares en dicho año. Recordemos que esta empresa cumple la función de tesorera. En su balance contabilizó gran parte de esta suma en depósitos a corto plazo. Por otro lado, Techint Investments Internacional mantuvo 472 millones de dólares en inversiones de corto plazo de elevada liquidez en el año 2021.

Cabe destacar que dicha liquidez no se encuentra necesariamente depositada en bancos uruguayos. En general, las firmas poseen cuentas bancarias en diversos países de baja tributación donde el secreto bancario constituye su principal característica.

Las empresas de Tenaris en Uruguay explican el 37% del saldo de caja y banco de la rama en el año 2021. Este ratio ascendió al 92% en el año 2019. Es decir, las firmas uruguayas poseen gran parte de los activos líquidos del conjunto de empresas de la rama en todo el mundo. La participación del saldo de caja y banco de las firmas de Ternium en la rama en su conjunto es entre 3%-5%.

En particular, Tecpetrol Internacional contabilizó 154 millones de dólares en “colocaciones a corto plazo en partes relacionadas”. Es decir,

que el capital dinerario fue depositado en otras empresas del grupo, muy probablemente en la mencionada firma de Tenaris que funge como tesorera en Uruguay.

Las firmas en general poseen la función de mantener una elevada liquidez, así como también valorizar financieramente estos fondos. Centralizan los flujos de capitales tanto en los ingresos como respecto a los egresos.

### **Cuadro N°6 Empresas de Techint en Uruguay: saldo de caja y banco en millones de dólares y su participación de la partida en el conjunto de empresas de la rama**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Millones US\$</b>				
Tenaris	158	277	1.430	454	117
Ternium	2	12	32	50	36
Techint (Const.)	26	251	250	238	491
Tecpetrol	79	37	34	34	154
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>574</b>	<b>1.745</b>	<b>776</b>	<b>797</b>
<b>Rama</b>	<b>Participación en el conjunto de la rama</b>				
Tenaris	48%	65%	92%	78%	37%
Ternium	1%	5%	6%	6%	3%
Techint (Const.)	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Tecpetrol	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D

Fuente: elaboración propia, datos contables.

Al interior de las inversiones financieras encontramos tanto la tenencia de títulos, bonos corporativos y colocaciones en inversiones en renta fija como así también préstamos financieros a partes relacionadas. Los préstamos intra-firma pueden tener múltiples propósitos tanto financieros (es decir, financiamiento de compras de activos financieros) como productivos.

La firma Tenaris Financial Services posee los mayores montos en inversiones financieras entre las que se destacan los préstamos intra-firma. Dicha firma detentó 1.357 millones de dólares en el año 2021

en inversiones financieras de las cuales 696 millones de dólares comprendieron préstamos intra-firma y 660 millones de dólares en tenencia de bonos e instrumentos de renta fija. En los años de creciente inversión financiera como fueron el año 2017 y 2019, los préstamos intra-firma resultaron más abultados (véase Cuadro N°7).

Recordemos que Tenaris Financial Services funge como tesoreira del grupo. Por lo que su actividad resulta similar a la de un Banco comercial y de inversiones. En su balance menciona que: “La Sociedad reconoce a sus depositantes una tasa de retorno, mientras que para casos de saldos negativos aplica una tasa de interés, de acuerdo a condiciones de mercado” -Balance electrónico de Tenaris Financial Services. Esto significa que las firmas con actividad productiva en dominios territoriales depositan su capital dinerario para ser valorizado financieramente por esta la empresa uruguaya. Según sus memorias para el año 2021, Tenaris Financial Services cobró una tasa activa promedio del 3,05% (anual) en dólares y abonó 0,06% (anual) a la tasa de interés pasiva promedio a sus depositantes. La diferencia entre dichas tasas de interés constituye su ganancia. Por lo tanto, todo beneficio proviene del traslado de fondos. A su vez, la firma menciona que: “Los fondos excedentes generados por las operaciones antedichas son invertidos directamente o a través de fondos administrados por bancos primordialmente en títulos en dólares con grado de inversión” -Balance electrónico de Tenaris Financial Services. Es decir, que los fondos que capta la firma uruguaya son valorizados financieramente ya sea prestándolos a otras subsidiarias, como así también, por medio de la adquisición de instrumentos financieros. En esta línea, sería poco conveniente para el desarrollo de los países emergentes que los fondos de las empresas radicadas en estos países sean prestados y utilizados para el desarrollo productivo de empresas del grupo localizadas en países desarrollados.

#### **Cuadro N°7 Empresas de Techint en Uruguay: Inversiones financieras e inversiones en subsidiarias en millones de dólares 2017-2021**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Inversiones financieras millones US\$</b>				
Tenaris	2.460	1.775	2.431	2.024	1.357
Ternium	0	29	10	39	46

Techint (Const.)	-	-	29	135	146
Tecpetrol	352	725	531	714	650
<b>Total</b>	<b>2.812</b>	<b>2.529</b>	<b>3.000</b>	<b>2.912</b>	<b>2.200</b>
<b>Rama</b>	<b>Inversiones en subsidiarias millones US\$</b>				
Tenaris	459	432	681	818	861
Ternium	3	58	60	52	82
Techint (Const.)	705	643	597	442	406
Tecpetrol	1.680	2.138	2.335	-	-
<b>Total</b>	<b>2.847</b>	<b>3.272</b>	<b>3.672</b>	<b>1.312</b>	<b>1.349</b>

Fuente: elaboración propia, datos contables.

Nota: a partir de 2020 se discontinúa la publicación de los balances de Tecpetrol Internacional S.A.

Al igual que la firma de Tenaris, las empresas de Tecpetrol desarrollaron operatorias de préstamos intra-firma. En particular el desarrollo productivo de Tecpetrol en Vaca Muerta fue financiado en gran medida con fondos provenientes de diversas empresas del grupo (García Zanotti 2022). Según constan en los balances de Tecpetrol en Argentina, en el año 2017, los préstamos procedentes de Tecpetrol Internacional ascendieron a 257 millones de dólares. En dicho año comenzaron las primeras perforaciones en Vaca Muerta. Para el año 2018 estos crecieron a 661 millones de dólares. Sin embargo, mientras en el año 2017 estos préstamos intra firma abonaron una conveniente tasa del 4% en dólares, tras la crisis financiera argentina, la tasa de interés cobrada por la mencionada firma ascendió al 9%. Es decir, el costo del endeudamiento más que se duplicó en poco tiempo. Para el año 2019, la deuda intra-firma ascendió a 522 millones de dólares, mientras que para los años 2020 y 2021 esta se redujo a 476 millones de dólares y 56 millones de dólares, respectivamente. Es decir, en plena pandemia, se utilizaron los escasos dólares que posee la economía argentina para abonar deudas a una empresa relacionada en el exterior.

Por último, las firmas pertenecientes a la rama ingenieril de Techint detentaron una inversión financiera creciente en los últimos años. Estas inversiones fueron concretadas por la firma Techint Investments Internacional, la cual posee mayoritariamente bonos del Tesoro de EEUU en su cartera, entre otros activos.

Por otro lado, como se mencionó anteriormente las firmas uruguayas mantienen participaciones accionarias. Las empresas bajo estudio son accionistas de muchas de las empresas con actividad productiva en la región. El valor de estas participaciones accionarias en empresas alcanzó los 3.672 millones de dólares en el año 2019 (véase Cuadro N°7).

La rama de negocios de Tecpetrol detenta numerosas empresas entre sus controladas. Dicha firma posee empresas de extracción y exploración de hidrocarburos tanto en Argentina como en Bolivia, Colombia, Perú, México y Ecuador. Como se mencionó anteriormente, tras el desarrollo productivo de Tecpetrol Argentina en Vaca Muerta, la firma se valorizó patrimonialmente. Las empresas de Tecpetrol en Uruguay pasaron a contabilizar crecientes montos en participaciones accionarias.

A su vez, la empresa Tenaris Global Services posee inversiones en participación en empresas por un valor de 861 millones de dólares en el año 2021. Esta última detenta participaciones accionarias tanto en diversas firmas radicadas principalmente en otros países de baja tributación como así también en empresas con actividad productiva. Entre las del primer tipo se destacan una serie de firmas especializadas en la comercialización de acero (Reino Unido, EEUU, Canadá, Noruega, Tailandia, Nigeria y Singapur). Por otro lado, entre las segundas encontramos a empresas dedicadas a la producción de acero sin costura a través de Tenaris Tubocaribe Ltda.(Colombia), Saudi Steel Pipe Co. (Arabia Saudita), P.T. Seamless Pipe Indonesia Jaya (Indonesia), Tenaris Qingdao Steel Pipes Ltd. (China).

En tercer lugar, las empresas de Techint (construcción) en Uruguay poseen inversiones en participaciones accionarias por un valor de 406 millones de dólares. El *holding* TECHINT E&C controla a otras firmas, tales como TEI&C S.A. (Uruguay) y Techint Ingeniería y Construcciones S.L.U (España). A su vez, TEI&C S.A. detenta el control de empresas constructoras en la región tales como Techint International Construction Corp. (Colombia), Techint Engenharia e Construção S.A. (Brasil), Socominter Sociedad de Comercial Internacional Ltda. (Brasil) y TEBRA Construção e Montagem Ltda. (Brasil). En la misma línea, la empresa *holding* Flinwok controla diversas firmas tales como la constructora uruguaya Techint Compañía Técnica Internacional, y las empresas argentinas Tecnomatter Instalaciones y Construcciones S.A. y Sidernet S.A.

Por último, las firmas de Ternium mantienen participaciones accionarias de empresas a través de Prosid Investments. Esta última posee una participación muy minoritaria de la empresa brasilera Usiminas valorizadas por 82 millones de dólares.

### *Los pasivos*

Los principales pasivos que detentan las empresas uruguayas son de carácter financiero. Estos ascendieron a 1.545 millones de dólares en el año 2021 (véase Cuadro N°8). Tenaris a través de Tenaris Financial Services concentra los mayores montos. Recordemos que esta firma se dedica a captar fondos de empresas relacionadas en todo el mundo. Los fondos depositados constituyen un pasivo para la misma.

En el año 2019 la mencionada firma de Tenaris concentró el mayor stock de depósitos por 3.250 millones de dólares. Estos conforman fondos líquidos de empresas en dominios territoriales que buscaron valorizarse financieramente en el exterior para ser invertidos en instrumentos financieros.

Por otro lado, Ternium Procurement S.A. recibe regularmente préstamos provenientes de la empresa Ternium Investments S.A.R.L. Zug Branch (Luxemburgo). Según consta en los balances, entre el año 2017 y 2019, la firma uruguaya recibió desembolsos cercanos a los 530 millones de dólares.

Por último, tanto Techint Investments Internacional como TECHNOLOGY & ENGINEERING SERVICES obtuvieron préstamos intra-firma por 250 millones de dólares y 25 millones de dólares en los años 2021 y 2018, respectivamente.

### **Cuadro N°8 Empresas de Techint en Uruguay: pasivos financieros en millones de dólares 2017-2021**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Millones US\$</b>				
Tenaris	1.978	1.495	3.252	1.916	1.263
Ternium	68	315	308	33	28
Techint (Const.)	47	2	0	3	251
Tecpetrol	1	7	18	8	3



La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

<b>Total</b>	<b>2.039</b>	<b>1.819</b>	<b>3.577</b>	<b>1.959</b>	<b>1.545</b>
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Fuente: elaboración propia, datos contables.

*¿Cuál es el patrimonio neto de las Empresas uruguayas?*

El patrimonio neto de las compañías representa el valor de las mismas. En términos contables comprende el acervo de capital propio. En el caso de las firmas radicadas en países de baja tributación, el patrimonio neto representaría el capital resguardado, muchas veces fruto al traslado de activos líquidos al exterior.

En el año 2019, las empresas de Techint poseían un patrimonio neto valorizado en 5.661 millones de dólares (véase Cuadro N°9). La rama de negocios con el mayor patrimonio neto es Tecpetrol, controlante de las petroleras en la región. Le sigue en importancia Tenaris y su principal firma dedicada a la tesorería al captar fondos de distintas empresas del grupo. En tercer lugar, en importancia patrimonial se encuentran las empresas de la rama ingenieril, entre la que se destaca la empresa *holding* TECHINT E&C SA. Por último, y de la misma forma, el *holding* Prosid Investments de la rama Ternium posee un patrimonio nada despreciable.

### **Cuadro N°9 Empresas de Techint en Uruguay: patrimonio neto en millones de dólares y su participación en el conjunto de empresas de la rama (2017-2021)**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Patrimonio neto millones US\$</b>				
Tenaris	1.718	1.774	1.924	1.845	1.552
Ternium	79	161	144	163	327
Techint (Const.)	1.099	1.252	1.236	1.107	1.078
Tecpetrol	1.850	2.201	2.358	264	744
<b>Total</b>	<b>4.746</b>	<b>5.388</b>	<b>5.661</b>	<b>3.379</b>	<b>3.701</b>
<b>Rama</b>	<b>Participación en el conjunto neto de la rama</b>				
Tenaris	15%	15%	16%	16%	13%
Ternium	1%	2%	2%	2%	3%
Techint (Const.)	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Tecpetrol	100%	100%	100%	S/D	S/D

Fuente: elaboración propia, datos contables.

Nota: a partir de 2020 se discontinúa la publicación de los balances de Tecpetrol Internacional S.A.

Las empresas de Tenaris en Uruguay explican entre el 13%-16% del patrimonio del conjunto de la rama en caso que contabilicemos el conjunto de empresas a lo largo y ancho del planeta. En tanto, las firmas uruguayas de Ternium concentran únicamente entre el 1%-3% del patrimonio neto de la rama, mientras las empresas de Tecpetrol explican el 100% del patrimonio de la ram.

En relación con la evolución del patrimonio neto, existen diversas partidas contables que lo incrementan o reducen. En tal caso los resultados acumulados constituyen el conjunto de ganancias pasadas no distribuidas a sus controlantes. El directorio puede hacer uso de los mismos y constituir reservas para la capitalización de la sociedad. En las empresas con actividad productiva, dichos resultados podrían ser usados para la inversión en maquinaria y equipos. Sin embargo, estos no tienen dicha finalidad cuando se trata de una firma en un país de baja tributación. En estos casos los resultados acumulados no distribuidos pasan a ser un derecho de los controlantes los cuales serán transformados en dividendos en un futuro. Por lo tanto, un incremento de los resultados acumulados aumentará el patrimonio neto mientras que la distribución de dividendos los reducirá.

Por otro lado, los controlantes podrían incrementar el patrimonio neto al realizar aportes de capital a las firmas. Dichos aportes permiten el cumplimiento regular del objeto social de las firmas. Sin embargo, al tratarse de firmas sin vinculación con la actividad real, estos fondos se constituyen en capitales disponibles para ser valorizados financieramente.

### **Cuadro N°10 Empresas de Techint en Uruguay: resultados acumulados en millones de dólares (2017-2021)**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Resultados acumulados millones US\$</b>				
Tenaris	334	260	220	29	189
Ternium	71	-128	36	68	208
Techint (Const.)	352	422	349	456	348
Tecpetrol	1.253	1.451	1.427	-19	-6

La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

<i>Total</i>	<i>2.009</i>	<i>2.005</i>	<i>2.032</i>	<i>533</i>	<i>738</i>
--------------	--------------	--------------	--------------	------------	------------

Fuente: elaboración propia, datos contables.

Nota: a partir de 2020 se discontinúa la publicación de los balances de Tecpetrol Internacional S.A.

En el año 2019, las empresas de Techint en Uruguay detentaron resultados acumulados por 2.032 millones de dólares de los cuales 1.427 millones de dólares pertenecían a las firmas de Tecpetrol. Al tratarse de firmas en emplazamientos tributarios especiales sin vinculación con la actividad real, los resultados acumulados son utilizados como reserva de valor latentes con la finalidad de que en un futuro próximo sean distribuidos a sus accionistas.

En los 5 años analizados entre 2017 y 2021, los controlantes de las empresas bajo estudio en Uruguay realizaron aportes de capital a las mismas por 1.599 millones de dólares, mientras tanto, estas últimas distribuyeron dividendos por 1.630 millones de dólares a sus controlantes en el mismo período de tiempo (véase Cuadro N°10). En este sentido, las firmas de Techint son utilizadas como si se tratasen de una caja fuerte en la cual ingresan y egresan fondos.

Veamos algunos ejemplos de dicho flujo de fondos de las firmas. La empresa Tenaris Investments S.à.r.l. (Luxemburgo) realizó un aporte de capital a su controlada Tenaris Financial Services (Uruguay) por 500 millones de dólares en el año 2017. Como resultado el aporte de capital engrósó el patrimonio de esta última. Sin embargo, en el año 2021, Tenaris Financial Services realizó una reducción de capital –operación similar a una distribución de dividendos– por una cifra cercana a los 400 millones de dólares. De esta forma, ingresó y egresó fondos de la empresa en los momentos más convenientes para el accionista.

En la misma línea, Techint Investments Internacional recibió aportes de capital de su controlante en España por 238 millones de dólares, 201 millones y 83 millones en los años 2018, 2020 y 2021, respectivamente. A través de dichos aportes de capital, la firma incrementó sustancialmente sus inversiones financieras y adquirió bonos del tesoro, entre otros activos. En línea con dicha práctica, Tecpetrol Internacional S.L. obtuvo aportes de capital de su controlante por 514 millones de dólares en los últimos tres años analizados. Este flujo de capital fue utilizado para realizar préstamos intra-firma a diversas petroleras de la región.

Dado que las firmas controlantes de las firmas uruguayas se encuentran en plazas financieras europeas, los dividendos distribuidos

por estas se dirigieron hacia estos emplazamientos. Las empresas de Tenaris distribuyeron dividendos a través de su comercializadora (Tenaris Global Services). Por otro lado, tanto las firmas de Ternium como de Tecpetrol distribuyeron dividendos a través de la comercializadora Ternium Procurement, la firma especializada en servicios empresariales Technology & engineering services y el *holding* Tecpetrol International hacia sus controlantes radicados en ambos casos en España.

Por último, Techint (construcción e ingeniería) distribuyó dividendos a sus controlantes a través de sus sociedades *holding* –TEI&C y TECHINT E&C–. En este sentido pareciera un verdadero pase de mano de los fondos dado que estas últimas distribuyeron dividendos cuando sus controladas lo hicieron. Es decir, las firmas en Uruguay controlan diversas empresas y a consecuencia reciben dividendos de estas. En los cinco años analizados, las empresas en Uruguay recibieron 485 millones de dólares de sus controladas por pagos de dividendos. Entre las que recibieron fondos se destacan aquellas que actúan como *holdings* –TECHINT E&C, TEI&C, Tenaris Global Services y Tecpetrol International. Las empresas controladas, muchas de ellas empresas con actividades productivas, distribuyeron dividendos –Construcciones y Prestaciones Petroleras CPP S.A. (Ecuador), Techint Ingeniería y Construcciones S.L.U (España), Tenaris Global Services (diversas subsidiarias), Tecpetrol Argentina, entre otros. Estos fondos recibidos por las firmas uruguayas provenientes de empresas con actividad productiva nutrieron su flujo de caja, y en consecuencia, estas distribuyeron dividendos a sus controlantes ubicados en las plazas financieras europeas.

La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

**Cuadro N°11 Empresas de Techint en Uruguay: aportes de capital, dividendos recibidos por las controladas y dividendos pagados a los controlantes en millones de dólares, 2017-2021**

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Rama</b>	<b>Aportes de capital millones US\$</b>				
Tenaris	498	-	-	-	-
Ternium	-	-	-	-	-
Techint (Const.)	19	239	-	201	128
Tecpetrol	-	-	16	177	322
<b>Total</b>	<b>517</b>	<b>239</b>	<b>16</b>	<b>378</b>	<b>449</b>
<b>Rama</b>	<b>Dividendos recibidos millones US\$</b>				
Tenaris	18	95	-	-	5
Ternium	-	4	1	0	1
Techint (Const.)	6	62	131	61	27
Tecpetrol	0	0	72	-	-
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>162</b>	<b>205</b>	<b>61</b>	<b>34</b>
<b>Rama</b>	<b>Dividendos pagados millones US\$</b>				
Tenaris	69	195	-	-	476
Ternium	64	70	50	37	39
Techint (Const.)	1	90	124	213	10
Tecpetrol	27	24	130	10	0
<b>Total</b>	<b>161</b>	<b>379</b>	<b>304</b>	<b>260</b>	<b>525</b>

Fuente: elaboración propia, datos contables.

## Reflexiones finales

Los estudios en torno a la planeación fiscal y el traslado de ganancia por parte de compañías que operan en (o hayan tenido su despegue desde) países en desarrollo son realmente escasos. A su vez, estos se tornan valiosos ya que las prácticas estudiadas en este trabajo resultan nocivas para nuestras economías en materia fiscal, distributiva, así como también en lo que respecta a la generación de divisas. El grupo Techint ha tenido un crecimiento muy significativo en las últimas décadas, y como

consecuencia, se ha convertido en una empresa multinacional ramificada en diversas actividades y con el grueso de su facturación originada fuera de Argentina. Su internacionalización productiva se produjo al mismo tiempo que erigió una compleja red societaria controlada desde diversos países de baja tributación con la finalidad de planificar fiscalmente sus operaciones y trasladar ingresos, minimizando el pago de impuestos. Como parte de esta estrategia creó un conjunto de empresas en Uruguay, que tuvieron un papel central en el traslado de ganancias y activos.

Las firmas uruguayas del grupo se asemejan a compañías *cáscara*: gran parte del beneficio que declaran haber obtenido en realidad corresponde al traslado de ganancia fruto a la planeación fiscal. La facturación y utilidades de estas empresas son muy relevantes y se originan en una intermediación cuyo objetivo central es minimizar el pago de impuestos en los países donde realiza actividades productivas. En este esquema resulta central la normativa fiscal de Uruguay, que ofrece a las firmas que realizan sus actividades productivas en el extranjero tasas fiscales efectivas extraordinariamente bajas en relación a las de los países vecinos y a las que pagan las firmas industriales o comerciales uruguayas que efectivamente producen o comercializan en el país. Las firmas del grupo analizadas concentran gran parte de las ganancias del grupo sin poseer ni el capital ni los trabajadores para justificar ese nivel de beneficios.

Esta estructura corporativa también es importante a nivel financiero, debido a la magnitud de los préstamos intra-firma y a su rol como empresas *holding*, administrando participaciones accionarias de empresas productivas. Las empresas uruguayas concentran gran parte de los activos líquidos del grupo, recibiendo excedente dinerario por parte de las firmas productivas y realizando inversiones financieras. A su vez, algunas de las firmas estudiadas se comportan como *holding* y mantienen participaciones de empresas productivas en la región. Esta función les permite captar recursos –como dividendos, entre otros– de las empresas que controlan.

En definitiva, la operatoria de las empresas uruguayas del grupo Techint se vinculan a una estrategia de planificación fiscal para minimizar el pago de impuestos. Esta estructura resulta funcional principalmente a los fines de generar transacciones intra-grupo entre empresas que son jurídicamente independientes, pero forman parte de una misma

organización, habilitando la posibilidad de trasladar ganancias y activos a países de baja tributación.

### **Contribución de Autoría**

Conceptualización, Curación de datos, Análisis formal, Adquisición de fondos, Investigación, Metodología, Administración del proyecto, Recursos, Software, Supervisión, Validación, Visualización, Redacción (borrador original), Redacción (revisión y edición): Gustavo García Zanotti y Alejandro Gaggero.

## Bibliografía

Alstadsæter, A., Johannesen, N. y Zucman, G. 2019. «Tax evasion and inequality». *American Economic Review*, 109(6), 2073-2103.

Basualdo, E., Barrera, M. 2015. «Las privatizaciones periféricas en la dictadura cívico-militar. El caso de YPF en la producción de petróleo». *Desarrollo Económico*, 55(216), 279-304.

Bernard, A. B., Jensen, J. Bradford, y Schott, P. K. 2006. «Transfer pricing by US-based multinational firms». *NBER Working Paper* No. 12493

Buettner, T., Wamser, G. 2013. «Internal debt and multinational profit shifting: Empirical evidence from firm-level panel data». *National Tax Journal*, 66(1), 63-95.

Burgos, M., Grondona, V. 2015. «Fuga de capitales vi estimación de los precios de transferencias. el caso del complejo sojero». *Documento de trabajo CEFID-AR*, N°71.

Bustos, S., Pomeranz, D., Serrato, J. C. S., Vila-Belda, J. y Zucman, G. 2022. *The race between tax enforcement and tax planning: Evidence from a natural experiment in Chile* (No. w30114). National Bureau of Economic Research.

CEPA-FES. 2022. «Estructura corporativa y riqueza en la Argentina: Dieciséis casos de configuración empresarial y valorización comercial durante la pandemia». *Mimeo*.

Central de Balances Electrónica. *Auditoría Interna de la Nación de Uruguay. Balances electrónicos de empresas uruguayas*.

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia: dictámenes de autorización de concentración: <http://cndc.produccion.gov.ar/node/2174>

Desai, M. A., Foley, C. Fritz y Hines Jr, J. R. 2004. «A multinational perspective on capital structure choice and internal capital markets». *The Journal of finance*, 59(6), 2451-2487.

Dharmapala, D. 2014. «What do we know about base erosion and profit shifting? A review of the empirical literature». *Fiscal Studies*, 35(4), 421-448.

Dischinger, M. y Riedel, N. 2011. «Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms». *Journal of Public Economics*, 95(7-8), 691-707.



Dunning, J. H. 2001. «The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future». *International journal of the economics of business*, 8(2), 173-190.

Egger, P., Keuschnigg, C., Merlo, V. y Wamser, G. 2014. «Corporate taxes and internal borrowing within multinational firms». *American Economic Journal: Economic Policy*, 6(2), 54-93.

European Commission. 2017. «Aggressive tax planning indicators»—Final report (IHS, CPB, Dondena), *Taxation Papers*, WP N°71–2017.

Fernández Villoslada, M. P. 2008. «Análisis comparado del régimen fiscal de las entidades holdings en la Unión Europea». *Cuadernos de Formación*, Vol. 10. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas de España.

García Zanotti, G., Gaggero, A. 2021. «Precios de transferencia en el comercio exterior del complejo sojero argentino (2004-2020)». *Revista Economía*, 73(117), 29-44.

García Zanotti, G. 2022. «El impacto de la financiación pública-privada en el desarrollo: las experiencias de YPF y Tecpetrol en Vaca Muerta (2014-2020)». *Ensayos de Economía*, Vol. 32 Núm. 60, en línea: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/93276>

Grubert, H., Mutti, J. 1991. «Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making». *The Review of economics and Statistics*, 285-293.

Hebous, Shafik, y Johannesen, Niels. 2021. «At your service! The role of tax havens in international trade with services». *European Economic Review*, 135, 103737.

Heckemeyer, J. H., y Overesch, M. 2017. «Multinationals' profit response to tax differentials: Effect size and shifting channels». *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie*, 50(4), 965-994.

Hines Jr, J. R., Rice, E. M. 1994. «Fiscal paradise: Foreign tax havens and American business». *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 149-182.

Karkinsky, T., Riedel, N. 2012. «Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms». *Journal of international Economics*, 88(1), 176-185.

Keen, M. y Brumby, J. 2017. «Peer Pressure: tax competition and developing economies». *IMF Blog*. en

línea: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2017/07/11/peer-pressure-tax-competition-and-developing-economies>

Kosacoff, B. 1999. «Las multinacionales argentinas». *Boletín Informativo Techint*, n. 300, p. 53-99.

Lejour, A., Möhlmann, J. y van 't Riet, M. 2022. «The immeasurable tax gains by Dutch shell companies». *International Tax and Public Finance*, 1-42.

Mintz, J., Weichenrieder, A. 2010. «The Indirect Side of Direct Investment—Multinational Company Finance and Taxation». *CESifo Book Series*.

OCDE. 1996. *OECD benchmark definition of foreign direct investment*. Third edition. Francia: OCDE.

OECD. 2011. OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa: Cuarta edición, *OECD Publishing*, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264094475-es>.

OECD. 2022. «OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022», *OECD Publishing*, Paris, <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.

Penta Transaction. En línea: <https://softrade.info/login>

Prosperar. 2009. «Primer relevamiento de Empresas Multinacionales Argentinas». Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones en Buenos Aires.

Rúa, M. 2014. «Fuga de capitales v. argentina, 2014. Los “facilitadores” y sus modos de acción». Documento de Trabajo CEFID-AR, 60.

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

Tecpetrol. Balances contables: <https://www.tecpetrol.com/es/inversores/>

Tenembaum Ewig, Gabriel. 2018. «Lavado de dinero. El lugar de Uruguay en la división del trabajo del crimen organizado transnacional», Documentos de Trabajo. Centro de Estudios Latinoamericanos sobre Inseguridad y Violencia.

Thirlwall, A. P. 1979. «The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences». *BNL Quarterly Review*, 32(128), 45-53.

Tørsløv, T. R., Wier, L. S., y Zucman, G. 2018. «The missing profits of nations» (No. w24701). *National Bureau of Economic Research*.

UNCTAD. 2014. *Espacio fiscal para la estabilidad y el desarrollo: retos actuales*. ONU, Capítulo VII, pp. 181–214.

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

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

Zucman, G. 2015. *La riqueza escondida de las naciones: cómo funcionan los paraísos fiscales y qué hacer con ellos*. Siglo Veintiuno Editores Argentina.

*Fecha de recepción del artículo: 30/08/2023*

*Fecha de aceptación del artículo: 27/09/2023*