



Facultad de Ciencias Económicas

Carrera: Contador Público

Tesis de Grado

**“Elusión fiscal de grandes corporaciones en Argentina: el caso Molinos Río de la Plata
(2012–2024)”**

Autora: Chiara Destefanis

Profesora: María Laura Rolla

Buenos Aires, Agosto 2025

Índice

Índice	2
Resumen.....	3
Objetivo general.....	3
Estado del arte y antecedentes de investigación	4
Relevancia.....	6
Marco teórico	8
1. Concepto y distinción entre evasión y elusión fiscal.....	8
2. Planificación fiscal, impacto tributario y desafíos éticos del ejercicio profesional.....	13
3. Normativa fiscal	17
Diseño metodológico	21
Análisis de resultados	23
Capítulo 1: Elusión fiscal y precios de transferencia: análisis doctrinario del caso Molinos	23
Capítulo 2: Acumulación y concentración empresarial en economías periféricas	27
Capítulo 3: Detección y fiscalización del caso Molinos Río de la Plata.....	30
Conclusión	41
Anexo A - Material contable-financiero complementario.....	47
Anexo B - Representaciones del modelo de acumulación: aportes de Allami (2024).....	50
Bibliografía:	53

Resumen

Este trabajo adopta un diseño metodológico flexible, de tipo exploratorio-descriptivo y de corte transversal. A partir del estudio de caso de Molinos Río de la Plata S.A., se analiza en profundidad la elusión fiscal en Argentina, mediante la revisión de fuentes documentales tales como estados contables, resoluciones oficiales y antecedentes jurisprudenciales. Este enfoque posibilita una aproximación integral que contempla tanto las dimensiones técnicas y normativas como las prácticas concretas y sus implicancias éticas y sociales.

Tema

La investigación se centra en las estrategias de elusión fiscal implementadas por grandes contribuyentes en Argentina, tomando como eje el estudio de caso de Molinos Río de la Plata S.A. (en adelante, *Molinos*). Se abordan mecanismos de planificación fiscal internacional, el uso de jurisdicciones de baja o nula tributación y la estructuración de esquemas societarios complejos que, sin infringir formalmente la ley, permiten reducir de manera significativa la carga tributaria efectiva.

Planteamiento del problema

El interrogante central que guía este estudio es:

¿Qué características presentan las prácticas de elusión fiscal empleadas por grandes contribuyentes en Argentina, y de qué manera se articulan dichas estrategias dentro del marco legal y fiscal vigente?

A partir de esta pregunta, se busca comprender no solo los mecanismos técnicos utilizados, sino también las condiciones estructurales, normativas e institucionales que los habilitan. Asimismo, se pretende analizar las tensiones que estas prácticas generan en términos de equilibrio tributario, justicia fiscal y sostenibilidad del sistema impositivo.

Objetivo general

Analizar las prácticas de elusión fiscal implementadas por grandes empresas en la Argentina, a partir del estudio de caso de Molinos, con especial énfasis en sus impactos normativos, éticos y fiscales.

Objetivos específicos

- Identificar y describir las principales estrategias de planificación fiscal empleadas por Molinos, con especial atención a la triangulación de exportaciones y al uso de estructuras en jurisdicciones de baja o nula tributación.
- Examinar la evolución del marco normativo argentino en relación con la elusión fiscal, considerando reformas legales, jurisprudencia relevante y regulaciones contables aplicables.
- Analizar las implicancias éticas que conllevan estas prácticas en el ejercicio profesional de las ciencias económicas, abordando cuestiones como el secreto profesional, el deber de informar y la responsabilidad social del profesional.

Estado del arte y antecedentes de investigación

La elusión fiscal se ha convertido en un tema central dentro del debate tributario contemporáneo, no solo por sus implicancias económicas, sino también por las tensiones jurídicas y éticas que plantea. En un contexto como el argentino —caracterizado por una estructura impositiva compleja, regresiva y de alta presión fiscal— estas prácticas, especialmente cuando adoptan formas de planificación fiscal agresiva, tienden a operar en los márgenes de la legalidad, pero a costa de debilitar seriamente la igualdad y la eficacia del sistema tributario.

Uno de los principales problemas de la estructura fiscal argentina es la coexistencia de normativas superpuestas, regímenes múltiples y tratamientos diferenciales entre jurisdicciones, lo cual genera incentivos claros para que tanto personas físicas como jurídicas busquen estrategias que reduzcan su carga impositiva sin incurrir directamente en evasión. En este escenario, la elusión fiscal se presenta como una práctica recurrente que erosiona la base imponible, disminuye la recaudación y tensiona principios fundamentales como la progresividad y la justicia tributaria. Tal como plantea Arias (2010), se trata de una forma de “economía de opción” que permite reorganizar operaciones, modificar la localización o rediseñar estructuras con el fin de obtener ventajas fiscales, aprovechando vacíos legales o inconsistencias normativas.

Diversos autores han abordado este fenómeno desde perspectivas complementarias. Gaggero (2023), por ejemplo, enfatiza el rol de las guaridas fiscales y las redes

transnacionales de intermediación financiera, que no solo facilitan la elusión y la fuga de capitales, sino que además limitan gravemente la capacidad de recaudación de los países en desarrollo. Según el autor, la cooperación internacional sigue siendo insuficiente y las instituciones nacionales, en muchos casos, se ven sobrepasadas por la magnitud y complejidad de los flujos ilícitos.

Por su parte, Callejón et al. (2020) profundiza en la delgada línea que separa la elusión de la evasión. Si bien la primera es formalmente legal, sus efectos distributivos pueden resultar igualmente regresivos. El hecho de que ciertos sectores —en particular grandes empresas o contribuyentes con acceso a asesoramiento fiscal especializado— logren reducir artificialmente su carga impositiva, contribuye a profundizar la desigualdad y a deslegitimar el sistema tributario ante la sociedad.

En la actualidad, el debate sobre la elusión fiscal trasciende el plano legal para incorporar dimensiones éticas y sociales. Según Millán (2024), estas prácticas deben entenderse como un fraude estructural que compromete la capacidad del Estado para garantizar derechos esenciales como la salud, la educación y la seguridad. Bajo esta óptica, la responsabilidad fiscal de las empresas no puede evaluarse solo en función de la legalidad de sus maniobras, sino también por su impacto en la sostenibilidad del sistema tributario y la equidad social.

En la misma línea, Rosembuj (2021) sostiene que los sistemas tributarios deben desarrollar mayor resiliencia frente a la creciente complejidad de las estructuras empresariales y financieras globalizadas. Esto implica combinar sofisticación normativa con niveles más elevados de transparencia institucional, evitando que los regímenes fiscales sean superados por estrategias de planificación agresiva que, aunque legales, vulneran principios fundamentales de justicia fiscal.

Atendiendo a los condicionantes estructurales, Grondona (2015) analiza cómo las corporaciones transnacionales emplean mecanismos de triangulación, precios de transferencia y sociedades interpuestas en guaridas fiscales para desplazar utilidades sin sustento económico. Su investigación sobre casos emblemáticos en Argentina —entre ellos, el de Molinos Río de la Plata— demuestra cómo estas estructuras se vinculan con flujos financieros globales que escapan al control estatal y favorecen la concentración del ingreso, en disminución del financiamiento público (Grondona, 2015, pp. 45–48).

De forma complementaria, Allami (2024) examina cómo las grandes empresas del sector agroalimentario argentino desarrollan modelos duales de negocios, maximizando rentabilidades en el exterior mediante ingeniería financiera y exportaciones, mientras reducen márgenes en el mercado interno. Esta estrategia, facilitada por la planificación fiscal internacional, no solo acentúa las desigualdades internas, sino que también evidencia la limitada capacidad del sistema tributario para gravar con eficacia a grupos económicos con proyección global (Allami, 2024, pp. 158–161).

A partir de estos aportes, se comprende que las estrategias de elusión no responden solo a decisiones aisladas, sino que forman parte de una lógica empresarial más amplia, que articula decisiones contables, financieras y societarias con el objetivo de optimizar la carga fiscal. El antecedente de Molinos permite ilustrar esta dinámica: mediante esquemas de triangulación comercial y el uso de firmas vinculadas en el exterior, la compañía habría logrado desplazar beneficios hacia jurisdicciones con menor carga impositiva. Según documentación oficial (AFIP, 2012; CNV, 2013), aunque la justicia no consideró ilegales dichas maniobras, su impacto fiscal fue considerable y generó un debate público sobre los límites de la planificación fiscal aceptable.

En conjunto, la articulación entre los enfoques de Grondona, Allami, Millán y Rosembuj permite construir un marco teórico robusto que integra las dimensiones jurídicas, económicas, estructurales y éticas del problema. Esta mirada crítica resulta imprescindible para repensar la regulación fiscal en contextos atravesados por la globalización financiera, la debilidad institucional y la necesidad de fortalecer la justicia tributaria como pilar del contrato social.

Relevancia

La relevancia empírica de esta investigación radica en el análisis detallado de las estrategias de elusión fiscal desarrolladas en el contexto argentino, con especial énfasis en el caso de Molinos Río de la Plata. A través del estudio de información contable, documentación societaria y registros públicos, se identificaron diversas estructuras legales que, si bien no configuran evasión desde el punto de vista jurídico, permiten a las empresas reducir sustancialmente su carga tributaria. Estas maniobras se apoyan principalmente en la utilización de jurisdicciones con baja o nula imposición y en esquemas complejos de planificación fiscal internacional.

El estudio de la situación particular de Molinos permitió comprender de manera práctica cómo un grupo económico puede reestructurar su organización societaria y financiera en el plano internacional, con el fin de derivar ganancias hacia jurisdicciones con menor presión tributaria. Esta estrategia no solo implica una reducción directa en los ingresos fiscales del Estado, sino que también refleja un patrón operativo cada vez más difundido y difícil de controlar. A partir de este análisis fue posible identificar sistemáticamente los mecanismos más frecuentes utilizados, estimar el impacto fiscal aproximado y reconocer deficiencias normativas e institucionales que dificultan la tarea fiscalizadora de las autoridades tributarias. Este aporte resulta de gran valor para considerar alternativas en la formulación de políticas fiscales más eficaces y equitativas.

Además, este trabajo no se limita a una descripción técnica, sino que busca aportar al debate sobre el rol profesional del contador frente a las prácticas de diseños tributarios elusivos. A partir del análisis del caso y del marco normativo vigente, se propone una reflexión crítica sobre las responsabilidades que asumen los profesionales de ciencias económicas en contextos donde la legalidad de las maniobras no siempre se corresponde con los principios de equidad tributaria. Este enfoque resulta particularmente relevante en un escenario global marcado por estructuras financieras opacas, presiones de los grupos económicos y crecientes desafíos para las administraciones fiscales. Reconocer el papel activo del contador en la configuración del contrato fiscal permite avanzar hacia un ejercicio profesional más comprometido con la sostenibilidad y la transparencia del sistema impositivo.

Factibilidad

Para evaluar la viabilidad del trabajo, se consideró especialmente el acceso a las unidades clave de análisis, como la documentación financiera y jurídica vinculada a prácticas de planificación tributaria. El estudio fue factible gracias a la disponibilidad de fuentes secundarias relevantes, tales como balances, resoluciones oficiales, antecedentes judiciales, literatura académica y normativa, tanto local como internacional.

Se aseguró el cumplimiento de criterios éticos en todo momento, particularmente en lo relativo al uso responsable y riguroso de la información analizada.

Estas condiciones permitieron desarrollar un análisis metodológicamente sólido, con base en fuentes relevantes, datos accesibles y un enfoque interdisciplinario riguroso. En consecuencia, se concluye que el estudio no solo fue factible en términos operativos, sino que sus resultados constituyen un aporte concreto tanto para la discusión académica como para el diseño de políticas públicas orientadas a combatir de manera más eficaz las prácticas de elusión fiscal en grandes corporaciones.

Marco teórico

1. Concepto y distinción entre evasión y elusión fiscal

La elusión fiscal constituye una práctica lícita mediante la cual los contribuyentes — personas humanas o jurídicas— buscan disminuir su carga tributaria aprovechando vacíos, ambigüedades o deficiencias del marco normativo, sin incurrir en una infracción legal directa. A diferencia de la evasión, que supone una violación explícita de la ley, la elusión se vale de la interpretación estratégica de las normas vigentes para alcanzar beneficios fiscales (Callejón et al., 2020; Arias, 2010).

Esta práctica se basa en una interpretación estratégica de la normativa tributaria. Aunque técnicamente se ajusta a la legalidad, sus efectos pueden ser considerables en términos de pérdida de recaudación y debilitamiento del sistema fiscal (Grondona, 2015). La OCDE (2015) advierte que estas estrategias reducen la base imponible y limitan la capacidad estatal para financiar servicios esenciales. Según Callejón et al. (2020), "la delgada línea que separa la elusión de la evasión" constituye una de las principales zonas grises del sistema tributario moderno.

La evasión fiscal, en cambio, implica una conducta ilícita y deliberada que busca ocultar ingresos, inflar gastos ficticios o manipular registros contables con el fin de no pagar impuestos que legalmente corresponderían. Este tipo de maniobras, al infringir de manera directa las normas tributarias, constituye un delito sancionado por la legislación vigente (Millán, 2024).

Como señala Millán (2024), la evasión está directamente asociada a mecanismos de ocultamiento, mientras que la elusión requiere conocimientos técnicos y asesoramiento especializado para utilizar legalmente las normas en su beneficio. Así, mientras la evasión se

combate con fiscalización directa, la elusión exige reformas estructurales, coordinación internacional y revisión del diseño normativo.

Según Arias (2010), la elusión fiscal puede entenderse como una manifestación de la "economía de opción", ya que el contribuyente selecciona, entre distintas posibilidades previstas por la normativa, aquella que le resulte más conveniente desde el punto de vista tributario. Aunque esta elección no vulnere la ley en sentido estricto, sí puede desvirtuar su finalidad. Esto la distingue de la evasión, donde no hay selección posible dentro del marco legal, sino una violación directa de las obligaciones fiscales.

En países en desarrollo, el impacto de ambas prácticas es aún más grave. Según Gaggero (2023), los paraísos fiscales y las jurisdicciones de baja o nula tributación cumplen un rol estructural en los esquemas de optimización tributaria sofisticada, al permitir la canalización de rentas a través de marcos legales opacos. En este mismo sentido, Grondona (2015) sostiene que la elusión facilita la fuga de capitales y erosiona la soberanía fiscal, profundizando las desigualdades estructurales.

Además del impacto económico, la elusión fiscal tiene importantes implicancias éticas y sociales. Millán (2024) vincula estas prácticas con la vulneración de derechos humanos fundamentales, al privar al Estado de los recursos necesarios para garantizar salud, educación y seguridad. En este enfoque, la elusión fiscal no solo erosiona la recaudación, sino que debilita la legitimidad del sistema tributario.

Desde una mirada estructural, Rosembuj (2021) plantea que los sistemas fiscales necesitan fortalecerse frente a esquemas de elusión cada vez más complejos. Para lograrlo, no alcanza solo con contar con normas sofisticadas; también se requiere mayor eficiencia institucional, coordinación internacional y mayores niveles de transparencia. En un contexto de creciente globalización, los Estados enfrentan desafíos cada vez más exigentes en materia de control y gobernanza fiscal.

1.1 Estrategias de planificación fiscal

Dentro del marco de la elusión fiscal, las estrategias de planificación fiscal agresiva constituyen mecanismos anticipatorios diseñados para reorganizar artificialmente las operaciones de una empresa con el fin de minimizar la carga impositiva. Estas estrategias

pueden implicar la manipulación de precios de transferencia, la fragmentación de ingresos o la utilización de jurisdicciones fiscales con beneficios impositivos (Grondona, 2015; Rosembuj, 2021).

La OCDE (2015) advierte que estas estrategias, aunque legales, suelen desvirtuar la realidad económica de las operaciones, alejándose del principio de plena competencia. Según Arias (2010), se trata de una "economía de opción" donde los contribuyentes, dentro del marco legal, escogen la forma menos gravosa de tributar, pero en ocasiones desnaturalizando el propósito de las normas.

En este sentido, las estrategias implementadas por Molinos habrían desempeñado un rol clave al permitir la creación de esquemas específicos de reducción tributaria mediante operaciones transfronterizas cuidadosamente estructuradas desde el punto de vista técnico y jurídico. Tal como señala Gaggero (2023), estas formas de planificación suelen sustentarse en estructuras societarias sofisticadas y difíciles de detectar por parte de las autoridades fiscales, particularmente en contextos caracterizados por una institucionalidad débil y escasa transparencia.

1.2 Prácticas de elusión fiscal

Tal como identifican Grondona (2014), Gaggero (2023), OCDE (2010, 2015) y Rosembuj (2021), entre las prácticas más frecuentes utilizadas por las grandes empresas para reducir su carga impositiva sin vulnerar formalmente la ley, se encuentran:

- Precios de transferencia
- Triangulación de exportaciones
- Pagos por servicios intragrupo
- Transferencia de intangibles
- Financiamiento intra-grupo
- Distribución extraordinaria de dividendos

No obstante, estrategias como el uso de regalías, intangibles o préstamos intra-grupo, aunque frecuentes en otros grupos económicos, no fueron identificadas en este caso particular, por lo que deben entenderse como prácticas comunes dentro del universo de la planificación fiscal, pero no atribuibles al análisis de Molinos.

Precios de transferencia: Los precios de transferencia son los valores asignados a las transacciones de bienes, servicios o derechos entre empresas vinculadas dentro de un mismo grupo económico. Aunque en principio estos precios deberían fijarse conforme al principio de plena competencia —es decir, como si las operaciones se realizaran entre partes independientes—, en la práctica suelen ser utilizados para trasladar beneficios hacia jurisdicciones de baja o nula tributación, disminuyendo así la carga fiscal global del grupo (OCDE, 2010).

Según la OCDE y el plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) impulsado junto al G20 a partir de 2013, la manipulación de precios de transferencia constituye una de las formas más extendidas de elusión fiscal a nivel global. Este tipo de prácticas permite a las multinacionales desviar artificialmente sus utilidades hacia jurisdicciones de baja o nula tributación, muchas veces mediante operaciones con escasa sustancia económica o utilizando comparables inapropiados que distorsionan los precios de transferencia. De este modo, se vulnera el principio de plena competencia (*arm's length*), que exige que los precios entre empresas vinculadas reflejen los valores que se pactarían entre partes independientes. En relación puntual con Molinos, resulta pertinente el análisis desde una óptica internacional, ya que la empresa cotiza en bolsa y está sujeta, por tanto, a estándares contables y fiscales globales que exigen transparencia y coherencia en la valoración de operaciones intragrupo (OCDE, 2010; BEPS, 2015).

En el contexto argentino, Grondona (2014) sostiene que la manipulación de precios de transferencia se ha convertido en un canal estructural de fuga de capitales y erosión de la base imponible, especialmente cuando se utilizan precios no sustentados en operaciones reales o cuando se recurre a comparables inexistentes. La autora también remarca que las debilidades en la capacidad fiscalizadora del Estado, la falta de acceso a información financiera de empresas extranjeras y la escasa transparencia de los vínculos societarios facilitan la impunidad de este tipo de maniobras.

De manera complementaria, Gaggero (2023) señala que los precios de transferencia son parte integral de los esquemas financieros que permiten el desvío legalizado de beneficios hacia jurisdicciones opacas, y que constituyen uno de los mecanismos más utilizados por las multinacionales para transferir riqueza fuera del país sin contrapartida económica visible. El autor subraya que estas prácticas no solo erosionan la recaudación

interna, sino que también debilitan la soberanía fiscal al colocar a los Estados en una posición de dependencia frente a la arquitectura financiera global.

Rosembuj (2021), por su parte, advierte que el régimen de precios de transferencia se caracteriza por su alta complejidad técnica y jurídica, lo que permite a los asesores fiscales diseñar operaciones sofisticadas y legalmente defendibles, pero cuya finalidad es exclusivamente tributaria. Esta ambigüedad regulatoria genera un escenario de resiliencia elusiva, en el que las grandes corporaciones logran blindarse frente a eventuales cuestionamientos estatales, aun cuando sus prácticas no reflejen la realidad económica de sus operaciones.

Finalmente, el trabajo de Callejón et al. (2020) coincide en que los precios de transferencia forman parte de un conjunto de estrategias donde la economía de opción, la elusión y las prácticas tributarias de alta sofisticación se entrelazan, difuminando las fronteras entre legalidad e ilegitimidad. Este enfoque permite comprender cómo el uso abusivo de estos mecanismos, aunque técnicamente ajustado a norma, termina consolidando patrones de desposesión fiscal estructural.

Triangulación de exportaciones: Este mecanismo consiste en exportar productos a una empresa vinculada ubicada en una jurisdicción de baja tributación, que luego los revende a un precio mayor al cliente final. De esta forma, la utilidad se concentra en el intermediario offshore, reduciendo la base imponible en el país de origen. Este fue el esquema utilizado por Molinos, que operó con una sociedad en Chile beneficiada por el régimen de sociedades plataforma de inversiones, exentas de impuestos sobre las rentas extranjeras (Grondona, 2014; TFN, 2013).

Regalías, servicios intragrupo y acuerdos contractuales ficticios: Las multinacionales suelen efectuar pagos por regalías, asesoramientos o servicios técnicos difíciles de valorar, canalizados hacia filiales en jurisdicciones de baja tributación. Esto permite generar deducciones fiscales en el país de origen sin una contraprestación real. Según Grondona (2015), estos pagos muchas veces responden a esquemas contractuales vinculados a intangibles —como planificación de marca o soporte financiero— que, aunque formales, carecen de sustancia económica y configuran mecanismos de elusión fiscal agresiva.

Otra estrategia menos visible pero potencialmente elusiva es la política de distribución de dividendos. En determinadas circunstancias, las empresas optan por aprobar dividendos extraordinarios, incluso en contextos de escasa rentabilidad operativa o con necesidad de reinversión. Esta práctica, aunque jurídicamente permitida, puede servir como herramienta de planificación fiscal cuando los montos distribuidos terminan en manos de accionistas ubicados en jurisdicciones de baja o nula tributación.

Tal como plantea Allami (2024), la aprobación de dividendos en exceso del resultado distribuible puede anticipar la remoción de utilidades ante escenarios de inestabilidad normativa o fiscalizaciones inminentes. En el caso de Molinos, durante el ejercicio 2012 se aprobó una distribución que excedía ampliamente las utilidades contables, configurando un payout extraordinario en un contexto de caída del resultado operativo.

Este tipo de decisiones, si bien se enmarcan dentro de la autonomía societaria, pueden utilizarse para vaciar la compañía de forma anticipada o para desviar utilidades fuera del país, evitando su gravamen efectivo. Desde la óptica de la realidad económica, resulta relevante considerar el propósito fiscal subyacente y el impacto en la base imponible local (OCDE, 2015; Grondona, 2015).

2. Planificación fiscal, impacto tributario y desafíos éticos del ejercicio profesional

2.1 Planificación fiscal

La planificación fiscal representa un proceso legítimo y necesario en la gestión empresarial. Sin embargo, su utilización con fines de elusión genera implicancias éticas y jurídicas considerables. En el ámbito corporativo, este tipo de planificación puede convertirse en un instrumento de diseño de estructuras opacas que dificultan el control tributario

La arquitectura fiscal de una empresa transnacional suele estar compuesta por una red compleja de filiales, subsidiarias y sociedades vehiculares, muchas de las cuales se encuentran registradas en jurisdicciones que ofrecen beneficios fiscales sustanciales. Como lo indica Grondona (2015), estas estructuras permiten a las corporaciones canalizar sus operaciones comerciales a través de paraísos fiscales, utilizando mecanismos como la subfacturación de exportaciones o la sobrevaloración de insumos importados. En el contexto específico de Molinos, la causa judicial reveló la existencia de entidades interpuestas en Uruguay y otras jurisdicciones que fueron utilizadas para triangular exportaciones y desviar

beneficios fuera del país (AFIP, 2013). Si bien estas operaciones se presentaban formalmente como legales, su verdadera finalidad era la reducción artificial de la base imponible en Argentina, configurando un supuesto de elusión fiscal estructurada.

2.2 Impacto de las técnicas de elusión fiscal

El impacto de la elusión fiscal es profundo, afectando tanto a la equidad del sistema tributario como a los recursos disponibles para el gasto público. Como destaca Millán (2024) en su artículo "Fraude impositivo, empresas y derechos humanos", las prácticas de elusión fiscal socavan la capacidad del Estado para financiar derechos esenciales como la salud, la educación y la infraestructura, afectando desproporcionadamente a las poblaciones más vulnerables. Millán vincula estas prácticas con una violación de los derechos humanos, ya que privan a los Estados de los recursos necesarios para garantizar los derechos básicos de sus ciudadanos.

Por otro lado, Gaggero (2023) señala que las guaridas fiscales y los flujos financieros ilícitos no solo reducen la base imponible de países como Argentina, sino que también contribuyen a la corrupción y al fortalecimiento de redes criminales que afectan la estabilidad económica y política de los países en desarrollo.

Los esquemas fiscales complejos incluyen herramientas financieras avanzadas como los derivados, los swaps y otras estructuras corporativas internacionales que permiten a empresas y particulares estructurar transacciones para minimizar su carga tributaria. Estos esquemas son difíciles de rastrear y evaluar por las autoridades fiscales debido a su sofisticación. Tal como menciona el informe de Gaggero (2023) sobre los flujos financieros ilícitos, estos mecanismos suelen aprovechar vacíos legales y diferencias regulatorias entre países para desviar ingresos hacia jurisdicciones más favorables en términos fiscales. En Argentina, esta complejidad dificulta la capacidad de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) para identificar y abordar la elusión, afectando la transparencia financiera.

Uno de los efectos más directos del uso de estrategias de elusión fiscal se refleja en las declaraciones de renta y las discrepancias de ingresos reportadas. A menudo, las empresas y los individuos de altos ingresos que emplean estas estrategias reportan menores ganancias de las que realmente generan, reduciendo así su obligación tributaria. Según Callejón et al. (2020), esto crea una diferencia significativa entre lo que estas entidades deberían pagar y lo

que realmente pagan, lo que distorsiona el sistema tributario. Estas discrepancias también generan desigualdad fiscal, ya que quienes no tienen acceso a estos esquemas complejos, como los trabajadores asalariados o las pequeñas empresas, soportan una mayor carga impositiva relativa.

La elusión fiscal por parte de grandes corporaciones tiene efectos directos y profundos sobre la recaudación tributaria, la entereza del sistema impositivo y la percepción pública. A nivel global, la utilización de estructuras complejas, el desvío de ganancias hacia guaridas fiscales y las discrepancias en las declaraciones de ingresos reducen significativamente la base imponible de los Estados (Callejón et al., 2020; Comisión Europea, 2016). En este sentido, Rosembuj (2021) advierte que la resiliencia del sistema fiscal frente a estos desafíos es esencial para sostener la justicia tributaria y evitar que los marcos legales sean utilizados en contra del principio de progresividad.

Además, cuando estas prácticas salen a la luz, generan un profundo malestar en la opinión pública, alimentando el descreimiento hacia el sistema y favoreciendo conductas de desobediencia fiscal en otros sectores (Arias, 2010; Grondona, 2015). La percepción de que las grandes empresas operan bajo un “doble estándar” —legal pero inequitativo— erosiona la legitimidad del sistema tributario y contribuye al debilitamiento generalizado de la moral fiscal ciudadana.

Así, la elusión fiscal no solo constituye un problema técnico o legal, sino también un fenómeno con consecuencias sistémicas en términos económicos, políticos y éticos. El deterioro de la confianza ciudadana, la desigualdad tributaria percibida y la pérdida efectiva de recursos públicos refuerzan la necesidad de repensar el rol social de las empresas y la capacidad del Estado para fiscalizar prácticas que, si bien pueden encuadrarse formalmente en la legalidad, vulneran principios básicos de equidad y responsabilidad colectiva (Rosembuj, 2021; Grondona, 2015; Arias, 2010).

2.3 Compliance tributario e implicancias éticas en la profesión contable

El cumplimiento tributario, o tax compliance, ha adquirido creciente importancia dentro del gobierno corporativo de las grandes empresas. Más allá de evitar sanciones, implica asumir un compromiso ético con la sostenibilidad fiscal del entorno en el que operan (Sandler & Doran, 2013; OECD, 2016). Diversos organismos internacionales, como la

OCDE, han enfatizado que una cultura organizacional orientada al cumplimiento tributario fortalece la confianza pública y contribuye al financiamiento sostenible del Estado.

El compliance tributario requiere de políticas internas que promuevan el control, la transparencia y la prevención de riesgos fiscales. Esto incluye la creación de comités fiscales, auditorías internas, y sistemas de detección temprana de irregularidades (OECD, 2016; Spilker, Ayers & Robinson, 2017). En empresas como Molinos, la ausencia o insuficiencia de estos mecanismos puede haber contribuido a la implementación de estructuras fiscales cuestionables, lo que genera dudas sobre la efectividad del control interno (Grondona, 2015; Gaggero, 2023).

A raíz de los cambios regulatorios y la presión social, muchas empresas han comenzado a adoptar políticas de mayor transparencia tributaria, publicando informes país por país o adhiriendo a iniciativas como el BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) de la OCDE. No obstante, aún persisten diferencias significativas entre el cumplimiento formal de las normas y la voluntad real de contribuir equitativamente al sistema fiscal del país en el que se generan las riquezas.

La participación de profesionales contables en esquemas de optimización tributaria de alto riesgo plantea desafíos significativos en materia de ética profesional. En un contexto donde las estructuras de elusión fiscal se tornan cada vez más sofisticadas, el rol del contador no se limita a la correcta aplicación de normas técnicas, sino que también involucra un compromiso con los principios de equidad tributaria, responsabilidad social y transparencia (Grondona, 2015; Rosembuj, 2021).

El Código de Ética para Profesionales en Ciencias Económicas establece que los contadores deben actuar con integridad, objetividad, competencia profesional y diligencia. No obstante, la frontera entre el asesoramiento legalmente válido y la complicidad en estructuras destinadas a erosionar la base tributaria puede volverse difusa. Como señala Callejón et al. (2020), el deber de informar y la lealtad institucional deben prevalecer por sobre los intereses particulares del cliente o la empresa.

Millán (2024) refuerza esta idea al señalar que, cuando la planificación fiscal limita la capacidad del Estado para garantizar derechos fundamentales, los profesionales involucrados pueden ser considerados partícipes de un esquema estructural de injusticia. En este sentido, la

ética profesional exige evaluar no solo la legalidad de las prácticas, sino también su legitimidad desde una perspectiva de justicia social.

Asimismo, la creciente presión internacional por la transparencia fiscal (OCDE, 2015; CRS, 2014; BEPS, 2013; AFIP, 2020) refuerza la necesidad de que los profesionales contables adopten estándares elevados de conducta. La función del contador como garante del interés público implica un posicionamiento crítico ante estructuras opacas, aún cuando estas resulten técnicamente válidas desde el punto de vista legal (Gaggero, 2023).

Por lo tanto, la formación ética y la actualización constante en materia normativa se vuelven esenciales para ejercer la profesión con responsabilidad. La intervención en estructuras de planificación fiscal debe evaluarse no solo en términos de legalidad, sino también atendiendo al impacto redistributivo y al principio de solidaridad fiscal que sustenta el contrato social en una democracia moderna (Arias, 2010).

3. Normativa fiscal

Las normativas fiscales contra la elusión fiscal buscan evitar que los contribuyentes utilicen mecanismos legales pero inequitativos para reducir su carga tributaria, cerrando vacíos normativos que habilitan maniobras sofisticadas de reducción impositiva. En Argentina, esta problemática adquiere especial relevancia debido a la complejidad del sistema tributario y a la posibilidad de canalizar ingresos hacia jurisdicciones de baja o nula tributación.

En el estudio de Gaggero (2023), se subraya el rol de las guaridas fiscales en la facilitación de la elusión fiscal. Las normativas nacionales, aunque estrictas en algunos casos, tienen limitaciones significativas cuando se trata de abordar la dimensión internacional del problema. La adopción de estas normativas, aunque progresiva, enfrenta desafíos en su implementación, ya que los regímenes fiscales de los paraísos fiscales ofrecen incentivos demasiado atractivos para las corporaciones.

3.1 Documentos y normativas clave:

Estándar para el Intercambio Automático de Información de Cuentas Financieras (CRS): Desarrollado por la OCDE en 2014, este estándar establece un marco para el

intercambio automático de información financiera entre jurisdicciones, con el fin de mejorar la transparencia fiscal y combatir la evasión fiscal (AFIP).

Acuerdo Multilateral entre Autoridades Competentes (MCAA): Firmado por 50 países y jurisdicciones en octubre de 2014, este acuerdo implementa el CRS y facilita el intercambio automático de información sobre cuentas financieras entre las autoridades fiscales de los países signatarios (La Moncloa).

Proyecto de la OCDE sobre Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS): Iniciado en 2013, este proyecto aborda las estrategias de planificación fiscal que explotan las lagunas y discrepancias en las normativas tributarias internacionales para reducir la base imponible o trasladar beneficios a jurisdicciones con impuestos más bajos (OECD iLibrary).

En el caso de Argentina, como menciona Millán (2024), la legislación fiscal se ha adaptado progresivamente para incluir medidas que permitan combatir la elusión, especialmente en el contexto del sector financiero, donde las transacciones y operaciones internacionales facilitan este tipo de prácticas. El uso de instrumentos financieros complejos, como derivados y swaps, permite a los contribuyentes reestructurar sus transacciones de manera que eludan impuestos. Las normativas fiscales argentinas han intentado abordar estas prácticas con la introducción de controles más estrictos y auditorías que permiten una mayor vigilancia de las transacciones internacionales y la planificación fiscal agresiva.

A partir del año 2012, el Estado argentino impulsó una serie de reformas normativas tendientes a limitar los márgenes de maniobra para la elusión y evasión fiscal. Entre ellas se destacan el fortalecimiento del principio de realidad económica en materia tributaria (Ley N.º 26.893), el incremento en la cooperación internacional para el intercambio de información y la adhesión al Proyecto BEPS impulsado por la OCDE (2013). Estas medidas consolidaron un giro hacia una fiscalización más estricta sobre operaciones internacionales y estructuras societarias complejas. Como resultado, se evidenció un cambio jurisprudencial y doctrinario orientado a impugnar prácticas que, si bien formalmente lícitas, resultaban contrarias a la sustancia económica de las operaciones (Callejón et al., 2020; Rosembuj, 2021).

En este nuevo entorno regulatorio, empresas como Molinos Río de la Plata debieron ajustar sus esquemas fiscales para evitar sanciones, sin que ello impidiera que estructuras

heredadas fueran objeto de impugnación por parte de la AFIP, como se evidencia en el fallo “AFIP c/ Molinos Río de la Plata S.A.” (TFN, 2013).

3.2 Instrumentos normativos relevantes del régimen fiscal argentino

- Ley de impuesto a las ganancias

El Impuesto a las Ganancias es una de las principales fuentes de ingresos fiscales en Argentina, y su normativa contiene varias disposiciones dirigidas a prevenir la elusión. En particular:

Reglas de precios de transferencia: Las empresas que operan a nivel internacional deben declarar las transacciones que realizan con empresas vinculadas en otras jurisdicciones. Estas transacciones deben ser evaluadas bajo el principio de plena competencia, es decir, las empresas deben demostrar que los precios de las transacciones entre entidades vinculadas son los mismos que se aplicarían entre partes independientes. Estas reglas buscan evitar que las empresas trasladen beneficios a jurisdicciones con impuestos más bajos mediante precios artificiales (Ley 20.628, art. 15 y 15.1; AFIP, RG 4717/2020).

Cláusulas anti-abuso: Estas normas permiten a la autoridad fiscal (AFIP) desestimar transacciones que, aunque formales y legales, se hayan realizado únicamente con el objetivo de reducir la carga fiscal (Di Pietrantonio, 2020).

- Ley de procedimiento fiscal

La Ley de Procedimiento Fiscal (Ley 11.683) establece las reglas generales para la recaudación de impuestos en Argentina y contiene varias disposiciones relacionadas con la fiscalización y auditoría de los contribuyentes. Esta ley otorga a la AFIP poderes amplios para investigar transacciones sospechosas de elusión fiscal y llevar adelante auditorías, asegurándose de que las empresas y personas físicas cumplan con sus obligaciones tributarias (Ley 11.683, art. 33 y ss.; Fernández, 2021).

- Convenios de doble imposición

Argentina tiene firmados diversos Convenios para Evitar la Doble Imposición con otros países, los cuales permiten coordinar la fiscalización y prevenir la elusión a través de la doble residencia fiscal o la utilización de tratados para obtener ventajas indebidas (treaty

shopping). Estos convenios también incluyen cláusulas anti-abuso que limitan el uso indebido de las disposiciones de los tratados por parte de contribuyentes que buscan eludir impuestos (OECD, 2017; Rosenbuj, 2021; AFIP, 2012).

- Acuerdos de intercambio automático de información fiscal

Argentina participa en el Estándar Común de Reporte (CRS) y otros acuerdos internacionales para el intercambio automático de información fiscal. Estos acuerdos permiten a la AFIP acceder a información sobre las cuentas bancarias y activos financieros de residentes argentinos en otros países, lo que facilita la detección de estructuras de elusión y evasión fiscal. A través de estos acuerdos, la AFIP puede obtener datos sobre los saldos de cuentas, los rendimientos generados y los beneficiarios efectivos de estructuras financieras en el exterior (AFIP, 2020; OECD, 2014; Gaggero et al., 2023).

- Normativas relacionadas con la planificación fiscal internacional

La legislación argentina se ha adaptado para regular los esquemas de planificación fiscal internacional que permiten a las empresas evitar o reducir el pago de impuestos. La AFIP ha implementado medidas para identificar y reportar los esquemas de planificación fiscal que involucren múltiples jurisdicciones. En este sentido, se aplican normativas que exigen a las empresas declarar sus estructuras fiscales internacionales y detallar las operaciones con entidades vinculadas en el exterior (AFIP, RG 4838/2020; Callejón et al., 2020; Allami, 2024).

- Ley de blanqueo de capitales

El gobierno argentino ha implementado diversas leyes de amnistía fiscal o blanqueo de capitales, que permiten a los contribuyentes regularizar su situación fiscal declarando activos ocultos a cambio de pagar una tasa reducida. Estas medidas buscan incentivar a las personas y empresas a declarar sus bienes en el exterior y evitar futuras prácticas de elusión (Ley 27.260; Gaggero, 2023).

- AFIP y auditoría fiscal

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) es la autoridad encargada de aplicar y hacer cumplir las normativas fiscales en Argentina. La AFIP tiene un rol central en

la detección y fiscalización de las prácticas de elusión fiscal, contando con mecanismos de auditoría, cruzamiento de información y acuerdos de cooperación internacional para asegurar que los contribuyentes cumplan con la ley (AFIP, 2012; Arias, 2010; Grondona, 2015).

Diseño metodológico

Diseño

Este trabajo adopta un enfoque cualitativo con un diseño no experimental, de tipo exploratorio-descriptivo y corte transversal. El objetivo es analizar cómo se manifiestan ciertas estrategias de elusión fiscal en un caso concreto del ámbito económico nacional: la empresa Molinos, a partir del conflicto suscitado con la AFIP en el año 2012.

Se eligió este enfoque porque permite abordar el fenómeno de la elusión fiscal desde una mirada comprensiva y contextualizada, sin recurrir a herramientas estadísticas ni mediciones cuantitativas. En su lugar, se propone un análisis detallado de fuentes documentales —normativas, artículos técnicos, informes oficiales, balances contables y material periodístico— que permita reconstruir cómo operaron estos mecanismos dentro del marco legal vigente, así como su evolución en el tiempo.

El análisis no busca generalizar resultados, sino profundizar en un caso representativo que sirva como ejemplo para discutir los límites entre la planificación fiscal legal y la elusión fiscal. Se espera que esta aproximación contribuya a enriquecer el marco teórico, ilustrando cómo una empresa concreta gestionó sus estrategias fiscales tras ser cuestionada por los organismos de control.

Universo y población

El estudio se centrará en la empresa Molinos Río de la Plata, una de las principales compañías del sector alimenticio en Argentina, que fue señalada en 2012 por prácticas de elusión fiscal vinculadas a operaciones con una sociedad vinculada en Uruguay. A través del análisis de documentación pública disponible, se buscará comprender cómo se estructuró su estrategia fiscal, qué mecanismos fueron utilizados para minimizar la carga tributaria, y cómo se modificaron dichas prácticas en los años posteriores al conflicto con la AFIP.

Este caso fue elegido por su relevancia institucional, su visibilidad pública y por la posibilidad de contar con material documental suficiente para ilustrar los conceptos clave desarrollados en este trabajo final.

Criterios de inclusión y exclusión

Se incluirán documentos y fuentes que permitan analizar aspectos legales, contables y fiscales vinculados al funcionamiento de Molinos, con especial atención a los mecanismos de planificación fiscal utilizados y a los cambios implementados tras el conflicto con el organismo recaudador. También se considerarán informes de balances, resoluciones oficiales, notas periodísticas y estudios técnicos de acceso público.

Se excluirán aquellas fuentes que no puedan ser verificadas o que no aporten información sustantiva sobre la estructura jurídica, fiscal o contable de la empresa.

Instrumento de recolección de datos

La técnica principal será el análisis documental, que consiste en la revisión sistemática de textos legales, doctrinarios, balances contables, informes de organismos públicos, artículos periodísticos y otros documentos pertinentes. El análisis se realizará mediante técnicas de categorización cualitativa, que permitirán identificar patrones, argumentos y estructuras recurrentes en las estrategias de elusión fiscal observadas en el caso.

Asimismo, se aplicará una lectura crítica de los materiales con el objetivo de interpretar los datos dentro de su contexto normativo y económico, y establecer vínculos con teorías fiscales y principios tributarios relevantes.

Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Subdimensiones / Indicadores	Definición conceptual	Definición operacional	Fuente / Instrumento
Elusión fiscal	Estrategias de planificación fiscal	Triangulación de exportaciones, uso de sociedades offshore	Práctica legal que busca minimizar el pago de impuestos aprovechando vacíos normativos	Identificar en los documentos cómo Molinos estructuró operaciones con entidades en el exterior	Informes de AFIP, artículos periodísticos, balances
Planificación fiscal	Estructura tributaria de la empresa	Cambios en la estrategia fiscal post-2012	Organización interna que busca optimizar la carga impositiva sin violar la ley	Observar si hubo modificaciones en las estructuras declaradas o en el uso de jurisdicciones internacionales	Balances contables, CNV, informes técnicos
Reacción estatal	Fiscalización y sanciones	Sanción de AFIP, reclamos legales	Actuación del Estado frente a la elusión fiscal identificada	Analizar la respuesta legal y administrativa de AFIP ante el caso Molinos	Resoluciones de AFIP, jurisprudencia, noticias
Compliance tributario	Políticas internas de control fiscal	Mayor transparencia, adecuación normativa	Conjunto de acciones para garantizar el cumplimiento de las leyes fiscales	Verificar si la empresa implementó mecanismos de control o cambió la presentación de su información contable	Estados contables, notas en balances, auditorías externas
Impacto económico y ético	Percepción pública y recaudación	Imagen de la empresa, pérdida de ingresos para el fisco	Consecuencias sociales y económicas de la elusión fiscal	Interpretar el impacto del caso en la recaudación nacional y en la reputación institucional de la empresa	Artículos periodísticos, estudios doctrinarios

Análisis de resultados

Capítulo 1: Elusión fiscal y precios de transferencia: análisis doctrinario del caso Molinos

Molinos Río de La Plata - Contextualización del caso (2012)

Molinos Río de la Plata es una de las empresas más emblemáticas del sector alimenticio en Argentina. Fundada en 1902 y actualmente parte del Grupo Pérez Companc, la compañía ha desarrollado una fuerte presencia tanto en el mercado local como en el exterior (Molinos Río de la Plata, s.f.; Grupo Pérez Companc, s.f.). Su portafolio incluye marcas ampliamente reconocidas por los consumidores, abarcando categorías como harinas, aceites, pastas, arroz, congelados y snacks. Cotiza en los mercados de valores y publica sus estados contables de forma periódica, lo cual permite analizar con precisión sus decisiones financieras y fiscales según datos presentados en el Anexo B, Cuadro 3 de Allami (2024).

Entre mediados de la década del 2000 y principios de la de 2010, Molinos consolidó su presencia regional con un esquema de producción descentralizado, conformado por catorce plantas industriales distribuidas estratégicamente en el país, y con una dotación de más de 2.800 trabajadores. La compañía amplió su inserción internacional exportando a más de

cincuenta países y posicionando productos en mercados clave como Brasil, Perú y Estados Unidos. Este proceso estuvo acompañado por una estrategia de diversificación de su portafolio, con adquisiciones que incluyeron no solo marcas alimenticias como La Salteña, Granja del Sol o Don Vicente, sino también activos en el segmento vitivinícola, como la bodega Nieto Senetiner, apostando a segmentos de mayor valor agregado (Molinos Río de la Plata, s.f.; Grupo Pérez Companc, s.f.).

Sin embargo, esta etapa de expansión no estuvo exenta de controversias. En 2014 y 2015, la empresa fue objeto de investigaciones judiciales por supuestas maniobras de fraude fiscal vinculadas a la utilización de facturación apócrifa para solicitar reintegros indebidos del Impuesto al Valor Agregado (IVA) sobre exportaciones. Según trascendió en medios especializados, las operaciones involucraban firmas sin capacidad operativa real, lo cual motivó el procesamiento de directivos por evasión agravada (La Nación, 2015; Huella del Sur, 2020).

En el marco de estas tensiones, Molinos obtuvo en 2016 un beneficio económico significativo mediante la condonación de una deuda tributaria cercana a los 70 millones de dólares estadounidenses, en concepto de gravámenes a la exportación que habían sido objetados por la AFIP. Esta medida, implementada durante el gobierno del expresidente Mauricio Macri, generó fuertes críticas tanto desde el plano técnico como político, al interpretarse como un trato preferencial en un contexto de recorte generalizado del gasto público (Huella del Sur, 2020).

La reconfiguración institucional de la compañía culminó en 2017 con la escisión de su unidad agroindustrial bajo la denominación de Molinos Agro S.A., que comenzó a cotizar de manera independiente en el mercado bursátil. A partir de entonces, Molinos Río de la Plata conservó el núcleo del negocio vinculado a la producción y comercialización de alimentos de consumo masivo, mientras que la división agroexportadora —orientada principalmente al procesamiento de soja— quedó en manos de la nueva entidad (Molinos Río de la Plata, s.f.; CNV, 2017).

Este proceso de reorganización societaria refleja un patrón común en grandes conglomerados agroindustriales: la segmentación de negocios con diferentes perfiles de riesgo, rentabilidad y fiscalización. A su vez, ilustra cómo las decisiones empresariales en materia societaria, impositiva y financiera deben ser comprendidas a la luz de contextos

políticos y económicos concretos, marcados por tensiones entre rentabilidad privada, control estatal y legitimidad social.

La situación analizada no solo destaca por sus implicancias fiscales y contables específicas, sino también por reflejar un patrón extendido de comportamiento por parte de grupos económicos en contextos con limitada supervisión efectiva. En este sentido, resulta relevante establecer conexiones con el análisis realizado por Verónica Grondona (2015) en su estudio sobre precios de transferencia y fuga de capitales en Argentina. Según esta autora, ciertas estructuras jurídicas, como la triangulación comercial, el empleo de sociedades en jurisdicciones de baja tributación y la tercerización intragrupo, se han consolidado como instrumentos frecuentes para reubicar beneficios con propósitos fiscales, frecuentemente desprovistos de fundamentos económicos genuinos.

En particular, Grondona (2015) menciona explícitamente esta situación como ejemplo de cómo se utilizó una sociedad en Chile para canalizar dividendos provenientes de Uruguay, amparándose en el Convenio para Evitar la Doble Imposición. Esta operación fue cuestionada debido a su falta de sustancia económica real, motivando un pronunciamiento negativo por parte del Tribunal Fiscal de la Nación (TFN, 2013). Es especialmente interesante observar que el análisis doctrinario anticipó aspectos clave que posteriormente fueron confirmados en instancias judiciales y reflejados en los estados contables de la empresa, como la artificialidad de la estructura utilizada, la separación entre forma jurídica y sustancia económica, y el aprovechamiento sistemático de vacíos normativos.

En línea con esta mirada, diversos estudios advierten que Molinos desarrolló un modelo de negocios dual, combinando por un lado la exportación de commodities (graneles, principalmente soja y sus derivados) y, por otro, la comercialización de productos con marcas propias orientados al mercado interno. Esta estrategia le permitió sostener su rentabilidad a lo largo del tiempo, aún en contextos de crisis o recesión local (Gaggero, 2023; Grondona, 2015; Allami, 2024). Forma parte de una dinámica empresarial que apunta a maximizar ganancias adaptándose a los ciclos de precios internacionales y a las restricciones macroeconómicas internas.

Esta evolución jurisprudencial argentina se inserta en una corriente internacional más amplia que privilegia la sustancia sobre la forma jurídica y busca restringir el treaty shopping en los convenios para evitar la doble imposición. Autores como Bravo Cucci (2021),

Quiñones Cruz (2021), y Navarro Schiappacasse y Magasich Airola (2021) han analizado cómo estas tendencias doctrinarias se han reflejado en fallos relevantes en América Latina. Aunque no se refieren específicamente al caso de Molinos, sus aportes permiten interpretar este precedente argentino como parte de un cambio de paradigma orientado a dotar de mayor coherencia sistémica y eficacia fiscal a los CDI firmados por el país, especialmente frente a la ausencia histórica de cláusulas antiabuso.

Cuadro 1. Normas, resoluciones y fallos clave vinculados al caso Molinos Río de la Plata

Norma / Fallo / Resolución	Año	Organismo / Tribunal	Contenido clave	Relevancia para el caso Molinos
Informe de fiscalización AFIP	2012	Administración Federal de Ingresos Públicos	Identifica el uso de sociedades interpuestas (Chile/Uruguay) y cuestiona la sustancia económica.	Inicia el proceso administrativo por presunta elusión fiscal mediante estructura societaria internacional.
Asamblea Ordinaria N.º 136	2013	Molinos Río de la Plata S.A. (acta societaria)	Aprueba distribución de dividendos con reservas, en contexto de conflicto con AFIP.	Refleja política de dividendos agresiva durante el litigio fiscal; utilizada como evidencia por el organismo.
Fallo TFN “Molinos c/ DGI”	2013	Tribunal Fiscal de la Nación	Declara improcedente la aplicación del CDI con Chile ante falta de sustancia.	Primer fallo que desestima treaty shopping y legítima criterios antiabuso locales.
Fallo CSJN Fallos: 344:2175	2021	Corte Suprema de Justicia de la Nación	Confirma fallo del TFN; aplica principio de realidad económica y sustancia sobre forma.	Hito jurisprudencial que limita el uso abusivo de convenios internacionales para elusión fiscal.
Resolución General 3293	2012	AFIP	Refuerza controles sobre beneficiarios finales y operaciones internacionales.	Marco normativo que acompaña la fiscalización de estructuras societarias como la de Molinos.
Resolución CNV 777/2018	2018	Comisión Nacional de Valores	Establece criterios de ajuste por inflación y transparencia contable.	Impacta en la forma de presentación de los estados contables en ejercicios posteriores.
Ley 11.683, art. 2	—	Legislación nacional	Establece el principio de realidad económica como criterio rector de fiscalización.	Norma base utilizada en la impugnación de la operatoria de Molinos y en su validación judicial.

Elaboración propia en base a: AFIP (2012); Asamblea N.º 136 (2013); Fallos TFN y CSJN (2013, 2021); CNV (2018); Ley 11.683.

Fue uno de los casos más relevantes en materia de elusión fiscal en Argentina el protagonizado por la empresa Molinos Río de la Plata. En el año 2012, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) denunció a la compañía por una maniobra de planificación fiscal que consistía en triangular exportaciones a través de una sociedad vinculada en Uruguay. Según el organismo, esta estrategia le permitió reducir artificialmente su carga tributaria en Argentina, aprovechando diferencias entre jurisdicciones fiscales.

El conflicto derivó en un reclamo millonario por parte del fisco, acusando a la empresa de desviar ingresos mediante precios de transferencia no ajustados al valor real de

mercado. Si bien no se trató de un caso de evasión fiscal directa, se puso en discusión la legalidad y legitimidad de los mecanismos empleados, encuadrándolo dentro de una figura de elusión fiscal agresiva (TFN, 2013).

Desde entonces, Molinos inició un proceso de reestructuración impositiva y adecuación de sus prácticas fiscales. En años posteriores, sus balances evidencian una mayor transparencia en la presentación de sus operaciones internacionales y una alineación más clara con las normativas vigentes en materia de precios de transferencia (CNV, 2018).

El caso de Molinos Río de la Plata evidencia cómo los precios de transferencia y las estructuras societarias internacionales pueden ser utilizadas para reconfigurar la carga fiscal de una empresa sin alterar sustancialmente su realidad económica. A través del análisis doctrinario y jurisprudencial, se observa una creciente tendencia a privilegiar la sustancia sobre la forma, con especial atención al uso abusivo de convenios internacionales y jurisdicciones de baja tributación.

Este recorrido permite identificar los elementos clave que definieron la disputa entre Molinos y el fisco argentino, así como las herramientas legales y contables que fueron objeto de cuestionamiento. El abordaje realizado deja planteado el desafío de contextualizar estas prácticas en esquemas más amplios de organización del capital, que serán analizados en el próximo capítulo desde una perspectiva estructural.

Capítulo 2: Acumulación y concentración empresarial en economías periféricas

Tal como se ha desarrollado en los apartados anteriores, las estrategias de planificación fiscal y reorganización societaria desplegadas por Molinos encuentran mayor profundidad explicativa si se enmarcan en una lógica estructural de acumulación típica de empresas agroindustriales en países periféricos. Estas dinámicas exceden lo meramente normativo o contable, y se insertan en patrones más amplios de especialización productiva, dependencia financiera y concentración de mercado.

En esta línea, Cecilia Allami (2024) propone una lectura de esta situación como manifestación representativa del comportamiento de las grandes corporaciones agroalimentarias argentinas durante la posconvertibilidad (2003–2015). A través de un análisis detallado de balances contables, estrategias comerciales y composición de ingresos, la autora identifica un patrón dual de negocios que articula:

- un segmento orientado a la exportación de graneles (commodities agroindustriales con bajo valor agregado),
- y un segmento orientado al mercado interno basado en la diferenciación de productos de consumo masivo con marcas líderes.

Esta combinación le permitió a Molinos diversificar riesgos y maximizar rentabilidad en función del contexto: en momentos de caída del consumo interno, el segmento de exportaciones (graneles) compensaba con ingresos en divisas; mientras que en períodos de estabilidad local, el negocio de marcas garantizaba márgenes más elevados gracias a su posición oligopólica en rubros como pastas, aceites, arroz o yerba mate (Allami, 2024, pp. 149–155. Anexo B, Cuadro 3).

Estrategias duales de acumulación: commodities vs. marcas

El modelo de negocios dual evidenciado por Molinos no solo es funcional a la lógica de rentabilidad privada, sino que reproduce una forma de inserción subordinada al comercio internacional de materias primas. Tal como muestra Allami (2024), en 2012 el 92% de sus exportaciones correspondieron a harina y pellets de soja, aceite sin refinar y biodiesel, en plena etapa de auge del precio internacional de estos productos. La participación de las exportaciones sobre el total de ventas pasó del 30% en los años noventa al 60% promedio durante la posconvertibilidad, con picos de hasta 67% según datos presentados en el Anexo B, Gráfico 1 de Allami (2024).

A la vez, la empresa consolidó posiciones dominantes en el mercado interno mediante fusiones y adquisiciones: entre 1999 y 2015 absorbió más de una decena de marcas, lo que le permitió alcanzar una participación de mercado del 57% en pastas secas y más del 25% en aceites comestibles, entre otros rubros (Anexo B – Cuadro 2, Allami, 2024). Esta lógica de concentración horizontal reforzó su capacidad de fijación de precios y su poder de mercado frente a consumidores y proveedores.

Concentración empresarial y dependencia estructural

La autora enmarca estos procesos en una lectura estructural sobre la economía argentina como economía periférica, caracterizada por la especialización en bienes primarios, baja inversión en innovación y fuerte dependencia de insumos, bienes de capital y tecnología importada. Molinos, pese a su escala, no invierte de manera significativa en investigación y

desarrollo, y gran parte de sus importaciones corresponde a insumos industriales, maquinaria y productos básicos como carnes o café (Allami, 2024, pp. 158–159).

Bajo esta lógica analítica, la acumulación observada en Molinos no refleja un proceso de industrialización genuina, sino más bien una estrategia orientada a la apropiación de renta extraordinaria vinculada a su función como intermediaria en las cadenas globales de valor. Esta orientación explica, al menos en parte, su comportamiento rentista, el énfasis puesto en maximizar el retorno al accionista y la limitada reinversión en el entramado productivo nacional.

Rentabilidad y racionalidad empresarial en contextos periféricos

Desde una mirada contable-financiera, el análisis de los balances de Molinos realizado por Allami muestra cómo la rentabilidad bruta y neta estuvo altamente correlacionada con los ciclos de precios de los commodities, especialmente en el período 2007–2011. El resultado neto como porcentaje de las ventas totales alcanzó su punto máximo en 2007 (6,8%), coincidiendo con el auge de la soja. La rentabilidad integral sobre patrimonio neto ajustado también se cuadruplicó ese año respecto de 2006 (Anexo B, Gráfico 3, Allami, 2024).

Sin embargo, la rentabilidad del segmento de marcas mostró una mayor estabilidad, con márgenes más altos (EBITDA/ventas) durante todo el período. Esta dinámica explica la estrategia empresarial de sostener ambos negocios en paralelo: uno para capturar renta externa en contexto favorable, otro para estabilizar flujos de caja y ganancias en el mercado interno.

Implicancias para el análisis tributario y fiscal

El análisis de las decisiones contables, societarias y fiscales adoptadas por Molinos permite interpretarlas como parte de una racionalidad empresarial estructurada por condicionantes macroeconómicos y una lógica de maximización financiera, tal como plantea Allami (2024). Prácticas como la triangulación de exportaciones, el aprovechamiento de tratados bilaterales para reducir la carga tributaria y la canalización de dividendos a través de jurisdicciones favorables no deben entenderse como anomalías, sino como estrategias funcionales a un modelo de acumulación característico de grandes conglomerados que operan

en entornos de baja regulación y alta volatilidad. Sin embargo, estas decisiones no están exentas de consecuencias: la situación de Molinos, ampliamente difundida por los medios y objeto de un fallo de la Corte Suprema de Justicia de la Nación (CSJN, Fallos 344:2175), se convirtió en un caso paradigmático que expuso los límites entre legalidad y legitimidad en materia fiscal. La empresa enfrentó no solo un ajuste tributario significativo, sino también un deterioro en su imagen institucional, lo cual puede haber derivado en efectos financieros indirectos como menor valorización bursátil, retracción de inversores o pérdida de confianza en mercados regulados.

En el análisis de Molinos Río de la Plata se advierte que sus decisiones económico-financieras no responden únicamente a incentivos coyunturales, sino que se inscriben en una lógica estructural definida por patrones de concentración, especialización productiva y escasa reinversión. Este comportamiento no se explica solamente por oportunidades fiscales o normativas, sino por una forma de inserción periférica en el comercio internacional que condiciona el accionar empresarial.

Al observar la articulación entre el negocio de exportación de commodities y el posicionamiento dominante en el mercado interno, emerge una racionalidad orientada a capturar rentas extraordinarias, garantizar retornos estables y optimizar estructuras corporativas en función de su rentabilidad global. Bajo esta mirada, las estrategias fiscales no aparecen como anomalías ni como decisiones aisladas, sino como manifestaciones de un modelo de acumulación funcional al tipo de capitalismo periférico al que responde Molinos.

Capítulo 3: Detección y fiscalización del caso Molinos Río de la Plata

Molinos implementó estructuras de planificación fiscal internacional que, si bien se encuadraban formalmente dentro del marco legal, fueron cuestionadas por la AFIP por su carácter artificial y por carecer de una justificación económica sustantiva. Estas prácticas consistieron, entre otras, en la triangulación de exportaciones a través de una sociedad vinculada en Uruguay, lo que permitió canalizar operaciones con valores significativamente menores a los de mercado, reduciendo así la carga tributaria en Argentina (Grondona, 2015).

Desde el punto de vista doctrinario, este tipo de maniobras se encuentra dentro de lo que se denomina planificación fiscal agresiva, es decir, el uso de estructuras legales complejas o de jurisdicciones de baja o nula tributación para obtener ventajas impositivas

que, si bien no constituyen evasión, erosionan la base imponible del país de residencia. Tal como señala Callejón et al. (2020), este tipo de planificación aprovecha las asimetrías entre sistemas fiscales y la ausencia de coordinación internacional efectiva, generando una pérdida de ingresos fiscales que afecta directamente a la equidad del sistema.

Uno de los mecanismos centrales identificados en este caso fue el uso abusivo de los precios de transferencia, es decir, los valores asignados a las operaciones entre empresas vinculadas que, en muchos casos, no reflejan condiciones de mercado. Este tipo de prácticas, junto con la localización estratégica de entidades en jurisdicciones como Uruguay — consideradas de baja fiscalidad relativa—, se vinculan directamente con el fenómeno del treaty shopping: la elección deliberada de países con convenios tributarios beneficiosos para canalizar operaciones internacionales (OCDE, 2015; Rosembuj, 2021).

Como también señala Gaggero (2023), estas estrategias evidencian cómo determinadas grandes corporaciones logran reducir su carga tributaria sin transgredir expresamente la ley, aprovechándose de vacíos legales y fallas en la regulación. En el caso analizado, la utilización de una estructura societaria internacional no respondió a fines operativos reales, sino que funcionó como un mecanismo orientado a trasladar beneficios fuera de la jurisdicción en la que efectivamente se generaba el valor económico, disminuyendo así la base imponible local.

Asimismo, el análisis estructural de Grondona (2015), Gaggero (2023) y Allami (2024) permite visibilizar cómo este tipo de prácticas se articulan con la lógica global del capital en economías periféricas. Molinos logró sostener su rentabilidad mediante una estrategia de doble inserción: producción con baja inversión en I+D y alta dependencia de insumos importados para el mercado interno, y una agresiva inserción externa basada en la exportación de commodities. Todo esto en un contexto donde el capital intangible, las marcas y las estructuras fiscales globales permiten a las empresas sortear los límites del sistema tributario nacional.

Cuadro 2: Técnicas de elusión fiscal y su impacto potencial

Técnica utilizada	Descripción breve	Jurisdicción involucrada	Riesgo fiscal asociado	Posible impacto en recaudación
Triangulación comercial	Exportaciones canalizadas a través de terceros países con beneficios fiscales.	Uruguay, Chile	Subdeclaración de precios de transferencia, deslocalización artificial de utilidades.	Reducción del impuesto a las ganancias por ventas subvaloradas.
Servicios intragrupo	Facturación de asesoramientos o regalías difíciles de auditar entre	Paraísos fiscales (e.g., Panamá, Islas Vírgenes)	Deducciones indebidas de gastos en Argentina, sin sustancia económica real.	Erosión de la base imponible y desvío de utilidades al exterior.
Treaty shopping	Uso de convenios bilaterales con países intermediarios para evitar doble imposición.	Chile (por convenio con Argentina)	Aplicación abusiva de tratados para reducir retenciones sin sustancia	Pérdida de ingresos por retenciones no cobradas.
Precios de transferencia	Valoración artificial de bienes o servicios entre empresas del mismo grupo económico.	Múltiples (según sede de las filiales)	Manipulación de precios para maximizar deducciones o minimizar ingresos gravables.	Reducción significativa del impuesto a las ganancias.
Uso de estructuras offshore	Constitución de sociedades en jurisdicciones opacas con fines meramente fiscales.	Uruguay, Islas Caimán, Delaware	Ocultamiento de beneficiarios finales, falta de transparencia y control fiscal.	Fuga de capitales y caída en la recaudación efectiva.

Fuente: Elaboración propia en base a Grondona (2015), Gaggero (2023), Millán (2024), Callejón, Battistini, Pace y Roberts (2020), Rosembuj (2021), Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP, 2012), Comisión Europea (2016) y jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia de la Nación (Fallos 344:2175, 2021).

Reacción estatal: fiscalización y resolución judicial

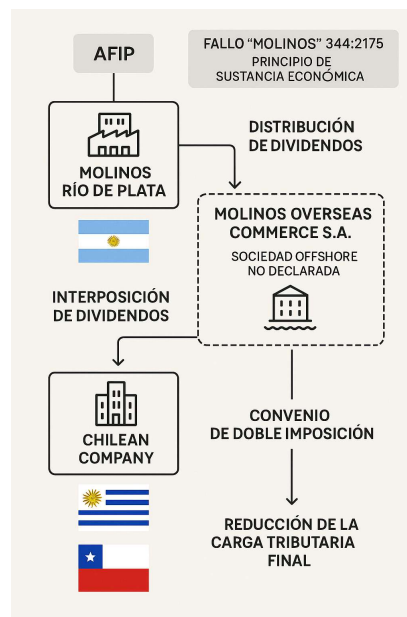
La maniobra de elusión fiscal llevada adelante por Molinos Río de la Plata fue detectada por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) en el año 2012, en el marco de un proceso de fiscalización que permitió identificar el uso de una estructura internacional destinada a reducir artificialmente la carga tributaria en Argentina. Según el informe oficial del organismo, la empresa canalizó dividendos desde Uruguay a través de una sociedad interpuesta en Chile, aprovechando las disposiciones del Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI) vigente con este último país (AFIP, 2012).

En este contexto, resulta relevante analizar el rol específico de la sociedad uruguaya interpuesta: Información sobre la sociedad uruguaya utilizada por Molinos Río de la Plata (Molinos Overseas Commerce S.A.):

Según el informe de fiscalización de AFIP (2012), la empresa Molinos habría omitido declarar como vinculada a la firma uruguaya Molinos Overseas Commerce S.A., la cual fue utilizada para canalizar dividendos y otros beneficios hacia el exterior, a través de Chile, en una estructura que aprovechaba indebidamente el Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI) entre Argentina y Chile.

La AFIP argumentó que dicha estructura no tenía justificación económica real y que había sido diseñada exclusivamente con fines fiscales. Esto fue ratificado judicialmente por la Corte Suprema de Justicia de la Nación, que en el fallo “Molinos Río de la Plata S.A.” (Fallos 344:2175, 2021) aplicó el principio de sustancia económica, priorizando el contenido real sobre la forma jurídica.

Gráfico 1: Esquema de triangulación fiscal entre Uruguay, Chile y Argentina en el caso Molinos Río de la Plata



Fuente: Elaboración propia en base a Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2012). Informe de fiscalización sobre Molinos Río de la Plata S.A.; Corte Suprema de Justicia de la Nación. (2021). Fallos 344:2175.; Grondona, V. (2015).

La estructura operaba como una forma de "treaty shopping", utilizando la normativa internacional como escudo para evitar la imposición en Argentina. Sin embargo, al analizar la sustancia económica de la sociedad chilena, la AFIP concluyó que carecía de actividad real, empleados, activos o funciones propias, configurando así un esquema artificioso orientado a la reducción indebida de la carga tributaria, carente de justificación económica sustantiva (AFIP, 2012; Grondona, 2015).

Entre los elementos que despertaron sospechas se encuentran:

- La discrepancia entre los resultados contables del ejercicio 2012 y la elevada distribución de dividendos.
- El uso de reservas para sostener pagos, sin utilidades generadas en el período.
- La existencia de vínculos societarios con entidades sin sustancia real.
- El reconocimiento contable de pasivos contingentes vinculados a litigios fiscales.

La AFIP aplicó herramientas de cruce de información con registros públicos nacionales (IGJ, CNV, BCRA), solicitó datos sobre beneficiarios finales mediante mecanismos de cooperación internacional, revisó los estados contables auditados de la empresa (CNV, 2013) y analizó la política de dividendos aprobada en Asamblea Ordinaria N.º 136 (2013). Todo esto se realizó bajo los principios del derecho tributario, particularmente el principio de realidad económica consagrado en el artículo 2 de la Ley 11.683.

Según lo informado por el organismo, la maniobra permitió a Molinos evitar el pago de más de \$140 millones en concepto de impuesto a las ganancias. Esto motivó la apertura de un litigio que fue judicializado en 2013, la causa fue judicializada y, el Tribunal Fiscal de la Nación falló a favor de la posición de la AFIP, declarando improcedente la aplicación del CDI con Chile cuando la sociedad interpuesta carece de sustancia real (TFN, 2013). En 2021, la Corte Suprema de Justicia de la Nación confirmó dicho criterio en el fallo “Molinos Río de la Plata S.A. c/ AFIP s/ recurso extraordinario” (Fallos: 344:2175), al sostener que:

"La aplicación del CDI no puede servir de escudo frente a estructuras contractuales artificiales que buscan evitar la imposición en el país donde se genera efectivamente la renta" (CSJN, 2021).

Este precedente marcó un hito en la jurisprudencia tributaria argentina, al establecer que la planificación fiscal que carece de motivación económica genuina puede ser desestimada, incluso cuando se encuadre formalmente en tratados internacionales. En línea con lo sostenido por la OCDE en la Acción 6 del Plan BEPS, se refuerza así la aplicación de cláusulas antiabuso implícitas y del principio de sustancia por sobre la forma (OCDE, 2015).

Desde el plano institucional, esta controversia también expuso las dificultades que enfrenta la AFIP al momento de detectar y fiscalizar estructuras societarias complejas,

especialmente cuando intervienen jurisdicciones con escasa o nula cooperación internacional. Como advierte Gaggero (2023), las guaridas fiscales y los marcos legales opacos limitan severamente la capacidad de los países en desarrollo para sostener una recaudación equitativa.

Evidencia documental y contable del impacto

Tal como consta en los estados financieros consolidados correspondientes al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2012, Molinos informó una ganancia neta de \$29.962.000, cifra significativamente inferior a la del ejercicio anterior (\$197 millones en 2011). Sin embargo, lo más destacado fue la aparición de un saldo negativo de \$77.493.000 en resultados no asignados, el cual fue compensado mediante la desafectación de reservas previamente constituidas (Asamblea Ordinaria N.º 136, 2013).

Durante ese mismo ejercicio, la empresa distribuyó dividendos por \$88 millones, lo que resulta llamativo dada la magnitud de las pérdidas acumuladas. Estas cifras fueron aprobadas por los accionistas en la Asamblea mencionada (CNV, Asamblea Ordinaria N.º 136, 2013). La combinación de desafectación de reservas, distribución de utilidades y caída de ganancias netas puede interpretarse como una respuesta contable y financiera a las contingencias generadas por el conflicto con la AFIP, vinculado al uso de estructuras internacionales para repatriar dividendos desde Uruguay a través de Chile (AFIP, 2012; CSJN, Fallos 344:2175; Grondona, 2015).

A la luz del análisis desarrollado por Allami (2024), esta política también puede entenderse como una expresión concreta de la lógica de acumulación adoptada por Molinos en el período posconvertibilidad. En dicha investigación, se plantea que la empresa sostuvo su rentabilidad mediante una estrategia dual: por un lado, maximizando exportaciones de commodities —especialmente subproductos de soja— con alto grado de concentración y bajo valor agregado; por otro, consolidando marcas en el mercado interno orientadas al consumo masivo. En ese marco, decisiones como el payout extraordinario de 2012 se alinean con un modelo que privilegia la satisfacción de los intereses del capital accionario aun en contextos adversos, gestionando financieramente los conflictos tributarios sin afectar el flujo de retornos a los accionistas.

Gráfico 1 – Payout Ratio 2012: interpretación contable, financiera y tributaria

Ratio	Descripción	Fórmula	Interpretación
Rentabilidad sobre el Patrimonio Neto (ROE)	Mide la rentabilidad generada por la empresa en relación con el capital aportado por los accionistas.	PN Promedio/RE $\approx 2,26\%$ Resultado neto del ejercicio: \$29.962 millones PN Prom: $[(1.321.056 + 1.364.730)/2]$	Rentabilidad baja, afectada por el contexto fiscal del año (provisiones, ajustes). Puede reflejar tensión entre resultado contable y capacidad operativa real.
Payout Ratio	Indica qué proporción de las ganancias del ejercicio se destina al pago de dividendos.	Dividendos Totales/Resultado del Ejercicio $\approx 293,7\%$ Dividendos distribuidos / Resultado del ejercicio $88.000 / 29.962$	Política agresiva de distribución, posiblemente vinculada a decisiones societarias previas a litigios. Se distribuyó más de lo que se ganó.
Capital Social sobre Patrimonio Neto	Muestra la proporción del patrimonio neto representada por el capital social suscrito.	Capital Social/Patrimonio Neto = $250.448 / 1.321.056 \approx 18,96\%$	Estructura patrimonial con peso significativo del capital social. Contrasta con estructuras más revaluadas o apalancadas.
Reservas y Resultados no Asig sobre Patrimonio Neto	Indica qué porcentaje del patrimonio neto está compuesto por utilidades acumuladas (reservas legales, para distribución futura y resultados no asignados).	Reservas (legal + utilidades) / PN = $(106.041 + 525.132) / 1.321.056 \approx 47,7\%$ $-77.493 / 1.321.056 \approx -5,86\%$	Casi la mitad del patrimonio estaba constituida por reservas. Brinda respaldo frente a pérdidas o contingencias. Pérdida neta de ejercicios anteriores, probablemente asociada a re-expresiones, ajustes o contingencias fiscales. Fue absorbida mediante reserva.

Fuente: Elaboración propia en base a MRP 2012, Asamblea N.º 136 y estados contables.

¿Qué implica este payout extraordinario? Según el análisis crítico incluido en la presentación interna de la compañía (MRP 2012), esta decisión puede entenderse desde tres planos complementarios:

- Financieramente riesgosa, ya que compromete reservas o flujos futuros.
- Contablemente llamativa, porque implica utilizar resultados acumulados previos para sostener distribuciones.
- Fiscalmente sospechosa, si ocurre —como en este caso— en el marco de un conflicto tributario con la AFIP.

Molinos no distribuyó utilidades generadas en el ejercicio 2012, sino que utilizó reservas específicas acumuladas para hacerlo. Este movimiento se produjo simultáneamente al litigio por elusión fiscal, lo cual se desprende del análisis de los estados contables consolidados publicados en la CNV (Comisión Nacional de Valores, 2013).

En línea con el enfoque de Allami, esta decisión se articula con la forma en que la empresa gestionó su estructura financiera en un escenario donde la presión fiscal se volvió un

componente más del cálculo empresarial. La desconexión entre los resultados operativos y las políticas de distribución de utilidades sugiere que, para Molinos, la función financiera cumple un rol estratégico central: preservar la confianza del capital accionario, incluso en contextos litigiosos o de caída de rentabilidad contable.

Cuadro 3: Elementos clave de la política de distribución (2012)

Concepto	Detalle
Resultado del ejercicio	\$29.962 mil
Reserva legal (5%)	\$13.870 mil (constituida con resultado del ejercicio)
Dividendo distribuido	\$88.000 mil (aprobado en Asamblea Ordinaria del 18/04/2013)
Resultados no asignados	-\$77.493 mil (cubiertos con reserva para futura distribución)
Fuente de distribución	\$77.493 mil de reservas + \$10.507 mil del resultado neto
Total de dividendos distribuidos	\$88.000 mil $\approx$ 293,7% del resultado del ejercicio Alta política de payout
Facultad de distribución	Se delega en el Directorio la implementación del pago de dividendos (modo, plazos y condiciones).

Fuente: Elaboración propia en base a MRP 2012, Asamblea N.º 136 y estados contables.

Esta política fue interpretada por algunos autores como un ejemplo de conducta oportunista en contextos de fiscalización, en línea con lo planteado por Callejón (2020), quien sostiene que este tipo de decisiones pueden ser éticamente cuestionables, incluso si son legalmente válidas.

Análisis patrimonial y financiero complementario

El análisis de las notas a los estados contables del mismo ejercicio aporta información relevante que fortalece esta interpretación. En ellas se destaca, por ejemplo, que uno de los principales factores que afectó los resultados del ejercicio fueron los mayores costos financieros por endeudamiento, así como la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que implicaron reexpresiones contables. La nota sobre "Provisiones" también resulta relevante, ya que hace referencia a contingencias fiscales y a la existencia de reclamos impositivos en trámite, aunque no especifica montos vinculados directamente a la controversia con la AFIP. Esto sugiere que el conflicto ya estaba

internalizado contablemente como riesgo latente (Comisión Nacional de Valores, 2012; Molinos Rio de La Plata, 2013).

Además, el incremento significativo en los pasivos financieros consolidados también puede interpretarse como una necesidad de liquidez frente a obligaciones contingentes. Las notas detallan que parte del endeudamiento fue destinado a "inversiones de capital de trabajo", pero no descartan que también haya estado vinculado a ajustes impositivos no explicitados en detalle (Comisión Nacional de Valores, 2012; Molinos Rio de La Plata, 2013).

Según el enfoque propuesto por Allami (2024), esta situación refleja una estrategia característica de grandes conglomerados agroindustriales que operan desde economías periféricas: trasladar presiones fiscales y financieras al plano del apalancamiento, utilizando herramientas contables y legales que permitan sostener una imagen de solidez frente al capital accionario. El aumento del pasivo puede entonces entenderse como un mecanismo financiero funcional a la lógica de acumulación empresarial: preservar rentabilidad y distribución de utilidades, incluso cuando las condiciones operativas son desfavorables o cuando existen litigios fiscales pendientes.

Gráfico 2 – Evolución del pasivo financiero consolidado (2011-2012)

	2012	2011	Variación %
Activos Totales	7.273.483	6.054.305	-16,76%
Efectivo y Colocaciones	435.161	738.533	70%
Inventarios	1.573.589	1.263.428	-19,71%
Propiedad, planta y equipo	1.784.128	1.500.390	-15,90%
Pasivos Totales	5.952.427	4.689.575	-21,22%
Deuda Financiera Corriente	2.566.804	2.254.881	-12,15%
Deuda Financiera no Corriente	1.572.133	942.858	-40,03%

Fuente: Elaboración propia en base a MRP 2012, estados contables.

Según las notas, parte del endeudamiento fue destinado a "inversiones de capital de trabajo", aunque no se descarta la utilización de los fondos para afrontar pasivos contingentes, entre ellos potenciales ajustes impositivos. Esta ambigüedad en la finalidad del financiamiento —frecuente en contextos de litigio fiscal— puede interpretarse como una estrategia de liquidez preventiva, que permita a la empresa afrontar un fallo adverso sin comprometer su política de distribución.

Desde el enfoque estructural propuesto por Allami (2024), estas decisiones no deben entenderse como reacciones aisladas, sino como parte de una racionalidad sistémica de gestión de los conglomerados agroindustriales en economías periféricas. En este modelo, las presiones fiscales no necesariamente alteran la lógica de acumulación; en cambio, son absorbidas por estructuras financieras flexibles que articulan apalancamiento, reservas y ajustes contables en función de preservar los flujos hacia el capital accionario.

Este comportamiento también ha sido documentado por Gaggero (2023), quien advierte que los grandes grupos empresariales con presencia regional tienden a utilizar herramientas contables complejas, estructuras societarias offshore y políticas de endeudamiento selectivo como instrumentos de defensa ante escenarios de fiscalización. Así, la coexistencia de:

- pérdidas contables,
- distribuciones de dividendos,
- y expansión del pasivo,

constituye un indicio claro de la prioridad asignada a la fidelización de los accionistas por sobre la consolidación patrimonial, incluso en contextos adversos.

En esta lógica, la presión fiscal —como señala Arias (2010)— no opera como un límite, sino como un elemento más del cálculo empresarial racional, susceptible de ser gestionado desde la contabilidad, la estructura financiera y la interpretación normativa.

Análisis del Estado de Situación Patrimonial y del Patrimonio Neto

El Estado de Situación Patrimonial de Molinos Río de la Plata S.A. al 31 de diciembre de 2012 revela una estructura fuertemente apalancada. El total de pasivos asciende a \$5.952.427 mientras que el patrimonio neto se ubica en apenas \$1.321.056, lo que representa un coeficiente de endeudamiento superior al 450% (ver Anexo A.1).

La composición del pasivo muestra una alta exposición a deuda financiera corriente, que totaliza \$2.566.804, indicando una estructura financiera de riesgo, basada en compromisos de corto plazo. Este nivel de endeudamiento resulta particularmente relevante si

se lo vincula con la caída del resultado del ejercicio y el contexto de litigio fiscal existente en ese momento.

Por su parte, el Estado de Evolución del Patrimonio Neto evidencia la desafectación de la Reserva para futura distribución de utilidades por \$77.493.000, destinada a compensar parcialmente los resultados negativos no asignados (ver Anexo A.2). Esta operación permitió habilitar una distribución de dividendos por \$88 millones, a pesar de haberse registrado una ganancia neta de solo \$29.962.000.

Este uso intensivo de reservas, en conjunto con una posición financiera exigida, refuerza la hipótesis de una política deliberada orientada a sostener la distribución de utilidades frente al conflicto tributario con la AFIP, sacrificando parte del respaldo patrimonial.

La fiscalización llevada a cabo por la AFIP sobre Molinos Río de la Plata revela cómo una actuación estatal técnicamente fundada puede desarticular maniobras complejas de elusión fiscal, incluso cuando estas se estructuran formalmente dentro del marco legal. En este caso, la reconstrucción contable, el análisis de vínculos societarios y la cooperación internacional permitieron impugnar una ingeniería fiscal que carecía de sustancia económica, y cuyo único objetivo era reducir la carga tributaria local mediante el uso estratégico de convenios bilaterales.

La resolución judicial del conflicto no solo ratificó la validez de los criterios sustanciales en materia tributaria, sino que también expuso el modo en que ciertas decisiones financieras —como el payout extraordinario y el endeudamiento selectivo— responden a una lógica que trasciende el resultado operativo y prioriza la rentabilidad del capital. Este episodio constituye, por tanto, un ejemplo empírico de cómo las prácticas contables, societarias y fiscales convergen en modelos empresariales que buscan preservar la distribución de utilidades, incluso bajo presión regulatoria.

El caso Molinos pone de manifiesto que la supervisión tributaria efectiva no solo requiere normativa robusta, sino también capacidad técnica, coordinación institucional e interpretación crítica de las estructuras interpuestas. Es en esa intersección donde se juega la eficacia del sistema fiscal frente a los desafíos que plantean las estrategias de planificación internacional adoptadas por grandes corporaciones.

Conclusión

La evidencia presentada a lo largo del trabajo —que incluye documentación contable, referencias doctrinarias y pronunciamientos jurisprudenciales relevantes— permite establecer un vínculo sólido entre los conceptos teóricos de elusión fiscal, planificación fiscal agresiva y transparencia contable, y su manifestación concreta en la operatoria y los estados contables auditados de Molinos Río de la Plata S.A. La estrategia de distribución de dividendos en un contexto litigioso, el endeudamiento con empresas vinculadas, la utilización de reservas específicas y la estructura internacional detectada a través del análisis documental no son hechos aislados: configuran un entramado coherente de decisiones financieras diseñadas en función de escenarios fiscales complejos. Estas decisiones evidencian un alto grado de racionalidad económica y responden a una lógica donde la eficiencia tributaria se convierte en un objetivo central, aunque esto implique operar al filo de los límites normativos y éticos.

A su vez, este comportamiento no puede ser interpretado únicamente como una táctica coyuntural, sino que debe inscribirse en una lógica estructural más amplia, característica del accionar de grandes grupos económicos en países periféricos. En estos entornos, marcados por sistemas tributarios fragmentados, escasa capacidad fiscalizadora y presiones financieras propias de la dependencia externa, las corporaciones suelen diseñar estrategias financieras y fiscales orientadas a maximizar la rentabilidad del capital en el corto plazo. Esta búsqueda de retornos, muchas veces impulsada por exigencias del mercado o expectativas de accionistas, se lleva adelante incluso a costa de generar vulnerabilidades patrimoniales, de asumir riesgos reputacionales o de tensar las relaciones con la administración tributaria.

En este escenario, la contabilidad deja de operar como un simple mecanismo técnico de registro neutral, y pasa a desempeñar un rol clave como herramienta activa de gestión estratégica y de estructuración fiscal. Los estados contables no sólo reflejan el resultado de la actividad económica de la empresa, sino que son contruidos para sostener determinada narrativa económica, legal y financiera frente a terceros: organismos de control, inversores, autoridades tributarias y la opinión pública. Como lo demuestra el caso analizado, esta función estratégica de la contabilidad adquiere especial relevancia en contextos de litigios fiscales, donde el modo en que se presentan las cifras, se clasifican las reservas, se canalizan los dividendos o se consolidan las estructuras societarias puede incidir directamente en la

percepción de legalidad, equidad y razonabilidad de la operatoria empresarial. Por tanto, resulta fundamental comprender que la contabilidad, lejos de ser una práctica técnica ajena a la política fiscal, forma parte del entramado que permite —o limita— prácticas de elusión que afectan la justicia tributaria.

Esta situación no constituye una anomalía local ni un caso aislado, sino que debe ser comprendida dentro de una dinámica estructural más amplia, propia de la economía globalizada contemporánea. En el actual escenario de competencia fiscal entre jurisdicciones, caracterizado por la proliferación de regímenes preferenciales, paraísos fiscales y opacidad financiera transnacional, los países periféricos como la Argentina se encuentran en una posición particularmente vulnerable. La presión por atraer inversiones, sumada a debilidades institucionales y a la asimetría en la capacidad de fiscalización, genera un entorno propicio para que grandes corporaciones implementen estructuras fiscales elusivas sin violar formalmente la ley. El caso de Molinos se inscribe plenamente en estas dinámicas, y resulta ilustrativo de cómo estructuras societarias y financieras diseñadas con fines aparentemente económicos pueden terminar teniendo un objetivo primordialmente fiscal. En este sentido, el fenómeno analizado encuentra eco en las advertencias formuladas por la OCDE en el marco del Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), que identifica diversas prácticas utilizadas por multinacionales para trasladar beneficios a jurisdicciones de baja o nula tributación, sin una correlativa actividad económica real.

Reestructuración societaria y respuesta al conflicto fiscal

Luego del conflicto mediático y judicial que se originó en 2012, en el que Molinos fue cuestionada por presuntas maniobras de elusión fiscal mediante el uso de una sociedad constituida en Uruguay, la compañía atravesó un proceso de revisión interna y reestructuración estratégica que culminó en una reorganización societaria formalizada en 2016. La situación, ampliamente difundida por investigaciones periodísticas y analizada por diversos organismos de control tributario, evidenció que la empresa habría canalizado sus operaciones de comercio exterior a través de una firma offshore con sede en Montevideo. Si bien la maniobra no fue declarada ilegal per se, sí generó un intenso debate sobre los límites entre planificación fiscal internacional y elusión impositiva, afectando la reputación corporativa del grupo y generando presión tanto desde el sector público como del entorno social.

En este contexto, Molinos decidió avanzar con una escisión patrimonial, mediante la cual separó formalmente su unidad de negocios agroindustriales (principalmente exportaciones de granos y subproductos) y constituyó una nueva sociedad anónima: Molinos Agro S.A. Esta operación fue aprobada por asamblea de accionistas el 6 de octubre de 2016 y registrada ante el Registro Público de Comercio el 25 de abril de 2017, conforme consta en el cuadro de evolución del capital social incluido en los estados contables al 31 de diciembre de 2024 (ver Anexo, I.3). Contablemente, esta reestructuración implicó una reducción del capital social de Molinos por un total de \$49.082.023, reflejando la transferencia de activos, pasivos y patrimonio neto a la nueva compañía. La escisión no solo tuvo un impacto contable, sino que marcó un cambio profundo en la estructura operativa y legal del grupo económico.

Como parte de una decisión corporativa integral, este proceso puede interpretarse como una forma de separar líneas de negocio con distinto perfil de riesgo, aislar responsabilidades fiscales pasadas vinculadas a las operaciones cuestionadas, facilitar la transparencia societaria y el cumplimiento regulatorio, y ofrecer mayor claridad a inversores y accionistas. Además, cabe destacar que, tras la escisión, Molinos Río de la Plata S.A. comenzó a cotizar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, lo cual también puede interpretarse como una estrategia de transparencia y apertura al mercado de capitales. En suma, la reestructuración societaria llevada a cabo entre 2016 y 2017 constituye una respuesta estructural integral al conflicto fiscal de 2012, combinando herramientas legales, contables y comunicacionales.

Resultados financieros y reorganización interna

Tras atravesar conflictos legales vinculados a la elusión fiscal y a cuestionamientos públicos sobre su operatoria en paraísos fiscales, Molinos ha logrado, hacia el cierre del ejercicio 2024, consolidar una posición financiera más equilibrada y con resultados positivos. De acuerdo con el estado consolidado del resultado integral, la compañía obtuvo una ganancia neta de \$32.687 millones de pesos, lo que representa una caída frente a los \$100.661 millones registrados en 2023, pero que sigue mostrando una utilidad sostenida en un contexto económico adverso y con alta inflación (117,76% en el año). A pesar de una reducción en las ventas (de \$942.672 millones en 2023 a \$882.117 millones en 2024), la empresa mantuvo un margen operativo y financiero saludable gracias a una eficiente gestión de costos y mejoras operativas.

El estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2024 muestra un activo total de \$647.182 millones, con una disminución respecto al año anterior, acompañada de una reducción en el pasivo total, lo que refuerza el saneamiento financiero. Destaca la significativa reducción en las deudas financieras de corto y largo plazo, que pasaron de \$128.144 millones en 2023 a \$127.063 millones en 2024, junto con una mejora en la posición de efectivo, que aumentó de \$4.873 millones a \$14.011 millones, reflejando una mayor liquidez (ver Anexo 1.4). En términos patrimoniales, el patrimonio neto consolidado se ubicó en \$302.287 millones, lo que, si bien representa una baja frente a 2023, responde en parte a la distribución de dividendos (\$81.800 millones) y a la conversión negativa por inversiones en subsidiarias en el exterior.

Instrumentalización legal y controversia ética

La reorganización societaria llevada a cabo por Molinos luego de 2012 no constituyó una simple respuesta técnica frente a un litigio fiscal, sino una maniobra integral que combinó decisiones legales, contables, financieras y reputacionales. Este tipo de estrategia refleja cómo, en el marco de estructuras societarias formalmente legítimas, puede desplegarse una sofisticada respuesta corporativa frente a crisis reputacionales y conflictos tributarios de alto impacto. La escisión y creación de Molinos Agro S.A. puede interpretarse como una estrategia de rebranding estructural, orientada a preservar valor económico, recomponer legitimidad frente al mercado, minimizar riesgos regulatorios y facilitar el cumplimiento normativo. En efecto, este tipo de reconfiguración permite aislar los efectos patrimoniales y fiscales negativos del pasado, generando una nueva narrativa institucional frente a los accionistas, organismos de control e incluso la opinión pública.

Desde el ámbito de la doctrina, esta situación constituye un ejemplo representativo de cómo las grandes corporaciones enfrentan crisis de gobernanza fiscal mediante el uso de herramientas societarias legítimas, aunque no exentas de controversia ética. La legalidad de la maniobra no impide el debate sobre su legitimidad, especialmente si se considera el impacto que estas decisiones tienen sobre la equidad tributaria y la confianza ciudadana en el sistema fiscal. En este sentido, la instrumentalización de figuras jurídicas como la escisión exige un análisis más allá de la norma, abarcando también sus efectos distributivos, simbólicos e institucionales en el marco de una economía globalizada.

Molinos, fiscalización estatal y jurisprudencia

Lo ocurrido con Molinos expone de manera ejemplar cómo una empresa puede estructurar operaciones aparentemente legales para reducir su carga tributaria. La maniobra fue detectada por la AFIP en 2012, a través de una fiscalización exhaustiva que integró revisión documental, análisis de estados contables, verificación de beneficiarios finales y aplicación de criterios normativos como el principio de realidad económica. Este abordaje permitió impugnar jurídicamente la operatoria y derivó, una década más tarde, en un fallo de la Corte Suprema de Justicia de la Nación (Fallos 344:2175, 2021), que sentó un precedente clave al priorizar la sustancia económica por sobre la forma jurídica en la interpretación de tratados internacionales.

Este trabajo de tesis ha buscado ofrecer un abordaje integral, crítico y multidisciplinario sobre el fenómeno de la elusión fiscal, articulando distintas dimensiones teóricas y prácticas a partir del estudio de un caso paradigmático como Molinos Río de la Plata S.A. La elusión fiscal, especialmente en contextos de presión fiscal alta, debilidad estatal e incentivos jurídicos permisivos, constituye una de las principales tensiones del sistema tributario argentino. Se ha procurado problematizar la planificación fiscal agresiva no como una suma de decisiones empresariales aisladas, sino como una manifestación de una lógica estructural. Asimismo, se ha destacado la importancia del rol ético del contador en contextos donde la legalidad no siempre garantiza legitimidad.

En suma, los objetivos propuestos en este trabajo han sido cumplidos mediante un abordaje que combinó el análisis técnico-contable, la interpretación normativa, la revisión doctrinaria y el juicio ético-profesional. Esta articulación permitió comprender la elusión fiscal no sólo como una problemática legal o económica, sino como un fenómeno estructural que interpela tanto al sistema tributario como a la responsabilidad de sus actores clave. A través del estudio del caso Molinos Río de la Plata S.A., se integraron múltiples dimensiones —jurídicas, contables, institucionales y éticas— para aportar herramientas analíticas que contribuyan al debate sobre la igualdad tributaria y el fortalecimiento fiscal en contextos periféricos.

Finalmente, esta investigación permite arribar a una conclusión de fondo: las estrategias de elusión fiscal, aunque técnicamente legales, generan un profundo daño institucional, económico y simbólico. Desmejoran la capacidad del Estado para financiar derechos y profundizan la regresividad del. La situación analizada permite observar estos efectos con claridad, pero también ofrece una oportunidad para reflexionar sobre los

mecanismos que pueden reforzar la justicia fiscal en Argentina. Entre ellos, se destacan el fortalecimiento de las cláusulas antiabuso en la legislación, la aplicación consistente del principio de sustancia sobre forma, la transparencia de las estructuras societarias, el acceso público a los beneficiarios finales y la articulación ética entre contabilidad, derecho y política fiscal. El camino hacia una tributación más justa requiere no sólo normas eficaces, sino también voluntad institucional, conciencia profesional y participación ciudadana activa para construir un sistema impositivo que refleje verdaderamente los principios de justicia distributiva, equidad y sostenibilidad fiscal en el largo plazo.

Anexo A - Material contable-financiero complementario

El presente anexo incluye cuadros, gráficos e imágenes que complementan el análisis contable-financiero desarrollado en el cuerpo de la tesis, a partir de datos obtenidos de los Estados Contables de MRP S.A. (fuente: CNV, 2012–2024).

I.1. Estado de Situación Patrimonial (2012)

Figura 1 – Extracto del Estado de Situación Patrimonial – Molinos 2012

	<u>31/12/2012</u>	<u>31/12/2011</u>
ACTIVOS		
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Propiedades, planta y equipo (Nota 15)	1.784.128	1.500.390
Activos intangibles y plusvalías (Nota 16)	295.306	224.349
Otros activos	1.816	-
Inversiones en asociadas y negocios conjuntos (Nota 5)	752.593	594.086
Otros créditos no financieros (Nota 20)	12.721	15.916
Otros créditos financieros (Nota 21)	65.749	18.836
Activo por impuesto a las ganancias diferido	6.986	-
ACTIVOS NO CORRIENTES TOTALES	<u>2.919.299</u>	<u>2.353.577</u>
ACTIVOS CORRIENTES		
Inventarios (Nota 17)	1.573.589	1.263.428
Activos biológicos (Nota 18)	451.665	180.549
Créditos impositivos y aduaneros (Nota 19)	290.634	215.476
Anticipos, saldo a favor impuesto a las ganancias e impuesto a la ganancia mínima presunta – Neto	202.273	104.002
Otros créditos no financieros (Nota 20)	48.518	87.444
Otros créditos financieros (Nota 21)	202.497	157.541
Cuentas por cobrar comerciales (Nota 21)	1.149.847	953.755
Efectivo y colocaciones a corto plazo (Nota 22)	435.161	738.533
ACTIVOS CORRIENTES TOTALES	<u>4.354.184</u>	<u>3.700.728</u>
TOTAL DE ACTIVOS	<u>7.273.483</u>	<u>6.054.305</u>
PATRIMONIO Y PASIVOS		
PATRIMONIO		
Capital Social	250.448	250.448
Ajuste integral del Capital Social	230.499	299.799
Primas de Emisión	189.126	189.126
Reserva Legal	106.041	92.171
Reserva para futura distribución de utilidades	525.132	-
Resultados no Asignados	(77.493)	450.247
Coberturas y diferencias de conversión de inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	97.303	82.939
PATRIMONIO TOTAL	<u>1.321.056</u>	<u>1.364.730</u>
PASIVOS		
PASIVOS NO CORRIENTES		
Deudas financieras (Nota 21)	1.572.133	942.858
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	183.311	143.295
Provisiones para juicios y reclamos (Nota 27)	116.009	108.113
PASIVOS NO CORRIENTES TOTALES	<u>1.871.453</u>	<u>1.194.266</u>
PASIVOS CORRIENTES		
Deudas comerciales (Nota 21)	1.116.713	978.616
Deudas financieras (Nota 21)	2.566.804	2.254.881
Deudas sociales y fiscales (Nota 23)	304.647	197.626
Provisión impuesto a las ganancias – Neto	3.472	3.787
Otras deudas (Nota 21)	89.338	60.399
PASIVOS CORRIENTES TOTALES	<u>4.080.974</u>	<u>3.495.309</u>
TOTAL PASIVOS	<u>5.952.427</u>	<u>4.689.575</u>
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVO	<u>7.273.483</u>	<u>6.054.305</u>

Fuente: Estados Contables Consolidados 2012, CNV.

I.2. Estado de Evolución del Patrimonio Neto (2012)

Figura 2 – Extracto del EEPN: movimientos de reservas y resultados

ESTADO CONSOLIDADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO POR EL EJERCICIO FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2012 (EN MILES DE PESOS – Nota 2)								
RUBROS	APORTE DE LOS PROPIETARIOS			RESULTADOS ACUMULADOS			OTROS COMPONENTES DEL PATRIMONIO	TOTAL
	Capital Social	Otras cuentas de capital convertibles en acciones		Ganancias Reservadas		Resultados no Asignados (Nota 28)	Coberturas y diferencias de conversión de inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	
		Ajuste integral del Capital Social	Primas de Emisión	Reserva Legal	Reserva para futura distribución de utilidades			
Saldo al 1 de enero de 2012	250.448	299.799	189.126	92.171	-	450.247	82.939	1.364.730
Asignación de resultados (Nota 28)	-	-	-	-	525.132	(525.132)	-	-
Absorción de pasivos por impuesto a las ganancias diferido (Nota 28)	-	(69.300)	-	-	-	69.300	-	-
Distribución de dividendos (Nota 28)	-	-	-	-	-	(88.000)	-	(88.000)
Reserva Legal (Nota 28)	-	-	-	13.870	-	(13.870)	-	-
Ganancia neta del ejercicio	-	-	-	-	-	29.962	-	29.962
Otro resultado integral neto del ejercicio	-	-	-	-	-	-	14.364	14.364
Saldo al 31 de diciembre de 2012	250.448	230.499	189.126	106.041	525.132	(77.493)	97.303	1.321.056

acumulados

Fuente: Estados Contables 2012, CNV.

I.3. Composición del Capital Social (2024)

Figura 3 – Extracto de los EECC MRP 2024: composición del capital social.

Capital Nominal al 31 de diciembre de 2024 según evolución descrita en los estados financieros correspondientes a los ejercicios cerrados entre el 31 de diciembre de 1995 y el 31 de diciembre de 2024				Capital Social Suscripto e Integrado (en pesos)
Capital Social al 31-12-95				60.000.000
Fecha de:				
Asamblea que aprobó la emisión/reducción	Inscrito en el Registro Público de Comercio.	Forma de Colocación	Importe (en pesos)	
25-04-96	19-02-97	Ajuste Integral Capital Social	113.191.052	113.191.052
25-04-96	19-02-97	Resultados No Asignados	1.808.948	1.808.948
23-08-96	29-07-97	Fusión por Absorción	380.112	380.112
28-04-99	03-02-00	Integración	75.000.000	75.000.000
23-04-09	24-09-09	Fusión por Absorción	68.427	68.427
29-04-15	02-03-16	Fusión por Absorción	48.611	48.611
06-10-16	25-04-17	Reducción Capital por escisión	(49.082.023)	(49.082.023)
				201.415.127

Fuente: Estados Contables 2024, CNV.

I.4. EEPN consolidado 2024

Figura 4 – Extracto de los EECC MRP 2024: EEPN.

RUBROS	APORTE DE LOS PROPIETARIOS			RESULTADOS ACUMULADOS			OTROS COMPONENTES DEL PATRIMONIO	TOTAL
	Capital social	Otras cuentas de capital convertibles en acciones		Ganancias reservadas		Resultados no asignados	Coberturas y diferencias de conversión de inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	
		Ajuste integral del capital social	Primas de emisión	Reserva legal	Reserva para futura distribución de utilidades			
Saldo al 1 de enero de 2024	201	179.164	35.136	12.621	28.119	113.664	(9.326)	359.579
Constitución de reserva legal (1)	-	-	-	5.684	-	(5.684)	-	-
Asignación de resultados (1)	-	-	-	-	107.980	(107.980)	-	-
Distribución de dividendos (2)	-	-	-	-	(81.800)	-	-	(81.800)
Ganancia neta del ejercicio	-	-	-	-	-	32.687	-	32.687
Otro resultado integral neto del ejercicio	-	-	-	-	-	-	(8.179)	(8.179)
Saldo al 31 de diciembre de 2024	201	179.164	35.136	18.305	54.299	32.687	(17.505)	302.287

(1) Ver Nota 30.1 a los presentes estados financieros consolidados.

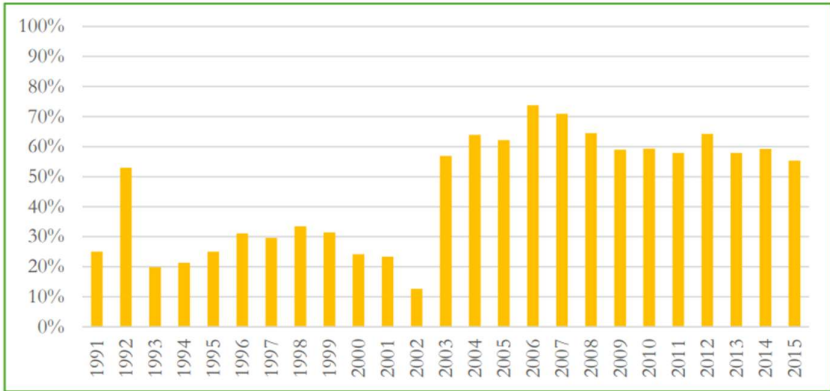
(2) Ver Nota 30.2 a los presentes estados financieros consolidados.

Fuente: Estados Contables 2024, CNV.

Anexo B - Representaciones del modelo de acumulación: aportes de Allami (2024)

A continuación, se exponen en este anexo gráficos e ilustraciones teóricas desarrolladas por Allami (2024), que permiten contextualizar el comportamiento de Molinos Río de la Plata dentro de una lógica estructural propia de los grupos económicos en economías periféricas. Estas representaciones ayudan a comprender los vínculos entre la organización societaria, la concentración patrimonial y las prácticas de planificación fiscal, reforzando el marco analítico planteado en el cuerpo de esta tesis.

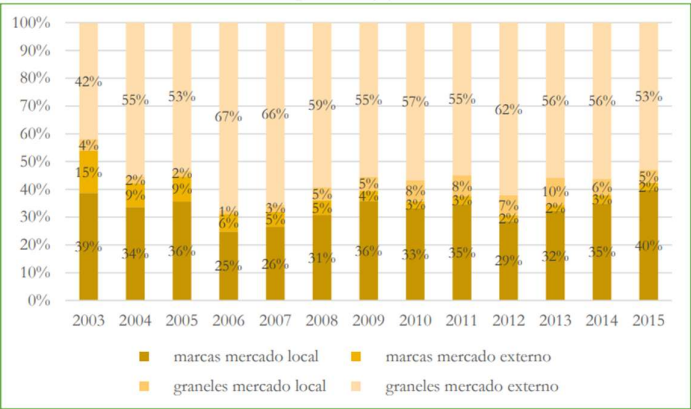
Gráfico 1 – Exportaciones como porcentaje de las ventas totales de Molinos Río de la Plata, 1991–2015



Fuente: Elaboración propia en base a Molinos Río de la Plata (1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015)

Fuente: Molinos Río de la Plata (1991–2015). Allami (2024, p. 156).

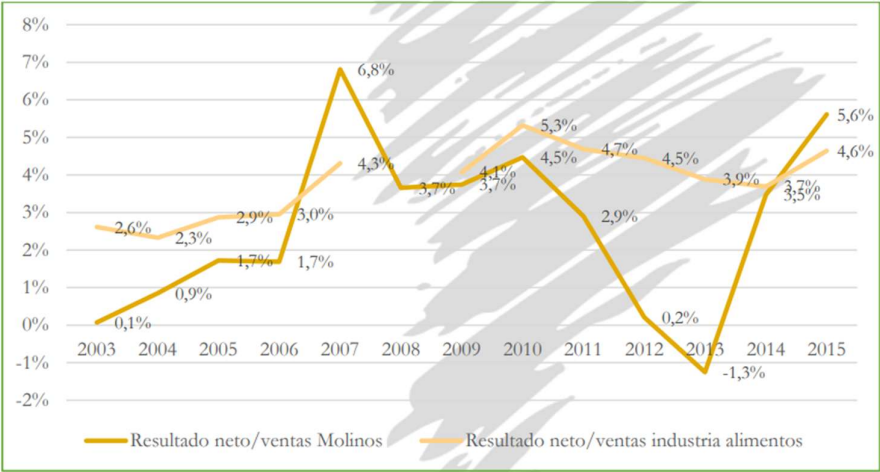
Gráfico 2 – Composición de las ventas de Molinos Río de la Plata, 2003–2018 (en porcentaje)



Nota: Corresponde al balance no consolidado.

Fuente: Allami (2024, p. 157).

Gráfico 3 – Resultado neto como porcentaje de las ventas totales, Molinos Río de la Plata y del total de la industria de alimentos, 2003-2015



Fuente: Elaboración propia en base a Molinos Río de la Plata (2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015) y AFIP (2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

Cuadro 1 – Principales exportadores de aceite de soja, harina de soja y granos, 2016

	Aceite			Harina			Granos	
	toneladas	%		toneladas	%		toneladas	%
Vicentin SA	887.901	15%	Vicentin	4.879.552	15%	Dreyfus	1.054.259	12%
Aceitera Gral Dehez SA	850.392	14%	Aceitera Gral. Deheza	4.817.932	15%	Bunge	891.991	10%
Cargill SA	772.076	13%	Bunge Argentina	3.980.421	13%	A.D.M.	842.397	9%
Bunge Argentina SA	635.913	10%	Cargill	3.512.461	11%	Toepfer	837.321	9%
Oleaginoso Moreno Hnos. SA	627.242	10%	Oleag. Moreno	3.137.167	10%	A.C.A.	748.928	8%
Molinos Río de la Plata SA (1)	565.136	9%	LDC Argentina SA	2.715.941	9%	Cargill	630.515	7%
Nidera SA	451.516	7%	Mol. Río de la Plata (1)	2.525.001	8%	Nidera	573.698	6%
Noble Argentina SA	377.142	6%	Nidera Arg.	1.713.332	5%	A.F.A.	508.722	6%
LDC Argentina SA	333.104	5%	Noble Arg.	1.583.097	5%	Amaggi	444.588	5%
YPF SA	130.611	2%	YPF	654.659	2%	Chs De Argentina	278.548	3%
Cia. Argentina de Granos	121.512	2%	Cia. Argentina de Granos	471.338	1%	Molca	271.716	3%
Agricultores Federados Arg. SCL	108.982	2%	A.F.A.	403.032	1%	Noble	256.392	3%
Molino Cañuelas SA	77.983	1%	Molino Cañuelas SA	345.052	1%	Mercantil Comercial	250.374	3%
Asoc. de Coop. Arg. SCL	68.820	1%	BTG Pactual	260.029	1%	Cofco	241.041	3%
BTG Pactual Commodities (Arg) SA	41.000	1%	A.C.A.	242.500	1%	Engelhart	230.892	3%
Amaggi Argentina SA	18.420	0%	Paramérica SA	180.758	1%	Trans Agro	180.249	2%
Oleaginoso San Lorenzo SA	11.592	0%	Amaggi Argentina SA	83.075	0%	Oleaginoso Moreno	162.575	2%
Subtotal	6.079.342	98%	Subtotal	6.079.342	98%	Molinos Río De La Plata	138.957	2%
Resto	43.774	2%	Resto	43.774	2%	Resto	383.859	4%
Total	6.123.116	100%	Total	31.684.287	100%	Total	8.927.022	100%

(1) Incluye Molinos Agro

Fuente: Elaboración propia en base a CIARA (2019) y Subsecretaría de Mercados Agropecuarios (2019).

Fuente: Allami (2024, p. 158).

Cuadro 2 – Compras de Molinos vinculadas a marcas en el mercado interno, 1999–2015

Año	Empresa	Segmento	Ganancia cuota mercado
1999	Betty Crocker	premezcla tortas	15%
1999	Marcas de pastas y harinas fraccionadas de Cargill (Letizia, Olímpico, Eggio, Regio y Toay).	pastas y harinas ⁸	3% (pastas secas) y 2,6% (harinas fraccionadas)
2000	Good Mark	hamburguesas	25,70%
2000	Fagnani Hnos. S.A.I.C.F.I., Marca: Don Vicente	pastas	3% del mercado de pastas secas
2001	Pastas del Plata (Lucchetti Argentina)	pastas	11% del mercado de pastas secas
2001	Fritolim	aceite antiadherente	1%
2003	Los Robles	frutas y vegetales congelados	s/d
2003	Nieto Senetiner	vino	s/d
2004	Minerva	jugo de limón	s/d
2007	Grupo Estrella S.A. ⁹ Marcas: arroz Gallo, yerba Cruz de Malta, café soluble Arlistán y polvos chocolatados con las marcas Toddy y Zucua.	arroz, yerba, café y polvos chocolatados	15,3% (arroz Gallo) 20,4 % (café soluble Arlistán)
2007	Virgilio Manera	pastas mercado local y para exportación	4%
2008	Compañía Alimenticia de los Andes S.A. Marcas: Bonafide, Vizzio, Donuts, Biliken, DRF y Nugaton	golosinas	s/d
2012	Joralfá Marcas: Chocoarroz, MiniDeli y Delight	alfajores de arroz	83% de mercado de alfajores de arroz
2014	Marcas Don Felipe, Vizzolini ¹⁰ , Terrabusi y Canale	pastas	7,55% del mercado de pastas secas
2015	Ruca Malen	vino	4,50%

Fuente: Elaboración propia en base a Molinos Río de la Plata (2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015) e informes de la Comisión Nacional de Defensa de Competencia (2001a, 2001b, 2001c, 2003, 2017a y 2017b).

Fuente Allami (2024, p. 153–155).

Cuadro 3 – Participaciones de Molinos en distintos segmentos del mercado de alimentos, años seleccionados

Fideos	La participación de Molinos en el mercado de pastas secas en facturación pasó de 19,8% en 1999 a 57% en el año 2015 -considerando la incorporación de las marcas de Mondelez-, por lo cual el incremento fue de 31,2 puntos porcentuales. Este crecimiento está explicado por la incorporación en el portfolio de diversas marcas líderes, fundamentalmente Lucchetti, Don Vicente y las marcas de Mondelez (Don Felipe, Terrabusi y Canale).
Aceites	La participación de Molinos en el mercado de aceites tradicionales cayó durante el período analizado, pasando de 48% en 1999 a 25% en 2013, perdiendo 23 puntos. Sin embargo, se mantiene como una de las empresas líderes. En el año 2013, ocupó el segundo lugar en volumen de venta de aceite envasado (25%) después de Molinos Cañuelas (26% del total del mercado) y el primer lugar en términos de facturación (27% del total facturado).
Yerba mate	La participación de Molinos en el mercado de yerba mate se mantuvo relativamente constante, pasando de 15,2% del mercado en 1999 a 14,7% en 2017, a pesar de la adquisición de la marca “Cruz de Malta” en 2007.
Arroz	Molinos tenía una participación de 11,4% en 1999 y en el año 2015 sólo Luchetti y Gallo sumaban el 25,9%; la participación sobre el mercado aumentó 14 puntos porcentuales a partir de la compra de esas dos empresas.
Premezcla para tortas	La marca Exquisita aumentó su cuota de mercado en 17 puntos porcentuales entre el 2006 y el 2015.
Jugo de limón	Su participación en el mercado aumentó de 53% en 2004 a 71% en 2010, lo que representó un avance de 18 puntos porcentuales en solo 6 años.
Hamburguesas	Solo con la compra de Good Mark, la participación de Molinos pasa de 11,3% en 2000 a 37% del mercado en 2002, lo que representa un avance de 25,7 puntos porcentuales. Sin embargo, posteriormente la participación de Good Mark en el mercado cae a 8% en 2007, por lo que Molinos decide su venta en el año 2015.

Fuente: Elaboración propia en base a Molinos Río de la Plata (2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015) e informes de la Comisión Nacional de Defensa de Competencia (2001a, 2001b, 2001c, 2003, 2017a y 2017b).

Fuente: Allami (2024, p. 155).

Bibliografía:

- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2012). *Informe de fiscalización sobre Molinos Río de la Plata S.A.*
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2020). *Régimen de Información de Beneficiarios Finales.*
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2020). *Resolución General 4717/2020.* Boletín Oficial de la República Argentina.
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2020). *Resolución General 4838/2020.* Boletín Oficial de la República Argentina.
- Allami, M. (2024). *Modelos de negocios duales y elusión fiscal en grupos agroexportadores.* Revista de Derecho Tributario Internacional, 6(1), 57–79.
- Arias, G. (2010). *Estrategias fiscales de grandes empresas y elusión impositiva en Argentina.* Revista de Economía Crítica, 10(2), 145–168.
- Bravo Cucci, J. (2021). Precios de transferencia, sustancia económica y lucha contra la elusión en América Latina. Lima: Instituto Peruano de Derecho Tributario.
- Callejón, C. N., Battistini, M., Pace, M. F., & Roberts, C. (2020). *Evasión, elusión y economía de opción.* Universidad Nacional de Cuyo.
- Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE). (s.f.). *Elusión fiscal: Procedimientos.* Gobierno de Argentina.
- Comisión Nacional de Valores (CNV). (2013). *Estados contables consolidados de Molinos Río de la Plata S.A., ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2012.*
- Comisión Nacional de Valores (CNV). (2024). *Estados contables consolidados de Molinos Río de la Plata S.A., ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2024.*
- Congreso de la Nación Argentina. (2017). *Ley 27.430 – Reforma Tributaria.* Boletín Oficial de la República Argentina.
- Congreso de la Nación Argentina. (2019). *Ley 27.430 y reformas en Ley 24.769 – Penal Tributaria.*
- Corte Suprema de Justicia de la Nación (CSJN). (2021). *Molinos Río de la Plata S.A. c/ AFIP s/ recurso extraordinario.* Fallos: 344:2175.

- Di Pietrantonio, L. (2020). *El abuso de formas jurídicas en materia tributaria: límites y herramientas de control*. Revista Argentina de Derecho Tributario, 8(1), 109–128.
- Fernández, J. P. (2021). Fiscalización y procedimiento tributario: comentarios a la Ley 11.683. Buenos Aires: La Ley.
- Gaggero, A. (2023). *Guaridas fiscales, flujos financieros ilícitos y corrupción*.
- Gaggero, A., Grondona, V., & Schorr, M. (2023). *Guaridas fiscales, elusión y fuga de capitales desde la periferia*. CEFID-AR / CLACSO.
- Grondona, V. (2015). *La manipulación de los precios de transferencia y la fuga de capitales en Argentina*. Revista de la Oficina del Historiador de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNAM.
- Grupo Pérez Companc. (s.f.). *Molinos Río de la Plata: Información institucional y trayectoria del grupo empresarial*. Buenos Aires: Grupo Pérez Companc.
- Huella del Sur. (2020). La AFIP perdonó millones a Molinos: Análisis del tratamiento fiscal diferencial a grandes contribuyentes. Buenos Aires: Huella del Sur.
- La Nación. (2015). *Investigan a Molinos por reintegros indebidos: Denuncias vinculadas al comercio exterior y la fiscalización aduanera*. Buenos Aires: Diario La Nación.
- Ley 11.683. (1998, t.o. y modificatorias). *Ley de Procedimiento Tributario*. República Argentina.
- Ley 20.628. (1973, t.o. y modificatorias). *Ley de Impuesto a las Ganancias*. República Argentina.
- Ley 27.260. (2016). *Régimen de Sinceramiento Fiscal*. Boletín Oficial de la República Argentina.
- Millán, M. L. (2024). *Fraude impositivo, empresas y derechos humanos*. Revista Institucional de la Defensa Pública de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 14(31).
- Navarro Schiappacasse, V., & Magasich Airola, F. (2021). *Cláusulas antiabuso en tratados internacionales: perspectivas desde el derecho comparado*. Revista Chilena de Derecho Tributario, (38), 101–128.

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2014). *Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters*. OECD Publishing.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD). (2015). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy – Final Report 2015 (Action 1)*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/tax/beps/>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2017). *Preventing Treaty Abuse: Action 6 – 2015 Final Report*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD). (2023). *Common Reporting Standard (CRS): Status of Commitments*.
- Pagni, C. (2017, marzo 6). *Molinos: el caso testigo de la elusión fiscal en Uruguay*. La Nación.
- ParaísosFiscales.net. (s.f.). *Información sobre paraísos fiscales y evasión tributaria*.
- Quiñones Cruz, E. (2021). *Abuso de convenios para evitar la doble imposición y el principio de realidad económica: evolución en el contexto latinoamericano*. Revista Iberoamericana de Derecho Tributario, (15), 45–67.
- Rankin, J. (2024, septiembre 14). *EU court rules Apple must pay Ireland €13bn in back taxes*. The Guardian.
- Revista Debates de Derecho Financiero y Tributario. (2025). *Comentario al fallo Molinos: La Corte y el principio de realidad económica frente al CDI con Chile*. Debates de Derecho Financiero y Tributario, 7(1), 218–222.
- Rosembuj, T. (2021). *Complejidad y resiliencia fiscal*. CAEPT.
- Unidad de Información Financiera (UIF). (s.f.). *Página oficial de la UIF Argentina*. <https://www.argentina.gob.ar/uif>