

**RESULTADOS ECONÓMICOS Y VALORIZACIÓN DEL CAPITAL EN EL
SECTOR DE ELECTRÓNICA DE CONSUMO EN TIERRA DEL FUEGO DESDE
LOS ESTADOS CONTABLES: EL CASO DE IATEC SA (2010-2021)**

**ECONOMIC OUTCOMES AND CAPITAL VALORIZATION IN THE
CONSUMER ELECTRONICS INDUSTRY IN TIERRA DEL FUEGO
FROM THE FINANCIAL STATEMENTS PERSPECTIVE: THE CASE OF
IATEC SA (2010-2021)**

**RESULTADOS ECONÔMICOS E VALORIZAÇÃO DO CAPITAL NO
SETOR DE ELETRÔNICOS DE CONSUMO EM TIERRA DEL FUEGO A
PARTIR DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS: O CASO DA IATEC
SA (2010-2021)**

<https://doi.org/10.52292/j.eca.2026.5086>

Fecha recepción: 23/12/2024

Fecha aceptación: 14/07/2025

Matías Agustín Sánchez¹

Resumen

Las diferencias entre la información de cuentas nacionales y de estados contables representan una limitación para relacionar los resultados económicos de empresas con las dinámicas agregadas. El desarrollo de indicadores en dicho sentido implica un desafío debido a la necesidad de compatibilizar definiciones y criterios de estimación. El objetivo del presente trabajo es analizar los

¹ Instituto Interdisciplinario de Economía Política UBA-CONICET, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Argentina. E-mail: sanchezmatias87@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9790-4839>.

resultados económicos y la valorización de la empresa IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima) en el período 2010-2021, mediante sus estados contables. El caso de estudio resulta relevante por ser una de las principales empresas del sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego, bajo los beneficios de la Ley 19640 (1972). Los resultados muestran niveles de valorización elevados para la empresa (aproximadamente 40%), por encima del promedio de la economía (10-20%). Esto sugiere que la empresa accede a ganancias extraordinarias asociadas a los beneficios económicos. Los hallazgos tienen dos implicancias principales: 1) evidencian que la información de estados contables puede complementar el análisis de cuentas nacionales al identificar variaciones coyunturales no captadas en la estimación agregada; y 2) aportan al debate sobre la apropiación de los beneficios de promoción económica por parte de las empresas y la gestión del esquema de beneficios.

Palabras clave: agregados económicos, electrónica de consumo, márgenes, rentabilidad, tasa de ganancia.

Abstract

Differences between national accounts and financial statements information hinder the ability to relate companies' economic outcomes to aggregate dynamics. Developing indicators that bridge these two sources is challenging due to the need to reconcile definitions and estimation criteria. This paper aims to analyze the economic outcomes and capital valorization of the company IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima) during the 2010-2021 period, based on its financial statements. The case study is relevant as IATEC SA is one of the leading companies in the consumer electronics industry in Tierra del Fuego, operating under the benefits of Law 19640 (1972). The results show high valorization levels for the company (approximately 40%), which are above the economy's average (10-20%). This suggests the company captures extraordinary profits associated with economic benefits. The findings have two main implications: 1) they show that financial statement information can complement national accounts analysis by identifying short-term variations not reflected in the aggregate estimates; and 2) they contribute to the debate on how companies appropriate the benefits of economic promotion policies and how such scheme is managed.

Keywords: economic aggregates, consumer electronics, margins, profitability, profit rate.

Resumo

As diferenças entre as informações das contas nacionais e das demonstrações contábeis representam uma limitação para relacionar os resultados econômicos das empresas com as dinâmicas agregadas. O desenvolvimento de indicadores nesse sentido implica um desafio devido à necessidade de compatibilizar definições e critérios de estimativa. O objetivo do presente trabalho é analisar os resultados econômicos e a valorização da empresa IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima) no período 2010-2021, por meio de suas demonstrações contábeis. O caso de estudo é relevante por ser uma das principais empresas do setor de eletrônicos de consumo na Tierra del Fuego, sob os benefícios da Lei 19640 (1972). Os resultados mostram níveis elevados de valorização para a empresa (aproximadamente 40%), acima da média da economia (10-20%). Isso sugere que a empresa obtém lucros extraordinários associados aos benefícios econômicos. As conclusões têm duas implicações principais: 1) evidenciam que as informações das demonstrações contábeis podem complementar a análise das contas nacionais ao identificar variações conjunturais não captadas na estimativa agregada; e 2) contribuem para o debate sobre a apropriação dos benefícios da promoção econômica pelas empresas e a gestão do esquema de benefícios.

Palavras-chave: agregados econômicos, eletrônicos de consumo, margens, rentabilidade, taxa de lucro.

Clasificación JEL: L52, L63, M21, O25.

1. Introducción

Los estudios sobre la cuantificación de la actividad económica y la valorización del capital pueden ser inscriptos, en líneas generales, en dos niveles de análisis. Por un lado, el análisis de las dinámicas de sectores de actividad basado en la información de las cuentas nacionales o de fuentes de información como censos o encuestas, en el cual prima la información de agregados económicos que permiten conocer el resultado global del proceso de creación de valor y el excedente (Müller, 1998; Naciones Unidas et al., 2008; Graña, 2023). Por otro lado, el análisis de casos de empresas a partir de sus estados contables, en el cual impera la información de registro contable e indicadores derivados sobre aspectos como la rentabilidad, capacidad financiera o solvencia de las empresas (Senderovich y Telias, 2012; Mussi, 2019; Fowler-Newton, 2021). Si bien tales indicadores pueden enmarcarse en el estudio de las dinámicas agregadas de las economías, a priori, permiten dar respuestas sobre las características particulares de cada proceso individual de valorización, pero no posibilitan una conexión directa con aquellos resultados del nivel agregado (Burchell et al., 1985).

Complementar ambos niveles requiere la construcción de indicadores. Además de representar un problema práctico, esta tarea supone un desafío conceptual y analítico, debido a la necesidad de compatibilizar las diferencias teóricas que subyacen a cada ámbito de información, de evaluar la representatividad de los resultados y de interpretar la información conjunta. Por ejemplo, al momento de reconocer evidencias específicas para una empresa en el marco de las tendencias generales que se derivan de la teoría económica y validar ambas facetas entre sí.

En este marco, el objetivo del presente trabajo es analizar los resultados económicos y la valorización de la empresa IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima) en el período 2010-2021. Para ello, se construyen los agregados económicos de cuentas nacionales al nivel de la empresa y se aplican criterios para la estimación de la tasa de ganancia (Mussi, 2019) y de márgenes. Luego, los resultados obtenidos se ponen en relación con información agregada a nivel nacional y del sector de actividad en la que participa la empresa: la electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur (TDF), amparada bajo beneficios de promoción económica (Ley 19640, 1972).

De esta forma, se plantean vínculos entre los resultados para la empresa y las estimaciones agregadas. Específicamente, mediante los agregados económicos obtenidos con información contable se evalúan comportamientos coyun-

turales no captados por las estimaciones de cuentas nacionales producto de sus métodos de cálculo; mientras que con el análisis de la tasa de ganancia se identifican aspectos particulares de la valorización de la empresa y la actividad en el marco de las dinámicas agregadas. Los resultados permiten ampliar el análisis sobre el rol de la política de beneficios de promoción económica en los resultados de las empresas, su vínculo con las características productivas y sus implicancias para el debate en torno del esquema regulatorio.

La elección del caso de estudio responde a dos aspectos principales. Por una parte, es un caso representativo para el conjunto del sector, ya que la actividad en TDF presenta elevados niveles de concentración (siendo IATEC SA una de las empresas de mayor tamaño) y esquemas homogéneos de producción y comercialización entre los distintos capitales. Por otra parte, si bien la literatura sobre el sector en Argentina lo ha caracterizado como un ámbito privilegiado de acumulación (Rabinovich, 2018), los procesos de valorización de las empresas y sus niveles de rentabilidad no han sido lo suficientemente estudiados, perdiendo de vista una faceta central de la aplicación y utilización de los beneficios de promoción económica.

El trabajo se organiza de la siguiente forma, más allá de la introducción. En la segunda sección se presenta un breve marco conceptual sobre las diferencias y vínculos entre la información contable a nivel de empresa y agregada. A continuación, en la tercera sección se presenta el caso de estudio. Se repasa brevemente la historia de la empresa IATEC SA y su dinámica productiva en el marco de la actividad de electrónica de consumo en TDF. En la cuarta sección se presentan los lineamientos para la estimación propuesta. Allí se desarrollan los criterios metodológicos para la estimación de los agregados económicos y aquellos utilizados para estimar la tasa de ganancia. En la quinta sección se presentan los resultados y se comparan con indicadores agregados, identificando particularidades en los resultados económicos y en la valorización de la empresa. Finalmente, se presentan las conclusiones, centradas en las posibles potencialidades y limitaciones de las estimaciones y en las implicancias para el caso de estudio.

2. Marco teórico y antecedentes

La medición de la actividad económica abarca el desarrollo de conceptos, el registro y clasificación de información y la construcción de modelos descriptivos que dan sentido y coherencia a la representación realizada (Astori, 1988). Su objetivo es obtener herramientas para el análisis y para la elaboración y evalua-

ción de políticas. No obstante, tanto las políticas como los modelos y el instrumental analítico se actualizan con el devenir de la experiencia (Stone, 1986).

En un sentido amplio, es posible destacar dos esferas para la cuantificación de los resultados de la actividad económica: las cuentas nacionales y la contabilidad de empresas. Debido a su objeto de estudio estas ramas de la ciencia económica presentan diferencias sustanciales. La contabilidad de empresas se focaliza en la situación financiera y la rentabilidad de las empresas y presenta como resultado del ejercicio contable la ganancia disponible que puede ser distribuida entre los propietarios o retenida para su reinversión (Fowler-Newton, 2021). En cambio, la contabilidad nacional, además de centrarse en las actividades económicas de forma agregada, tiene como objetivo el registro del proceso de producción a nivel social, cuyo resultado principal se expresa en el Producto o Valor Agregado de la economía (Graña, 2023)². En ese marco, el resultado de la actividad empresarial aparece como un “momento” específico, pero no único, de la creación y circulación de valor a nivel agregado. Estos se analizan de forma sucesiva en las distintas cuentas del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) (Naciones Unidas et al., 2008).

En términos del resultado del proceso de producción, cada ámbito de contabilidad conduce a distintas medidas del excedente/ganancia. Ello se debe al diferente tratamiento conceptual y/o metodológico de distintos aspectos, tales como los impuestos, las depreciaciones, la variación de existencias o la diferente cobertura temporal y espacial de la información (Burchell et al., 1985; Bryer, 1994). En función de estas diferencias, la utilización conjunta de la información de los agregados económicos y de los estados contables requiere compatibilizar los conceptos y criterios de medición.

Desde el punto de vista del presente trabajo el proceso que subyace a ambos ámbitos es la valorización del capital, entendida como el proceso en el cual se crea un plusvalor (o excedente económico) a partir del despliegue de la fuerza de trabajo en el proceso de producción y su posterior pago por su valor (Marx, 2012). El resultado en cuestión puede analizarse desde el punto de vista de la creación total de valor y el excedente a nivel nacional o sectorial (Shaikh

² Se destaca aquí que el objetivo de las cuentas nacionales es analizar el proceso económico, sus resultados e interrelaciones, como parte del desarrollo del conocimiento en economía. No obstante, lo anterior no implica que los lineamientos actuales de las cuentas nacionales plasmados en Naciones Unidas et al. (2008) sean un conjunto de principios o conceptos de carácter objetivo, sino que se sustentan en los postulados de la teoría económica neoclásica. A la vez, existen debates y posturas críticas respecto de su elaboración y alcance (Chadeau, 1985; Eisner, 1988; Shaikh y Tonak, 1994; Kennedy, 2012; Mazzucato, 2019; Sánchez, 2025).

y Tonak, 1994), o del resultado apropiado por cada parte alícuota del capital social (Bryer, 1994).

Entre los esfuerzos realizados para obtener mediciones que permiten complementar la información de cuentas nacionales y de estados contables es posible destacar, en el plano de la contabilidad de empresas, los trabajos que estiman la tasa de ganancia para capitales individuales (Kornblihtt y Dachevsky, 2010; Mussi, 2019). Este indicador tiene como propósito obtener una medida de la capacidad efectiva de valorización del capital en el desarrollo de una actividad productiva. Para ello, es necesario poner en relación la ganancia de la empresa (plusvalor trasmutado en ganancia en el proceso de determinación de los precios comerciales) con el capital total adelantado (la suma de los elementos que conforman el capital necesario para la realización de la actividad productiva en cuestión) (Marx, 2011).

Al centrarse estrictamente en los elementos del proceso de producción este indicador presenta ventajas que lo diferencian de otros indicadores propios del análisis de estados contables. En el caso de los márgenes, debido a que omiten la rotación del capital adelantado en el proceso de valorización (Mussi, 2019). En el caso de los indicadores de rentabilidad, ya que presentan problemas para dar cuenta de los desembolsos de capital estrictamente destinados a la realización de las actividades operativas (i.e. ratios de rentabilidad del activo), o bien se enfocan en mediciones de índole financiera (i.e. ratios de rentabilidad del patrimonio) (Fowler-Newton, 2021).

Adicionalmente, debido a que la información necesaria para la estimación de la tasa de ganancia suele estar publicada en el marco de las cuentas nacionales, esta puede ser estimada a nivel agregado para analizar el desempeño del capital individual junto con el promedio de la economía o sectores de actividad, o para comparar las tendencias entre países. Este punto también diferencia al indicador de medidas como la rentabilidad patrimonial, debido a la mayor dificultad para extrapolar sus componentes al nivel agregado y la ausencia de estimaciones de los balances para la economía nacional (Graña, 2023).

En efecto, más allá de los debates conceptuales y metodológicos sobre su aplicación, desde la perspectiva de la valorización del capital la tasa de ganancia se ha estimado para distintos casos nacionales y ramas de actividad (Shikh y Tonak, 1994; Moseley, 1997; Iñigo-Carrera, 2007; Rojas-Cifuentes et al., 2023). Entre estos estudios, es posible destacar aquellos que identifican dinámicas particulares del indicador asociadas a la existencia de renta de la tierra (Grinberg, 2011; Rojas-Cifuentes et al., 2023). En el caso argentino, se sostiene que los capitales de mayor tamaño de la economía obtienen tasas de ganan-

cia relativamente elevadas, incluso cuando sus condiciones productivas no se encuentran en la frontera internacional, producto de la apropiación de renta mediante diversos mecanismos y, en distintos períodos desde mediados de la década de 1970, producto de la caída del salario real como complemento de dicha dinámica (Iñigo-Carrera, 2007; Kennedy, 2018).

En el plano de las cuentas nacionales, los resultados centrales del esquema de medición son los agregados económicos. Estos agregados, a su vez, permiten establecer diversos indicadores para el análisis de la evolución de las actividades económicas, tales como: el porcentaje de valor agregado en el valor de la producción; la participación de la masa salarial en el valor agregado; o indicadores de valor agregado por ocupado como aproximación a la productividad (Graña, 2023). Debido a que el método del valor agregado se plantea como la agregación de valor por parte de cada unidad productiva individual, es posible su estimación al nivel de empresas si se realizan ajustes en función de las diferencias en la forma de registro, valuación y presentación de la información (Naciones Unidas et al., 2008).

De esta forma, la construcción de los agregados mediante estados contables no solo permite analizar indicadores adicionales sobre los resultados de las empresas, sino que también permite contrastar las estimaciones de cuentas nacionales. En particular, en casos en los que las empresas analizadas tengan una participación relevante o sean representativas de la producción sectorial. Ello se debe a la existencia de sesgos en las mediciones agregadas ampliamente reconocidos en la literatura. Principalmente, cuando las estimaciones de cuentas nacionales se realizan a través de indicadores agregados (como índices agregados de producción y precios) o con coeficientes fijos de utilización intermedia, para períodos extensos desde el año base de medición (Landefeld y Parker, 1997; INDEC, 2016; Dorin, Perrotti y Goldszier, 2018). Dependiendo del caso, podrían verse sesgadas las tasas de crecimiento de las actividades u omitirse cambios en los precios o cantidades relativas.

Un antecedente central sobre esta temática lo constituye la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), ya que la información primaria de la encuesta surge de los registros contables de las empresas. Como resultado, se presentan agregados económicos e información financiera para las 500 empresas de mayor tamaño de la economía argentina (no financieras, excluido el sector agropecuario), agrupadas en sectores de actividad económica (INDEC, 2007). Sin embargo, la metodología oficial no presenta un marco analítico detallado para derivar la información de forma directa desde la información de estados

contables, ya que la encuesta se realiza mediante formularios especiales. A la vez, la información no se presenta desagregada por empresas ni por dígitos del clasificador de actividades y algunos criterios difieren de los utilizados en el presente trabajo (ver sección 4). Por ejemplo, los índices de precios utilizados o el tratamiento de las depreciaciones (que en la encuesta surgen de las amortizaciones contables presentadas por las empresas, sin ajustes).

Considerando los puntos previos, en el presente trabajo se cuantifica la tasa de ganancia y se construyen los agregados económicos para el caso de una empresa representativa de la actividad de electrónica de consumo en Argentina. Con ello, se espera complementar el análisis de la valorización de la empresa y las dinámicas observadas para el sector, ya sea mediante el contraste de la información contable y de cuentas nacionales o mediante el estudio de los niveles de valorización.

3. Presentación de la empresa y el sector de actividad en Argentina

Mirgor SACIFIA (Sociedad Anónima, Comercial, Industrial, Financiera, Inmobiliaria y Agropecuaria) fue creada en el año 1983. Si bien en las décadas posteriores expandió su presencia a distintas provincias del país, su actividad principal se encuentra, desde sus orígenes, en la ciudad de Río Grande, TDF. Esta empresa, insignia del denominado 'Grupo Mirgor', produce desde su creación sistemas de climatización para la industria automotriz. A nivel del Grupo, en función de su facturación, a lo largo de su historia se destacan otras dos empresas, también ubicadas en Río Grande al amparo del Régimen de Promoción Fiscal y Aduanero (Ley 19640, 1972)³: Interclima SA, que fue adquirida por Mirgor

³ El régimen de promoción económica creado en 1972 por la Ley 19640 (luego modificado y/o complementado por diversas normativas) consiste en un conjunto de exenciones y regulaciones en materia fiscal y aduanera. Para los capitales industriales que operan radicados en el Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego (AAE-TDF) establecida por la ley y venden su producción en el Territorio Continental de la Nación (TCN), los principales beneficios son la exención de impuestos nacionales (entre los que se destacan el Impuesto al Valor Agregado -IVA- y el Impuesto a las Ganancias) y la exención de impuestos a las importaciones. Para ello, los capitales deben contar con un proyecto de producción autorizado por el gobierno nacional y cumplir con ciertos requisitos. Vinculado estrictamente con la actividad del sector de electrónica, en 2009 se modificó la alícuota del IVA y el régimen de Impuestos Internos a los productos electrónicos, lo que ha sido un factor de importancia en el incremento de la actividad sectorial bajo el período analizado (Sánchez, 2018). En cuanto a la vigencia de los beneficios para los proyectos industriales, la última modificación responde al Decreto 727/2021, mediante el cual se extienden hasta el 31 de diciembre del año 2038 (con la posibi-

SACIFIA en 1995 como proveedora de intercambiadores de calor y que en la década de los 2000 comenzó a producir equipos de aire acondicionado para hogares; y IATEC SA, creada en el año 2005 y adquirida por el Grupo Mirgor en 2008⁴, cuya actividad se centra en el segmento de electrónica de consumo, principalmente en teléfonos móviles y, en menor medida, televisores.

Luego de su entrada en producción en 2009, hacia 2011 IATEC SA se convirtió en la principal empresa en términos de facturación del Grupo. La relevancia de IATEC SA en las ventas de las empresas del Grupo Mirgor radicadas en TDF y los segmentos de producción de la empresa se sintetizan en las tablas 1 y 2, respectivamente.

Al igual que el conjunto de la actividad de electrónica de consumo en TDF, los procesos productivos que realiza IATEC SA se concentran en la fase final del proceso de elaboración de los productos, caracterizada por un elevado peso de las partes y piezas importadas y cuyo destino es el mercado interno (Nochteff, 1984; Azpiazu, 1988; Filadoro, 2007; Schorr y Porcelli, 2014; Sánchez, 2018)⁵.

Estas características de los capitales localizados en TDF es resultado de su forma de inserción en la industria de electrónica de consumo a nivel internacional. En este sentido, los capitales ligados a las fases finales del proceso productivo producen mediante contratos con las empresas líderes de la rama, siendo a su vez estas últimas las que se encargan de diagramar el diseño y la comercialización de los productos (Sturgeon y Kawakami, 2010; Lee y Jung, 2015). En el caso de IATEC SA, la producción de teléfonos móviles comenzó en julio de 2010 mediante un acuerdo con Nokia (desde 2015 con Microsoft) y en 2014 comenzó a producir teléfonos para Samsung. En el caso de televisores,

lidad de 15 años más de extensión). Para un detalle de la legislación y su alcance es posible consultar Garófalo (2004) y CFI (2013).

⁴ Mirgor SACIFIA controla el 100% de IATEC SA de forma indirecta vía Interclima SA, empresa que posee el 95% de IATEC SA (Mirgor SACIFIA el 5% restante). A la vez, Mirgor SACIFIA posee el 100% de Interclima SA.

⁵ De acuerdo con las tareas desarrolladas, suelen identificarse dos tipos de sistemas de organización de la producción en esta fase: Completely knocked down (CKD) y Semiknocked down (SKD). El sistema CKD implica la recepción en la terminal de la totalidad de los componentes, partes y piezas necesarios para elaborar un producto de manera separada para su posterior armado (el cual incluye la inserción automática de los componentes en los circuitos impresos). El sistema SKD implica que los componentes y los circuitos impresos ingresan al proceso productivo como subconjuntos ya integrados, que son directamente ensamblados para obtener el producto final (Nochteff, 1984). El proceso productivo mínimo requerido por la autoridad de aplicación del régimen promocional contempla, para casi todos los productos, excepto para teléfonos celulares y algunos equipos de audio, la inserción automática de los componentes (sistema CKD).

Tabla 1. Facturación del Grupo Mirgor por empresa y participación en el total (%)

Empresa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
IATEC SA (%)	-	-	-	-	-	2,1 (1,8%)	110,9 (34,2%)	362,7 (56,4%)	508,8 (72,7%)	476,5 (76,1%)	398,7 (76,4%)	640,6 (83,4%)
Mirgor SACIFIA (%)	36,7 (99,9%)	41,6 (71,5%)	72,7 (61,8%)	94,3 (60,7%)	112,8 (58,0%)	81,6 (69,0%)	162,5 (50,1%)	179,3 (27,9%)	146,8 (21,0%)	96,1 (15,4%)	69,5 (13,3%)	83,1 (10,8%)
Interclima SA (%)	0,0 (0,1%)	16,6 (28,5%)	44,9 (38,2%)	61,1 (39,3%)	81,7 (42,0%)	34,6 (29,3%)	50,8 (15,7%)	100,9 (15,7%)	44,4 (6,3%)	53,2 (8,5%)	53,9 (10,3%)	44,5 (5,8%)
Total	36,7	58,2	117,7	155,4	194,4	118,3	324,2	642,9	700,0	625,8	522,1	768,2

Nota: la información corresponde a las ventas desde el Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego (AAE-TDF) al Territorio Continental de la Nación (TCN), en millones de dólares. Siglas: IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima); SA (Sociedad Anónima); SACIFIA (Sociedad Anónima, Comercial, Industrial, Financiera, Inmobiliaria y Agropecuaria). Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

Tabla 2. Facturación de IATEC SA según productos, en porcentaje (%)

Producto	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Teléfonos móviles	0,0%	92,0%	94,3%	87,5%	71,1%	73,9%	85,5%
Televisores	0,0%	0,0%	1,2%	7,4%	22,3%	22,5%	13,1%
Computadoras	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,5%	1,9%	0,0%
Reproductores de DVD	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	0,9%	0,1%	0,0%
Aire acondicionado	100,0%	4,9%	1,5%	0,0%	0,0%	0,7%	0,2%
Microondas	0,0%	3,1%	2,9%	2,2%	1,9%	0,8%	0,0%
Resto	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,3%	0,0%	1,2%
Teléfonos + Televisores	0,0%	92,0%	95,6%	94,9%	93,3%	96,4%	98,6%

Nota: la información corresponde a las ventas desde el Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego (AAE-TDF) al Territorio Continental de la Nación (TCN), en millones de dólares. Siglas: IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima); DVD (Digital Video Disc). Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

comenzó a producir mediante un acuerdo con LG en 2011 (IATEC SA, varios años). Estos acuerdos contemplan diversos aspectos, como el otorgamiento de garantías para el cumplimiento de las obligaciones contraídas por parte de las empresas locales, el cumplimiento de estándares y procesos productivos, la presencia de técnicos de las empresas líderes en las plantas de las terminales y la compra de insumos a proveedores certificados.

Respecto de la trayectoria productiva de la empresa, el crecimiento de la actividad en 2010-2011 se dio en el marco de la fase de mayor nivel de actividad de la electrónica en TDF a lo largo de la historia del régimen de promoción económica. Luego del piso (también histórico) en términos de producción, empleo y salarios que representó la crisis de 2001/2002, se produjo una recuperación entre los años 2003 y 2008. No obstante, en el período 2010-2015 la producción, el empleo y los salarios presentan un crecimiento muy marcado y alcanzan sus valores máximos hacia 2012-2013 (Sánchez, 2018). Además del crecimiento de la economía nacional -destino de la producción- también influyó en dicha expansión la reapertura del régimen de promoción a nuevos proyectos luego de 2003 (durante ciertos períodos) y la modificación de los impuestos internos en 2009 junto con otras políticas que impulsaron la demanda de bienes de consumo durable (Schorr y Porcelli, 2014).

En esta etapa también se produjo un cambio en los productos elaborados, así como profundas innovaciones a nivel internacional en los productos que se producían en los años previos (como los televisores): en sus inicios, y hasta la crisis que marcó el fin de la convertibilidad, la producción en TDF se centraba en televisores, equipos de audio y video y autorradios; luego de la recuperación de la actividad, entre 2010 y 2015, la producción experimentó una importante diversificación de los productos elaborados y se concentró principalmente en teléfonos celulares, televisores y computadoras portátiles (Filadoro, 2007; Sánchez, 2018)⁶. Tanto en el caso de teléfonos como de televisores, la producción local pasó a cubrir prácticamente la totalidad de la demanda nacional.

De forma contraria, en el contexto de estancamiento general de la economía en los años posteriores a 2015 y la recesión iniciada en 2018, el nivel de producción en TDF se redujo de manera marcada hasta niveles similares o previos a la

⁶ Para delimitar de forma precisa la actividad económica en la que participa IATEC SA y con la que se compara en la sección 5, aquí nos focalizamos en la actividad de electrónica de consumo (teléfonos móviles, televisores, equipos de audio y video), dejando por fuera del análisis otros productos elaborados por las empresas radicadas en TDF, como equipos de aire acondicionado. En la sección 4 se especifica dicho recorte de actividad.

fuerte expansión de la actividad en 2010. No obstante, el verdadero desplome en estos años tuvo lugar en los niveles salariales, que se retrajeron hasta niveles similares al año 2004, quedando por debajo de la evolución a nivel nacional. Este movimiento parece inscribirse en una dinámica más general para la actividad de electrónica en TDF que, producto de su dependencia de la evolución del mercado interno y de la vigencia de los beneficios promocionales, refleja de manera exacerbada los ciclos a nivel nacional (Sánchez, 2025).

En paralelo, en los últimos años se evidencia un proceso de centralización del capital en la actividad, lo cual se explica, por un lado, por la salida de producción de algunas empresas y, por el otro, por la adquisición de otras por parte de las empresas (o grupos) locales de mayor tamaño. En el caso del Grupo Mirgor, en 2020 adquirió los activos de Brightstar Fueguina SA (principal productora de teléfonos en el período 2010-2015) luego de su salida del país, y en 2022 adquirió Ambassador Fueguina SA (productora de televisores) luego de su quiebra.

En tal contexto, la extensión temporal de los beneficios del Decreto 727/2021 no solo implicó extender la dinámica de régimen “cerrado” a otros capitales, sino que afirmó la concentración de la actividad en un grupo de empresas o grupos económicos cada vez más reducido (García y Lavarello, 2022). De hecho, en los últimos años también cobraron relevancia estudios que analizan la magnitud de los beneficios de promoción industrial (Hallak et al., 2023; Sánchez, 2025) y las condiciones de acumulación y formación de excedentes de las empresas en el marco de un ámbito privilegiado de acumulación (Rabinovich, 2018; Juncos, 2023). No obstante, si bien el rol de los beneficios de promoción económica es puesto en debate de forma recurrente, no se encontraron antecedentes que analicen de forma específica los resultados y la tasa de ganancia de las empresas del sector.

En línea con lo mencionado en la sección 2, cabe destacar la representatividad del caso de estudio para el análisis de la dinámica sectorial. Ello se debe a que los procesos de producción de las empresas del AAE-TDF resultan similares para cada producto al estar regulados por la normativa y las empresas deben demostrar su cumplimiento mediante declaraciones juradas. Además, los esquemas de logística, comercialización y abastecimiento, así como los acuerdos de producción con marcas líderes, se replican en todos los casos, con bienes de capital y partes y piezas estandarizados a nivel global (Harris, 2014; García y Lavarello, 2022).

De manera adicional, la producción en TDF evidencia un elevado nivel de concentración. En el período 2004-2015 las primeras 5 empresas por nivel de facturación en cada año representaron en promedio el 73,3% del total, mien-

tras que las 10 primeras representaron el 96,6% (Sánchez, 2025). IATEC SA se encuentra entre las 4 empresas con mayor nivel de facturación, destacándose en la producción de teléfonos móviles, producto en el cual se ubica como la principal productora desde 2015.

De tal forma, además de brindar información sobre los resultados económicos de una empresa, el desarrollo propuesto permitirá ampliar la información disponible a nivel sectorial y aportar al debate sobre una de las facetas centrales de la aplicación y destino de los beneficios de promoción: ¿qué niveles de ganancia obtienen las empresas beneficiadas, considerando sus características productivas y su posicionamiento en la cadena global de la electrónica de consumo?

4. Criterios metodológicos

En la presente sección se desarrollan los lineamientos metodológicos para estimar los agregados económicos y la tasa de ganancia de la empresa IATEC SA a partir de la información de sus estados contables.

Como se mencionó, el principal desafío es que la información contable y la de cuentas nacionales encierran diferencias conceptuales y metodológicas que repercuten en la posibilidad de comparar en forma directa las partidas y resultados. Por ende, la estimación de los agregados económicos requiere de ciertos ajustes en la valuación de las partidas y de reclasificaciones sobre rubros de los estados contables que en la contabilidad de empresas se enfocan como costos de producción (salarios, algunos impuestos, depreciaciones) o como variaciones del activo (variación de inventarios), pero que en el SCN se tratan como hechos económicos específicos de relevancia para el análisis económico.

Lo anterior también conlleva la necesidad de analizar en cada caso la correspondencia entre las actividades reflejadas en los estados contables y la clasificación de actividades económicas de cuentas nacionales. Para ello, se requiere distinguir entre los estados contables consolidados e individuales, según el caso, e identificar de forma precisa los agregados que se quieren reconstruir -a qué nivel de agregación de la actividad económica-.

En este sentido, los criterios metodológicos detallados a continuación se centran en los estados contables individuales de la empresa IATEC SA, los cuales se basan en las Normas Contables Profesionales emitidas por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) y aprobadas por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de TDF (CPCETF), sin hacer uso de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Si bien la propuesta puede aplicarse a cual-

quier sector, en cada caso será necesario revisar los criterios de presentación, clasificación y/o valuación.

En el apartado 4.1 se presentan los criterios metodológicos para la estimación de los agregados económicos y se indican las partidas de los estados contables consideradas, detallando sus formas de valuación e identificando similitudes o diferencias con las definiciones de las cuentas nacionales. En el apartado 4.2, se presentan los lineamientos para la estimación de la tasa de ganancia y de los márgenes de rentabilidad considerados. Finalmente, en el apartado 4.3 se examina la correspondencia entre las actividades que realiza la empresa y la clasificación de actividades económicas utilizada en las cuentas nacionales de Argentina.

4.1. Construcción de los agregados de cuentas nacionales

Como la información contable no se encuentra elaborada con los mismos criterios que en las cuentas nacionales, el primer paso es analizar en detalle la información publicada en cada estado contable anual, atendiendo a las formas de valuación y clasificación de la información. En particular, resulta central el criterio de valuación de los inventarios y de los bienes de uso (stock de capital fijo) y la correspondiente depreciación (consumo de capital fijo), a los fines de obtener un dato acorde con los precios corrientes del SCN.

A continuación, se detallan los criterios seguidos para reconstruir los agregados de IATEC SA. Estos se aplicaron sobre la información contable para obtener el Valor Bruto de Producción (VBP), el Consumo intermedio (CI) y la Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA), mientras que el Valor Agregado Bruto (VAB) y el Excedente Bruto de Explotación (EBE) se obtuvieron por diferencia. A su vez, la estimación del consumo de capital fijo (CKF) y la consideración de los rubros de impuestos, permitió obtener una aproximación a los agregados en términos netos y a precios básicos, respectivamente.

Valor Bruto de la Producción

En el SCN, el VBP estimado mediante el método de la producción se calcula a precios básicos. Es decir, deduciendo del precio de mercado los impuestos indirectos netos de subsidios a los productos (Kidyba y Vega, 2015):

$$VBP_{pb} = VBP_{pm} - (T_I - S) \quad (\text{Ec. 1})$$

Por lo que todos los componentes relacionados con impuestos indirectos que aparecen como parte de los costos en los estados contables deben ser reclasificados y, en nuestro caso, restados de las ventas. Por otro lado, como el VBP incluye por definición la Variación de Existencias (VE) de productos terminados, esta debe adicionarse a las ventas del período que surge del estado de resultados. Para ello se considera la variación en la partida de productos terminados en inventarios.

Como resultado de lo anterior, se propone la siguiente aproximación para la reconstrucción del VBP a precios básicos:

$$\widehat{VBP}_{pb} = IAO - IArr + VE - ITC_g \quad (\text{Ec. 2})$$

Donde:

IAO: Ingreso de actividades ordinarias

IArr: Ingreso por arrendamientos

VE: Variación de existencias de productos terminados

ITC_g: Rubro Impuestos, tasas y contribuciones que forma parte de los costos de producción, administración y comercialización

En el caso de IATEC SA (y de las empresas del sector en TDF), se discrimina entre los ingresos de actividades ordinarias la parte que correspondería a la liberación del IVA. Por lo que, en este caso, el IAO incluye:

$$IAO = \text{Ventas netas de bienes} + \text{beneficio de promoción industrial por IVA} \quad (\text{Ec. 3})$$

En el SCN los flujos se valúan en su momento de realización, lo cual resultaría compatible con las normas técnicas aplicadas en los estados contables, ya que las ventas se valúan a valor nominal y no actualiza por inflación (hasta el año 2018, aspecto que se analiza más adelante). A su vez, si bien se incluye en la expresión del VBP estimado, la empresa no registra ingresos por arrendamiento en el período analizado.

En el caso de los impuestos, tasas y contribuciones que aparecen entre los costos, se asume, en base a la estructura de impuestos que figura en el detalle del pasivo corriente de los estados contables, que entre estos se destacan el impuesto a los ingresos brutos y el impuesto interno a los productos electrónicos. Como estos impuestos son los más representativos en el caso de la actividad, y se encuentran “cargados” en el precio de venta final, corresponde

su deducción para arribar a la estimación a precios básicos del SCN. De allí que este rubro se reclasifique y se descuenta del VBP.

Para la estimación de la VE se consideró la diferencia entre los productos terminados en inventarios al cierre del período y los productos terminados en inventarios al inicio del período. Como los inventarios se encuentran valuados al costo de reproducción de contado al cierre del período (con límite en su valor neto de realización), para calcular la diferencia en existencias, se actualiza el valor de los inventarios al inicio del período, llevándolo a precios de final del período mediante la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC)⁷.

En este punto, cabe destacar algunos problemas potenciales del criterio utilizado en función de las característica y disponibilidad de la información. En primer lugar, se asume la valuación de la totalidad de existencias al final del período. Si bien podrían aplicarse alternativas, como llevar la estimación a precios promedio del período⁸, no es posible asegurar mayor precisión en la estimación si se desconocen los meses de entrada y salida de inventarios. A su vez, dado que en el caso estudiado los inventarios de productos finales se estiman al costo de reproducción del cierre del período, el criterio utilizado implica una menor manipulación de la información, ya que solo se afecta al valor de inicio.

En segundo lugar, el índice de precios considerado (IPC) permite reflejar la evolución general del poder adquisitivo de la moneda, pero no dar cuenta de forma específica de los precios de los productos e insumos del sector. No obstante, se utilizó este indicador debido a que en la metodología oficial de cuentas nacionales no es posible identificar de forma precisa la fuente del índice utilizado (INDEC, 2016). De allí se deduce que para los años previos a 2008

⁷ Para este y todos los ajustes de precios se utilizó el IPC nivel general. El mismo es un empalme en base a la información publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (para el período abril 2016-2021) y por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina -CIFRA- IPC Provincias (para los años previos).

⁸ En la metodología de cuentas nacionales de Argentina, el procedimiento general en las actividades para las que se estima la VE pareciera ir en dicho sentido. Adicionalmente, al basarse en estimaciones agregadas con índices de precios, los problemas de información que se destacan en el presente apartado también tendrían lugar en la estimación oficial. Por ejemplo, la falta de información sobre la entrada en inventarios de las existencias (INDEC, 2016). En el caso de la actividad analizada no se considera la VE, sino que los agregados se estiman mediante la evolución de la producción. Este procedimiento exceptúa el problema de estimar la VE y las revalorizaciones. Pero, al complementarse con la consideración del porcentaje de CI/VBP fijo, introduce limitaciones sobre el resultado anual de los agregados a precios corrientes, tal como se verá más adelante.

se utiliza el Índice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIB) y luego se utilizan índices alternativos. Ahora bien, los resultados del Índice de Precios Implícitos (IPI) de la actividad no se condicen con el IPIB en el lapso indicado.

En tercer lugar, otro problema derivado de la actualización de inventarios es que se omite en los agregados estimados el resultado por tenencia de bienes de cambio que tiene lugar en el mismo período contable: bienes producidos que ingresan a inventarios en el período y se venden en un momento posterior del mismo período. En función de los lineamientos del SCN, dicho resultado debería incluirse como parte de la revalorización de existencias, debido a que el criterio de devengado requiere que la producción se valúe al momento de realización, considerando los tiempos normales de almacenamiento y comercialización. Como en los estados contables de la empresa no es posible distinguir el resultado por tenencia para los bienes de cambio del período de forma aislada (materias primas y productos terminados) y los meses de entrada y salida de inventarios, dicho resultado, en caso de existir, queda integrado al excedente estimado.

Por último, dado que los inventarios se encuentran valuados a costo de reproducción, por definición no incluyen los márgenes de venta en la valuación. Esto difiere con el criterio de cuentas nacionales, en tanto debería reflejarse el valor de producción. La diferencia en cuestión da lugar a que en los períodos en que los productos entran a existencias no se incluye en el VBP estimado dicho margen, el cual pasa a ser considerado en períodos posteriores cuando se venden los productos en inventarios, engrosando el VBP.

Sin perjuicio de lo anterior, cabe considerar que el peso de la VE en el VBP estimado para IATEC SA no supera en ningún año el 9%: alcanza el 8,6% en 2015 y en la mayor parte de los años es menor al 4%. En función de ello, el efecto de cada uno de los puntos es de magnitud reducida. Tomando como ejemplo el año 2015 (año de mayor peso de la VE en el VBP estimado): si se lleva el valor de las existencias a precios promedio del período, implicaría una reducción de 1,2% del VBP y un peso de la VE del 7,5% en dicho agregado; si se utiliza el IPI del sector para realizar la actualización de las existencias de inicio del período (no es posible evaluar el efecto combinado debido a que el IPI sectorial no se dispone de forma mensual), implicaría una reducción de 0,2% del VBP y un peso de la VE del 8,4%. En cuanto al último de los puntos señalados, si se aplica el margen bruto sobre ventas al valor estimado para la VE en el año 2015, el efecto sobre el VBP estimado sería de 1,6%.

En relación a los resultados por tenencia de productos finales a lo largo del período, si bien no es posible realizar una aproximación debido a los pro-

blemas de disponibilidad de información mencionados, cabe remarcar que el resultado total por tenencia de bienes de cambio que forma parte de los costos de venta representó en 2015 el 6,4% del VBP estimado (es decir que incluye el resultado para materias primas y productos terminados, tanto para las existencias al final del ejercicio como para aquellas producidas y vendidas a lo largo del período). De allí puede asumirse que el efecto señalado sería reducido. A la vez que, para la mayor parte de los años, el resultado por tenencia de bienes de cambio se ubica por debajo del 3% del VBP estimado.

Como resultado de tales aproximaciones no se identifican efectos potencialmente relevantes para la empresa estudiada. Sin embargo, en aquellos casos en los que los inventarios se valúan a costo histórico y/o tienen un peso relevante en el valor de la producción, los problemas mencionados deberían ser considerados con mayor detalle. En particular, los puntos uno y tres, en períodos con elevada inflación. Incluso si los estados contables se ajustaran por inflación, restaría el problema del cambio en los precios relativos, debido a que para dicho ajuste se utiliza un índice general.

Consumo Intermedio

En el SCN, para arribar al VAB a precios básicos, el CI se valúa a precios comprador, es decir, incluyendo la totalidad de impuestos netos que el productor debe afrontar en el precio de compra para llevar a cabo el proceso productivo.

La dificultad para delimitar el CI a partir de los estados contables radica en identificar entre los costos de la empresa aquellos estrictamente asociados a la realización del proceso de producción en el período y depurarlos de aquellos vinculados con otros “momentos” del ciclo del capital. Al igual que lo mencionado para los impuestos, es necesario reclasificar la partida de depreciaciones. Pero en este caso no fue restada del VBP a precios básicos, ya que este agregado incluye el consumo de capital fijo. Se propone la siguiente aproximación para la reconstrucción del CI:

$$\widehat{CI}_{pc} = CE_{mp} - VI_{mp} + \left[\frac{GB_g}{2} + F_g + GP_g + AL_g + Ot_g + S_g + LV_g + Ma_g + H_g + Mo_g + Di_g + P_g \right] \quad (\text{Ec. 4})$$

Donde:

CE_{mp} : Compras del ejercicio (materia prima)

VI_{mp} : Variación de inventario de materia prima

GB_g : Gastos bancarios e impuestos a los créditos y débitos

F_g : Transportes, fletes y acarreos

GP_g: Gastos de nacionalización y despacho

AL_g: Alquileres y servicios logísticos

Ot_g: Otros gastos de producción

S_g: Seguros

LV_g: Gastos de limpieza y vigilancia

Ma_g: Mantenimiento

H_g: Honorarios

Mo_g: Movilidad

Di_g: Diversos

P_g: Gastos de publicidad

En el caso de IATEC SA, se aclara que el criterio para la valuación del costo de los bienes vendidos se establece sobre la base de los costos de reposición de cada mes, lo cual estaría en línea con (se aproximaría a) la valuación del CI de cuentas nacionales mediante su momento de realización. Como la estimación propuesta se enfoca en los agregados a precios corrientes, se trataría del momento en que tiene lugar la transacción considerando el precio acordado entre las partes. Para el CI se considera el precio de comprador al momento en que el bien o servicio entra en el proceso de producción, incluyendo las entradas y salidas de las existencias (Naciones Unidas et al., 2008).

Respecto de la variación de inventarios de materia prima, al igual que en el caso de la estimación de la VE de productos terminados, se consideró la diferencia entre las materias primas en inventarios al cierre del período y las materias primas en inventarios al inicio del período. Como los inventarios de materia prima se encuentran valuados al costo de reposición al cierre del ejercicio (considerando precios de contado para los volúmenes habituales de compra)⁹, para calcular la diferencia en existencias, se actualizó el valor de los inventarios al inicio del período, llevándolo a precios de final del período.

Este procedimiento encierra los mismos problemas potenciales mencionados en el caso de los inventarios de productos terminados en la estimación del VBP (con la excepción del vinculado a la valuación al costo de reproducción y la omisión de los márgenes). Aunque el peso de la variación de inventarios de materia prima en el CI estimado también es reducido, ya que tiende a ubicarse

⁹ Si se encuentran valuadas en dólares, como es el caso de la mayoría de los insumos del sector, en los estados contables el valor se convierte al tipo de cambio nominal al cierre del período, aspecto que puede generar distorsiones en el resultado si el tipo de cambio se modifica a lo largo del ejercicio.

por debajo del 6% (con la excepción de los años de inicio de la producción y un 8,2% en 2015). Si se considera el año 2015, puede obtenerse la siguiente aproximación sobre el efecto de los problemas en cuestión: si se lleva el valor de la variación de inventarios a precios promedio del período, implicaría un incremento del CI del 1,4%; y si se utiliza el IPI del sector para realizar la actualización de los inventarios de inicio del período, implicaría un incremento del 1,3% del CI. Respecto del resultado por tenencia de bienes de cambio que tiene lugar en el mismo período contable, como no es posible distinguir el resultado correspondiente a materias primas de forma separada, en este caso se omite su inclusión en el CI. No obstante, cabe la misma aclaración sobre el posible efecto en el agregado que la realizada para el VBP.

Luego, en función de los criterios mencionados, no corresponde sumar como parte del CI al componente provisiones que forma parte del costo de las mercaderías vendidas. Ello se debe a que este tipo de asignaciones de contingencia no responden a los desembolsos de capital estrictamente necesarios para realizar la actividad productiva (en función de las tareas y tiempos necesarios de forma regular). Por lo tanto, no son consideradas en la cuenta de producción del SCN.

Por último, en la expresión propuesta para estimar el CI se agrupan entre corchetes los rubros considerados dentro de los gastos de producción, administración y comercialización. Sobre estos, cabe realizar algunas aclaraciones adicionales¹⁰.

Debido a la falta de información detallada de “Gastos bancarios e impuestos a los créditos y débitos”, que se compondría de gastos y comisiones bancarias, por un lado, y del impuesto a los créditos y débitos bancarios, por el otro, se supone que cada tipo de gasto representa un 50% del total del rubro. El primero de ellos es efectivamente un CI en los términos del SCN, mientras que el segundo es un impuesto a la producción, por lo que no forma parte del CI. Sin embargo, a diferencia de los otros impuestos, no se deduce del VBP, ya que

¹⁰ Los otros rubros de los costos de producción, administración y comercialización, tal como se consideran en los estados contables de la empresa, son: sueldos y jornales; contribuciones y beneficios sociales; impuestos, tasas y contribuciones; depreciación de bienes de uso; amortizaciones de activos intangibles; regalías; contingencias; y deudores incobrables. En el caso de regalías, no se registran asignaciones en el caso analizado. Las contingencias y deudores incobrables no se consideran parte del consumo intermedio, sino una partida de índole financiera (las cuales, a la vez, tienen asignaciones solo para los años 2019-2021). El resto de los rubros de costos se reclasifican. Como se mencionó, la necesidad de reclasificar estos rubros se basa en el diferente sentido que adquieren desde el punto de vista del análisis económico.

se trata de un impuesto a la producción que entra en la valuación a precios básicos. Eventualmente, se puede restar del excedente de explotación para aproximarnos a su valuación a costo de factores.

Respecto del rubro “Gastos portuarios y de nacionalización”, no fue posible establecer si se compone (o en qué medida) de gravámenes asociados a la importación (como la tasa de estadística o la tasa de comprobación de destino) o de servicios asociados a la logística. En el presente trabajo se asume que son parte del CI de la actividad, es decir, el segundo caso. En caso contrario, deberían quitarse de los costos y clasificarse como un impuesto. No obstante, cabe aclarar que su peso en el CI estimado no es considerable (1,1% en promedio para el período).

Valor Agregado Bruto

Al igual que en el método de la producción de cuentas nacionales, el VAB a precios básicos se obtuvo mediante la diferencia entre el VBP a precios básicos y el CI a precios de comprador (Graña, 2023):

$$\widehat{VAB}_{pb} = \widehat{VBP}_{pb} - \widehat{CI}_{pc} \quad (\text{Ec. 5})$$

Remuneración al Trabajo Asalariado

Al igual que la práctica usual en el SCN, una vez estimado el VAB a precios básicos, se estima la RTA, para luego obtener por diferencia el EBE del período. Para ello, se propone la siguiente aproximación para la reconstrucción de la RTA:

$$\widehat{RTA} = \text{Sueldos} + \text{Contribuciones} \quad (\text{Ec. 6})$$

Donde:

Sueldos: Sueldos y jornales

Contribuciones: Contribuciones y beneficios sociales

Como se mencionó más arriba, estas partidas forman parte de los costos de las mercaderías vendidas desde el punto de vista de los estados contables de la empresa. En particular, se encuentran dentro de los gastos de producción, administración y comercialización.

Desde el punto de vista del presente trabajo, tanto los salarios como los aportes y contribuciones forman parte del valor creado en el período. Además,

la masa salarial (RTA) representa el componente variable en la acumulación de capital y, por ello, se diferencia necesariamente del capital constante circulante (CI) y fijo (FBKF) y su consumo.

Excedente Bruto de Explotación

Finalmente, el EBE se obtiene como la diferencia entre el VAB y la RTA:

$$\widehat{EBE} = \widehat{VAB}_{pb} - \widehat{RTA} \quad (\text{Ec. 7})$$

Stock y consumo de capital fijo

En el SCN el stock de capital fijo se valoriza a su valor corriente. En los estados contables, en cambio, los bienes de uso se valorizan a su costo de adquisición menos la depreciación acumulada, lo que implica que el stock de capital no actualiza su valor en el tiempo y, por ende, la depreciación anual y acumulada puede verse relativamente disminuida en contextos inflacionarios. Para evitar este problema, se revalúa el stock de bienes de capital fijo aplicando el Método de Inventario Permanente (MIP), con depreciaciones en línea recta (Mussi, 2019). Sobre esa estimación se recalculan las depreciaciones y, consecuentemente, los agregados a valores corrientes en base neta y la ganancia de cada período. Si bien la estimación a valores históricos de poder adquisitivo de cada período no permite obtener la valuación a precios corrientes en función del valor de mercado actual, es la mejor aproximación posible con la información disponible.

Sobre la estimación mediante el MIP, también cabe realizar algunas aclaraciones. De acuerdo con la información provista por IATEC SA en sus estados contables, los bienes de uso se deprecian “por el método de la línea recta, aplicando tasas anuales suficientes para extinguir los bienes de uso al final de su vida útil estimada” (IATEC SA, 2014, p. 14). No obstante, “la valuación de los bienes de uso se revisa para verificar si ha sufrido alguna desvalorización, cuando existe algún indicio que el valor libros de los mismos podría exceder su valor recuperable” (IATEC SA, 2014, p. 14).

Luego de revisar los estados contables de la empresa para el período 2009-2021, así como las memorias, no fue posible identificar el resultado por desvalorización entre los resultados por tenencia o financieros. Adicionalmente, en algunos períodos se observan montos de depreciación que superan el porcentaje anual explicitado para cada rubro de los bienes de uso. Esto puede tener

dos interpretaciones: i) o bien se corresponde con la mencionada desvalorización, ii) o bien podría deberse a que bienes de uso adquiridos en el ejercicio entren en producción y también sumen a la depreciación. De manera preliminar, aunque no altera de forma relevante los resultados, en el presente trabajo se opta por la segunda interpretación, lo cual da lugar a un criterio específico en el MIP para la estimación del stock de capital y de las depreciaciones.

En el caso del stock, se incorpora en el capital constante fijo adelantado (puesto en producción en el período) a los nuevos bienes de uso en función del porcentaje de depreciación calculado sobre las incorporaciones de cada rubro de bienes de uso en el período (aumentos y transferencias). Como consecuencia, se mantiene el porcentaje de depreciación observado en el balance respecto del stock de capital al inicio del período. La referencia para delimitar qué parte de la depreciación corresponde al stock de bienes de uso del período previo y cuál a los bienes incorporados es la vida útil de cada rubro de bienes de uso observada en los estados contables. De esta forma, si el monto de depreciación excede al que surgiría de aplicar el porcentaje de depreciación de acuerdo a la vida útil, se asigna la diferencia a la depreciación de la parte correspondiente de los bienes de uso incorporados en el período.

Al igual que en el resto de los ajustes por precios, se utilizó el IPC nivel general para la revalorización mediante el MIP. Para la revaluación se consideraron los distintos rubros de bienes de uso de forma individual y luego se obtuvo el total por suma. En la estimación se tomaron en cuenta los siguientes rubros: edificios y construcciones; maquinarias, equipos y herramientas; rodados; matricería; muebles y útiles; instalaciones; equipos de computación; y los activos intangibles. En cambio, no se consideraron los terrenos y las obras en curso y anticipos¹¹.

¹¹ En cuanto a los terrenos, no se optó por tomar una tasa de referencia y estimar un “alquiler” en cada período como parte del capital constante circulante (o del CI). Este procedimiento es sugerido en Mussi (2019), aunque en el caso de la empresa bajo análisis el efecto sobre los resultados sería marginal.

Reexpresión en moneda homogénea del cierre del período (ajuste por inflación)

Hasta el año 2018 los estados contables se presentaban en moneda nominal, lo cual, como se observó, tiene implicancias para la valuación de partidas como bienes de uso e inventarios. En 2018, debido a que en Argentina la variación de precios acumulada en los últimos tres años superó el 100% (según el IPIM y, desde 2017, y el IPC publicados por el INDEC), las Normas Contables establecen que existe un contexto de “alta inflación” y los estados contables pasan a expresarse en moneda de poder adquisitivo del final del ejercicio (IATEC SA, 2018). Es decir, las partidas quedan expresadas en valores de cierre del período corriente.

Desde el punto de vista de la estimación propuesta, para los inventarios al inicio del período, que hasta 2017 se actualizan para obtener su valor en una moneda comparable con la información del período corriente (tal como se mencionó para la estimación del VBP y el CI), desde de 2018 se considera directamente el valor presentado en cada año para los inventarios al inicio del ejercicio, ya actualizados a valores del cierre.

Aunque esta modificación evita el cálculo mencionado no se encuentra exenta de los posibles problemas que mencionamos anteriormente. Es decir, los inventarios también se encuentran expresados a precios del final del período; se utiliza un índice de precios general que da cuenta de la variación del poder adquisitivo de la moneda; tampoco es posible identificar el resultado por tenencia que tiene lugar a lo largo del mismo período; y la valuación a costo de reproducción de los bienes terminados en inventarios no incluye el margen de ganancia.

A lo anterior se adiciona un punto específico, ya que si bien la actualización por inflación no afectaría las relaciones entre las variables, sí se ven afectados los agregados en términos absolutos debido a que se expresan al nivel de precios de final del período y no al nivel de precios del momento de realización. Esto podría afectar las comparaciones con la información de cuentas nacionales al analizar la participación de la empresa en la actividad.

Respecto de la estimación de los bienes de uso y la depreciación, la actualización por inflación luego de 2018 permite contrastar la depreciación estimada a partir del MIP con los valores indexados del Balance (entre 2018 y 2021). Como se observa en la tabla 3, ambos valores resultan cercanos, otorgando validez a la estimación para los años previos, cuando la brecha entre ambos datos se amplía producto de la inflación acumulada no incorporada en el rubro en cuestión de los estados contables.

Tabla 3. Depreciación de los bienes de uso de IATEC SA, según Método de Inventario Permanente (MIP) y dato del Balance

Año	Depreciación (MIP)	Depreciación (Balance)	Diferencia	Diferencia (% sobre depreciación balance)
2009	506	563	- 57	-10,2%
2010	4.124	3.518	606	17,2%
2011	26.383	20.997	5.386	25,7%
2012	33.090	24.389	8.701	35,7%
2013	56.935	35.786	21.149	59,1%
2014	88.224	52.905	35.319	66,8%
2015	94.689	53.176	41.513	78,1%
2016	158.135	77.677	80.458	103,6%
2017	265.545	132.390	133.155	100,6%
2018	255.318	263.950	- 8.632	-3,3%
2019	384.973	392.918	- 7.945	-2,0%
2020	490.711	466.873	23.838	5,1%
2021	1.054.469	963.414	91.055	9,5%

Notas: la información se expresa en miles de pesos. Siglas: IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima); MIP (Método de Inventario Permanente).

Fuente: elaboración propia en base a Balances de IATEC SA, CIFRA-IPC e INDEC-IPC.

4.2. Consideraciones sobre la estimación de la tasa de ganancia y márgenes

Para la estimación de la tasa de ganancia con información de estados contables se sigue, en líneas generales, los lineamientos expuestos en Mussi (2019). Esta estimación tiene como propósito obtener una medida de la capacidad efectiva de valorización del capital. Para ello, se pone en relación la ganancia de la empresa que surge luego de realizado el proceso de trabajo con el capital total adelantado. Esto es, la suma de los elementos que conforman el capital necesario para la realización de la actividad productiva en cuestión (Marx, 2011).

En su forma más simple, la expresión de la tasa de ganancia en un período de producción anual resulta:

$$g_i^t = \frac{G_i^t}{KTA_i^t} \quad (\text{Ec. 8})$$

Donde:

g_i^t : tasa de ganancia del capital i en el período t

G_i^t : ganancia realizada por el capital i en el período t

KTA_i^t : capital total adelantado por el capital i en el período t

En los estados contables, en un primer momento, la ganancia se obtiene como la diferencia entre las ventas y el costo de las mercancías vendidas, a la cual luego pueden incorporarse otros flujos para obtener distintos resultados del período, como se analiza más adelante. El capital adelantado se estima como la suma de: 1) el capital constante fijo adelantado (la expresión monetaria del valor residual de los bienes de capital fijo puestos en producción); 2) el capital constante circulante adelantado (la expresión monetaria de las materias primas, insumos y elementos de trabajo necesarios para la puesta en marcha del proceso de trabajo en su primer ciclo); y 3) el capital variable adelantado (el pago de la fuerza de trabajo necesaria para la puesta en marcha del proceso de trabajo en su primer ciclo). Como ciclo se entiende a una rotación del capital entre su forma dineraria de inicio y de cierre ($D-D'$) (Mussi, 2019). Para la estimación de cada componente se aplicaron los siguientes criterios.

Como mencionamos en el apartado previo, el valor del stock de capital fijo se valúa en los estados contables a precios históricos del período de adquisición. Desde el punto de vista de la estimación de la tasa de ganancia es necesario estimar el valor del stock y la depreciación sobre la base de valores de poder adquisitivo constante de cada período (Mussi, 2019). La revalorización del stock tiene implicancias en el valor del capital constante fijo adelantado, mientras que la depreciación afecta la ganancia del período. Por lo tanto, la suma del capital constante fijo adelantado surge de la aplicación del MIP descripto en el apartado previo. Como criterio general, se considera el stock que surge del MIP al final del período previo, para evitar incorporar en la estimación el capital ya valorizado en el período actual (Mussi, 2019). No obstante, cuando se considera que parte del nuevo capital fijo del período entra en producción, tal como se mencionó anteriormente, se incorpora dicha fracción en el stock.

Para estimar el capital constante circulante adelantado, se estimó el capital constante circulante consumido a lo largo del período, cuya aproximación se realizó con el CI obtenido previamente, y se dividió por un coeficiente de rotación del capital estimado como la relación entre las compras de materias primas en el período y los inventarios y el efectivo al inicio (actualizados por IPC). Se tomó el coeficiente promedio del período 2010-2021, igual a 6,1. Para

el capital variable adelantado se consideró la estimación de la RTA dividida por el mismo coeficiente de rotación.

Respecto de la ganancia, en primer lugar, se corrige el resultado en función de la reestimación de las depreciaciones mediante el MIP. De allí que, en lo que sigue, se expresa como ‘ganancia reestimada’ o ‘ajustada’ (Mussi, 2019). Para estimar la tasa de ganancia se consideraron distintas aproximaciones con el fin de evaluar posibles diferencias entre las partidas de resultados de los estados contables y los agregados de cuentas nacionales estimados: 1) la ganancia operativa, que expresa el resultado por ventas menos el costo de bienes vendidos y los gastos (de comercialización, administración y otros), ajustada por la revaluación de las depreciaciones, pero antes de cualquier ingreso/egreso por inversiones, tenencia y pago del impuesto a las ganancias; 2) la ganancia estimada mediante el excedente neto de explotación (ENE) a costo de factores (ENE_{cf}), que surge del EBE a precios básicos estimado menos la depreciación y la parte de ‘Gastos bancarios e impuestos a los créditos y débitos’ no incorporada en el CI, en tanto se considera la parte pagada como impuesto a los créditos y débitos bancarios; y 3) la ganancia/pérdida neta del ejercicio (o resultado neto total), que surge de la ganancia operativa más el resultado por inversiones y menos el pago del impuesto a las ganancias. Ello da lugar a tres aproximaciones a la tasa de ganancia de la empresa:

$$g_1^t = \frac{\text{Ganancia operativa (reestimada)}^t}{KTA^t} \quad (\text{Ec. 9})$$

$$g_2^t = \frac{ENE_{cf}^t}{KTA^t} \quad (\text{Ec. 10})$$

$$g_3^t = \frac{\text{Resultado neto total (reestimado)}^t}{KTA^t} \quad (\text{Ec. 11})$$

Sobre la inclusión de una aproximación a la ganancia del período a partir de los agregados de cuentas nacionales, corresponde realizar una breve aclaración. El EBE a precios básicos del SCN corresponde a la diferencia entre el VAB a precios básicos y la RTA, es decir, el valor apropiado por la realización de una actividad productiva específica, luego de resolverse los precios de mercado y de descontar los impuestos indirectos netos de subsidios, el CI y la RTA. Si a ello se descuenta el CKF y los impuestos indirectos sobre la producción, se obtiene el ENE a costo de factores, como aproximación a la ganancia apro-

piada por la realización de una actividad económica antes del resultado por inversiones y por tenencia y del pago del impuesto a las ganancias¹².

La comparación con el resultado obtenido en el ENE puede realizarse con la ganancia operativa que surge de los estados contables. Ello se debe a que en la suma del CI, la RTA, las depreciaciones y los impuestos descontados del VBP estimado se incluye la totalidad de los costos y los gastos de administración y comercialización. No obstante, cabe considerar que la comparación en cuestión es una aproximación, ya que hay otros aspectos que pueden hacer que difieran, como el diferente tratamiento de la VE/inventarios y su efecto sobre el excedente/ganancia o la forma de valuación de los stocks.

Ahora bien, en los estados contables también se obtiene el resultado del ejercicio desde el punto de vista de la ganancia que pueden realizar los accionistas. Para esto, se adiciona a la ganancia operativa el resultado por otras inversiones permanentes, el resultado financiero y el resultado por tenencia, lo que permite obtener la ganancia antes del impuesto a las ganancias y, al descontar este último, la ganancia o pérdida del ejercicio. En este resultado final se incluyen conceptos que en el SCN se analizan como momentos específicos del proceso de circulación del valor y acumulación de capital, como el pago de impuestos directos (incorporados en la cuenta de distribución secundaria).

Finalmente, se incorpora la estimación de márgenes de la empresa como medida que permite ampliar la comparación de los resultados obtenidos, en tanto no es posible contar con la información para estimar la tasa de ganancia a nivel del sector de actividad. A la vez, al ser medidas que, desde el punto de vista de la tasa de ganancia, no captan la capacidad efectiva de valorización al no considerar el capital adelantado, nos permitirán extender las conclusiones del ejercicio realizado.

Al igual que en el caso de la tasa de ganancia, además de las medidas más usuales de márgenes sobre ventas y costos (Senderovich y Telias, 2012; Mussi, 2019), se incorpora el margen considerando la estimación del ENE y su relación con la producción a precios de mercado o el capital consumido (el desembolso en capital

¹² En el caso de la empresa analizada, al no tener otras actividades en el período bajo estudio, las ventas reflejan el resultado por la actividad de electrónica de consumo. Este aspecto resulta un posible problema cuando las actividades que realiza una empresa se encuentran diversificadas. A su vez, es necesario tener presente que en el caso analizado las actividades de la empresa forman parte de un grupo empresario, lo cual podría afectar la forma en que se distribuyen algunos flujos, como los gastos de administración o distribución.

variable -RTA-, capital constante circulante -CI- y las depreciaciones a lo largo del período). Por ende, se consideran los siguientes márgenes, estimados como:

$$m_1^t = \frac{\text{Ganancia operativa (reestimada)}^t}{\text{Ventas (incluido beneficio IVA)}^t} \quad (\text{Ec. 12})$$

$$m_2^t = \frac{\text{Ganancia operativa (reestimada)}^t}{\text{Costo de bienes vendidos}^t + \text{Gastos}^t} \quad (\text{Ec. 13})$$

$$m_3^t = \frac{ENE_{cf}^t}{VBP_{pb}^t + \text{Impuestos indirectos}^t} \quad (\text{Ec. 14})$$

$$m_4^t = \frac{ENE_{cf}^t}{\text{Capital consumido}^t} \quad (\text{Ec. 15})$$

$$m_5^t = \frac{\text{Resultado neto total (reestimado)}^t}{\text{Ventas (incluido beneficio IVA)}^t} \quad (\text{Ec. 16})$$

$$m_6^t = \frac{\text{Resultado neto total (reestimado)}^t}{\text{Costo de bienes vendidos}^t + \text{Gastos}^t} \quad (\text{Ec. 17})$$

4.3. Delimitación de la actividad económica de la empresa

Dado que el objetivo es analizar los resultados en el marco de las estimaciones de cuentas nacionales, el recorte de actividad se encuentra delimitado por la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2004 (CLANAE 2004) utilizada en la base 2004 de las cuentas nacionales de Argentina (INDEC, 2016). La rama que concentra la mayor parte de la actividad de la industria de electrónica de consumo en TDF es: “32 - Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones”. A nivel de subramas, tienen presencia en TDF: “32200 Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación)”; y “32300 Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción

de sonido y video, y productos conexos". En la subrama 32200 el producto predominante es teléfonos móviles y en la subrama 32300, televisores.

En el caso de IATEC SA, como se observa en la tabla 2, excepto en el primer año de actividad (2009) en el que los niveles de producción fueron muy reducidos, la actividad de la empresa se concentra en la rama 32 (95,1% promedio entre 2010 y 2015), con particular relevancia de la subrama 32200. A su vez, en la tabla 4 se presenta la participación de la empresa en las ventas de las subramas 32200 y 32300. Como allí se observa, IATEC SA pasó a ser la principal productora de la rama 32200 (teléfonos móviles) en 2015.

Considerando la subrama en la cual IATEC SA tiene mayor relevancia, en la sección 5 la comparación con los agregados de cuentas nacionales se realiza con la rama 32 y la subrama 32200. Debido a la disponibilidad de información la comparación de los agregados es para los años 2010-2015.

Tabla 4. Participación (%) según empresa en la facturación, subramas 32200 y 32300 en Tierra del Fuego

Subrama/ Empresa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
3220												
Brightstar Fueguina SA	6,6%	33,3%	40,2%	33,1%	30,3%	34,7%	65,0%	48,9%	62,5%	75,4%	65,6%	24,3%
IATEC SA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	15,8%	25,2%	22,2%	14,6%	15,1%	24,5%
BGH SA	93,4%	66,7%	59,8%	66,9%	69,7%	65,3%	16,7%	21,6%	12,5%	6,0%	7,7%	10,7%
Resto	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,6%	4,2%	2,8%	4,0%	11,6%	40,5%
3230												
Newsan SA	11,4%	11,0%	13,8%	16,3%	22,3%	24,8%	22,9%	24,6%	26,4%	25,1%	27,5%	34,0%
FAPESA	24,8%	19,4%	17,8%	25,4%	29,4%	21,5%	16,1%	19,4%	16,8%	15,7%	14,8%	9,2%
Electrofueguina SA	15,9%	19,3%	19,2%	9,4%	7,4%	12,9%	13,7%	11,3%	9,5%	9,3%	8,6%	8,6%
BGH SA	3,8%	5,4%	7,2%	4,1%	4,4%	5,6%	7,9%	8,5%	11,9%	13,3%	12,1%	12,3%
IATEC SA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	3,1%	6,1%	7,3%	6,4%
Resto	44,1%	44,9%	42,0%	44,8%	36,5%	35,2%	39,4%	35,8%	32,2%	30,5%	29,6%	29,5%

Nota: la información corresponde a las ventas desde al Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego (AAE-TDF) al Territorio Continental de la Nación (TCN), en millones de dólares. Siglas: FAPESA (Fábrica Austral de Productos Eléctricos Sociedad Anónima); IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima); SA (Sociedad Anónima).

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

5. Resultados y comparación con información agregada

A continuación, se exponen los resultados de la estimación realizada, se comparan con los agregados del sector de electrónica de consumo en TDF y se analizan algunas características de la valorización del sector y la empresa.

En la tabla 5 se exponen los resultados de los agregados estimados para la empresa y una estimación de la rama 32 y 32200 en TDF obtenida de Sánchez (2025), ya que la información oficial se publica para el total nacional. En la tabla 6 se exponen un conjunto de coeficientes y relaciones entre las variables a los fines de analizar comparativamente su nivel y evolución. En la tabla 7 se pone en relación a las estimaciones para IATEC SA con las del sector a los fines de analizar el peso de la empresa en la actividad (o la relación en el caso del indicador de VAB/Ocupados-as).

Como puede observarse en la tabla 6, las relaciones entre los agregados estimados para la empresa resultan consistentes con aquellas de la rama. Particularmente con la subrama 32200, segmento que abarca la mayor parte de la producción de la empresa. Sin embargo, debido a que la empresa también registra producción de televisores en los años de la comparación (alrededor del 19% de la facturación entre 2013 y 2015), es esperable que el coeficiente de CI/VBP sea algo menor en dichos años, ya que la subrama 32300 tiene una relación CI/VBP menor (71,2%). De hecho, entre 2010 y 2012, cuando la facturación de teléfonos de la empresa representó en promedio el 91%, el CI/VBP se asemeja aún más al de la subrama 32200¹³.

Cabe resaltar el resultado para el año 2015, en el cual las relaciones entre los agregados se modifican de forma marcada. Por ejemplo, la fuerte reducción del coeficiente CI/VBP, aun cuando la facturación de teléfonos se incrementa en relación al año previo. O la reducción de la relación RTA/VAB, aun cuando los salarios no habían caído al nivel de los años finales del período. Sobre este punto es posible plantear dos hipótesis. Primero, debido a que en el año 2015 se registra en los estados contables de la empresa un marcado incremento de los inventarios, el tratamiento realizado para la estimación podría estar afectando el resultado del VBP y del CI de forma particular. Si se considera la incidencia de las posibles omisiones explicitadas en la metodología respecto de los criterios aplicados para estimar la VE y la variación de inventarios, sería posible explicar de forma conjunta aproximadamente 4/5 puntos porcentua-

¹³ Para el total de la rama 32, como se observa en la tabla 6, el coeficiente CI/VBP se eleva a lo largo del período 2004-2015 producto de la creciente relevancia de la producción de teléfonos.

les de la diferencia de la relación CI/VBP. Por lo tanto, aún restaría explicar una parte considerable de la reducción del coeficiente. Segundo, la principal hipótesis para explicar el resultado en 2015 se deriva de las diferencias con los métodos de estimación de cuentas nacionales: la estimación mediante estados contables permitiría evaluar cambios de precios relativos no captados en las estimaciones de cuentas nacionales, debido a que esta aplica coeficientes fijos de utilización intermedia o porque los índices de precios utilizados no captan de forma precisa los cambios de precios de la actividad.

Como se mencionó en la sección 2, esto sería de particular relevancia en períodos extensos y con marcadas fluctuaciones de precios. De hecho, 2015 presenta el IPI sectorial con mayor variación del período analizado (50%). Por último, cabe aclarar que si bien la comparación se realiza entre la empresa y la totalidad del sector, debido al peso de la empresa en el total, un cambio de esta relevancia debería afectar parcialmente el resultado agregado.

En cuanto al peso de los agregados de la empresa en el total de la rama en TDF (tabla 7), con las mismas observaciones hechas para el año 2015, los resultados también son consistentes (por ejemplo, con los datos de facturación de la tabla 4). Además se observa de manera clara el crecimiento de la participación de la empresa en el período de comparación. En términos de la relación VAB/Ocupados, incorporado como indicador aproximado de productividad, el resultado para la empresa se encuentra en línea con lo observado para el total de la subrama 32200 (aun cuando la presencia de televisores entre los productos elaborados por la empresa podría afectar parcialmente dicha relación).

Tabla 5. Agregados económicos y ocupados, actividades 32 y 32200 en Tierra del Fuego y IATECSA

Rama/ Empresa	Variable	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Rama 32 TDF	VBP	700	976	1.478	1.559	1.493	1.211	5.809	13.286	19.290	22.116	24.503	39.984						
	CI	518	730	1.115	1.160	1.078	884	4.470	10.554	15.492	17.812	19.869	32.409						
	VAB	182	246	363	399	415	326	1.339	2.733	3.798	4.304	4.634	7.575						
	RTA	41	79	126	143	179	239	614	1.143	1.697	2.437	2.639	3.670						
	EBE	141	166	237	255	236	87	725	1.590	2.101	1.867	1.995	3.905						
	Impuestos ind.	96	127	185	209	230	177	444	1.016	1.475	1.691	1.873	3.056						
	Depreciación	9	13	19	20	19	16	76	173	251	288	319	520						
	Beneficio IVA	115	160	241	257	250	202	901	2.075	3.007	3.446	3.814	6.223						
Rama 32200 TDF	Ocupados/as	1.334	1.869	2.482	2.506	2.225	2.094	3.857	5.954	7.127	8.369	7.018	7.383						
	VBP	128	225	399	320	94	142	2.141	7.021	11.283	13.261	15.559	25.302						
	CI	111	195	346	278	82	123	1.858	6.091	9.789	11.505	13.499	21.952						
	VAB	17	30	53	42	12	19	283	929	1.494	1.755	2.060	3.350						
	RTA	2	4	10	10	3	9	157	441	664	792	850	1.188						
	EBE	15	25	43	33	9	10	127	489	829	964	1.210	2.161						
	Impuestos ind.	3	5	9	7	2	3	164	537	863	1.014	1.189	1.934						
	Depreciación	2	3	5	4	1	2	28	91	147	172	202	329						
Rama 32200 TDF	Beneficio IVA	19	34	60	48	14	21	329	1.079	1.734	2.038	2.391	3.888						
	Ocupados/as	76	105	198	172	38	80	985	2.297	2.790	2.719	2.260	2.390						

Tabla 5. Agregados económicos y ocupados, actividades 32 y 32200 en Tierra del Fuego y IATEC SA

Rama/ Empresa	Variable	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
IATEC SA	VBP							493	1.628	2.567	3.173	3.873	7.853	12.776	17.817	30.086	39.051	62.899	134.461
	CI							420	1.385	2.188	2.485	3.208	5.600	10.691	14.625	22.896	30.683	49.065	110.930
	VAB							73	243	380	689	664	2.253	2.086	3.192	7.191	8.368	13.833	23.532
	RTA							48	132	201	306	334	684	1.000	1.396	1.464	2.024	4.482	8.465
	EBE							25	111	179	382	330	1.569	1.086	1.797	5.727	6.345	9.351	15.067
	Impuestos ind.							21	69	101	139	179	326	545	723	1.052	1.297	1.634	4.722
	Depreciación							4	26	33	57	88	95	158	266	255	385	491	1.054
	Beneficio IVA							85	303	476	604	764	1.426	2.476	3.360	4.349	7.620	12.202	25.633
	Ocupados/as								573	705	915	775	628						

Notas: la información se expresa en millones de pesos corrientes y número de ocupados. Siglas: VBP (Valor Bruto de Producción); CI (Consumo Intermedio); VAB (Valor Agregado Bruto); RTA (Remuneración al Trabajo Asalariado); EBE (Excedente Bruto de Explotación); IVA (Impuesto al Valor Agregado); IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima); TDF (Tierra del Fuego). Fuente: elaboración propia y Sánchez (2025).

Tabla 6. Relaciones entre los agregados económicos (en porcentaje) y VAB/Ocupados (en pesos corrientes), actividades 32 y 32200 en Tierra del Fuego y IATEC SA

Rama/ Empresa	Variable	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Rama 32 TDF	CI/VBP	74,1%	74,8%	75,4%	74,4%	72,2%	73,0%	77,0%	79,4%	80,3%	80,5%	81,1%	81,1%						
	VAB/VBP	25,9%	25,2%	24,6%	25,6%	27,8%	27,0%	23,0%	20,6%	19,7%	19,5%	18,9%	18,9%						
	RTA/VAB	22,3%	32,3%	34,7%	36,0%	43,0%	73,3%	45,8%	41,8%	44,7%	56,6%	56,9%	48,4%						
	Beneficio IVA / VAB	63,4%	65,0%	66,3%	64,5%	60,3%	61,8%	67,3%	76,0%	79,2%	80,1%	82,3%	82,2%						
	Impuestos ind. / VBP	13,7%	13,0%	12,5%	13,4%	15,4%	14,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%						
	Depreciación / VBP	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%						
Rama 32200 TDF	VAB / Ocu- pados	136.160	131.515	146.447	159.153	186.591	155.838	347.166	458.977	532.874	514.285	660.256	1026.006						
	CI/VBP	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%						
	VAB/VBP	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%						
	RTA/VAB	13,7%	15,0%	19,0%	23,3%	24,4%	48,5%	55,3%	47,4%	44,5%	45,1%	41,2%	35,5%						
	Beneficio IVA / VAB	113,5%	113,5%	113,5%	113,5%	113,5%	113,5%	116,1%	116,1%	116,1%	116,1%	116,1%	116,1%						
	Impuestos ind. / VBP	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%						
Rama 32200 TDF	Depreciación / VBP	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%						
	VAB / Ocu- pados	221.921	283.758	267.029	245.899	328.743	235.758	287.946	404.630	535.290	645.601	911.572	1401.341						

Tabla 6. Relaciones entre los agregados económicos (en porcentaje) y VAB/Ocupados (en pesos corrientes), actividades 32 y 32200 en Tierra del Fuego y IATEC SA

Rama/ Empresa	Variable	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
IATEC SA	CI/VBP							85,2%	85,1%	85,2%	78,3%	82,8%	71,3%	83,7%	82,1%	76,1%	78,6%	78,0%	82,5%
	VAB/VBP							14,8%	14,9%	14,8%	21,7%	17,2%	28,7%	16,3%	17,9%	23,9%	21,4%	22,0%	17,5%
	RTA/VAB							65,6%	54,4%	52,9%	44,5%	50,3%	30,4%	47,9%	43,7%	20,4%	24,2%	32,4%	36,0%
	Beneficio IVA / VAB							116,8%	124,9%	125,4%	87,8%	115,0%	63,3%	118,7%	105,3%	60,5%	91,1%	88,2%	108,9%
	Impuestos ind. / VBP							4,3%	4,2%	3,9%	4,4%	4,6%	4,1%	4,3%	4,1%	3,5%	3,3%	2,6%	3,5%
	Depreciación / VBP							0,8%	1,6%	1,3%	1,8%	2,3%	1,2%	1,2%	1,5%	0,8%	1,0%	0,8%	0,8%
	VAB / Ocupados								423.936	538.389	752.517	857.418	3.587.083						

Siglas: VBP (Valor Bruto de Producción); CI (Consumo Intermedio); VAB (Valor Agregado Bruto); RTA (Remuneración al Trabajo Asalariado); EBE (Excedente Bruto de Explotación); IVA (Impuesto al Valor Agregado); IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima); TDF (Tierra del Fuego). Fuente: elaboración propia y Sánchez (2025).

Tabla 7. Participación (%) de IATEC SA en los agregados económicos y en el total de ocupados de las actividades 32 y 32200 en Tierra del Fuego

Rama / Empresa	Variable	2010	2011	2012	2013	2014	2015
IATEC SA / Rama 32 TDF	VBP	8,5%	12,3%	13,3%	14,3%	15,8%	19,6%
	CI	9,4%	13,1%	14,1%	14,0%	16,1%	17,3%
	VAB	5,4%	8,9%	10,0%	16,0%	14,3%	29,7%
	RTA	7,8%	11,6%	11,8%	12,6%	12,7%	18,6%
	EBE	3,5%	7,0%	8,5%	20,5%	16,6%	40,2%
	Impuestos indirectos	4,8%	6,8%	6,8%	8,2%	9,6%	10,7%
	Depreciación	5,5%	15,3%	13,2%	19,8%	27,7%	18,2%
	Beneficio IVA	9,4%	14,6%	15,8%	17,5%	20,0%	22,9%
	Ocupados/as		9,6%	9,9%	10,9%	11,0%	8,5%
	VAB / Ocupados		92,4%	101,0%	146,3%	129,9%	349,6%
IATEC SA / Rama 32200 TDF	VBP	23,0%	23,2%	22,8%	23,9%	24,9%	31,0%
	CI	22,6%	22,7%	22,3%	21,6%	23,8%	25,5%
	VAB	25,7%	26,1%	25,4%	39,2%	32,3%	67,3%
	RTA	30,5%	30,0%	30,2%	38,7%	39,3%	57,6%
	EBE	19,8%	22,7%	21,5%	39,7%	27,3%	72,6%
	Impuestos indirectos	13,0%	12,8%	11,7%	13,8%	15,0%	16,8%
	Depreciación	14,8%	28,9%	22,6%	33,0%	43,6%	28,8%
	Beneficio IVA	25,9%	28,1%	27,4%	29,7%	32,0%	36,7%
	Ocupados/as		24,9%	25,3%	33,7%	34,3%	26,3%
	VAB / Ocupados		104,8%	100,6%	116,6%	94,1%	256,0%

Siglas: VBP (Valor Bruto de Producción); CI (Consumo Intermedio); VAB (Valor Agregado Bruto); RTA (Remuneración al Trabajo Asalariado); EBE (Excedente Bruto de Explotación); IVA (Impuesto al Valor Agregado); IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima); TDF (Tierra del Fuego).

Fuente: elaboración propia y Sánchez (2025).

Respecto de la estimación de la tasa de ganancia de la empresa, los resultados se presentan en la figura 1. Cabe recordar que se consideran tres medidas de ganancia: la ganancia operativa que surge de los estados contables (1), el ENEcf (2) y el resultado neto de los estados contables (3). En este sentido, entre 2010-2014 los resultados y la evolución son muy similares en los tres casos (en promedio, 31,6%, 32,2% y 31,7%, respectivamente). En consonancia

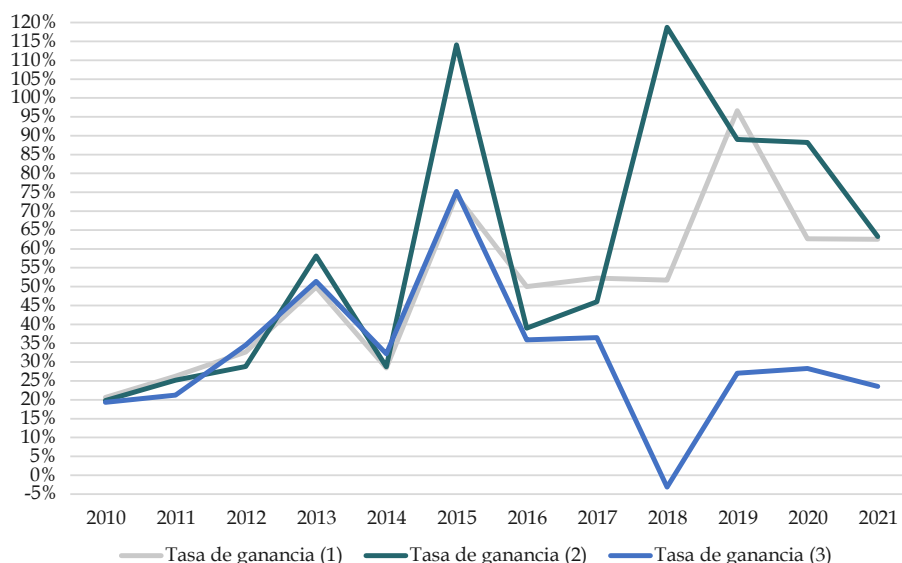
con lo analizado previamente para los agregados, en el año 2015 se observa un pico en la serie. En el caso del ENE la tasa estimada supera ampliamente los valores alcanzados con las medidas de ganancia que surgen de los estados contables (ajustadas por la revaluación de las depreciaciones), aunque en estos casos también se observa un pico de la serie en dicho año¹⁴. Entre 2016 y 2017 los valores vuelven a ser similares, pero con un valor mayor para el cálculo con la ganancia operativa de los estados contables. Finalmente, entre 2018 y 2021 se destacan, por un lado, los valores elevados obtenidos con el ENE (con un nuevo pico en 2018) y la ganancia operativa (con un pico en 2019) y, por otro lado, la gran divergencia con el resultado neto, producto de la mayor relevancia de los resultados financieros y por tenencia que, incluso, implica un resultado negativo en 2018.

Aún sin considerar los años de mayor nivel promedio para las mediciones con la ganancia operativa y el ENE (2018-2021, que coinciden con la fuerte caída de los niveles salariales), en el período 2010-2017 el valor promedio de la tasa de ganancia es 41,8%, 45% y 38,3%, respectivamente (figura 3).

Sin perjuicio de las posibles limitaciones de la estimación realizada, tales valores resultan elevados en el marco de la economía argentina. A modo de referencia, la tasa de ganancia industrial a nivel nacional estimada por Caligaris et al. (2023) comienza el período 2010-2021 en torno del 20% y desciende de forma constante hasta ubicarse alrededor del 10% al cierre del período. Por su parte, Kornblihtt et al. (2023) presentan una estimación para la tasa de ganancia del total de la economía, con valores menores al comienzo del período (en torno del 18%), pero permaneciendo relativamente estable hacia 2018 (en torno del 16%).

¹⁴ Además de las diferencias debido a los criterios para la estimación de los agregados, este pico en las estimaciones reforzaría la hipótesis realizada, según la cual tuvo lugar un incremento de precios no captado por la información de cuentas nacionales. El mismo punto puede plantearse en función de los niveles de los márgenes que se presentan a continuación. A su vez, no se identificaron en el análisis otras posibles explicaciones como mejoras en procesos que impliquen reducción de costos o un incremento en la velocidad de rotación de ventas e inventarios.

Figura 1. Tasa de ganancia de IATEC SA, en porcentaje, según distintos resultados del período

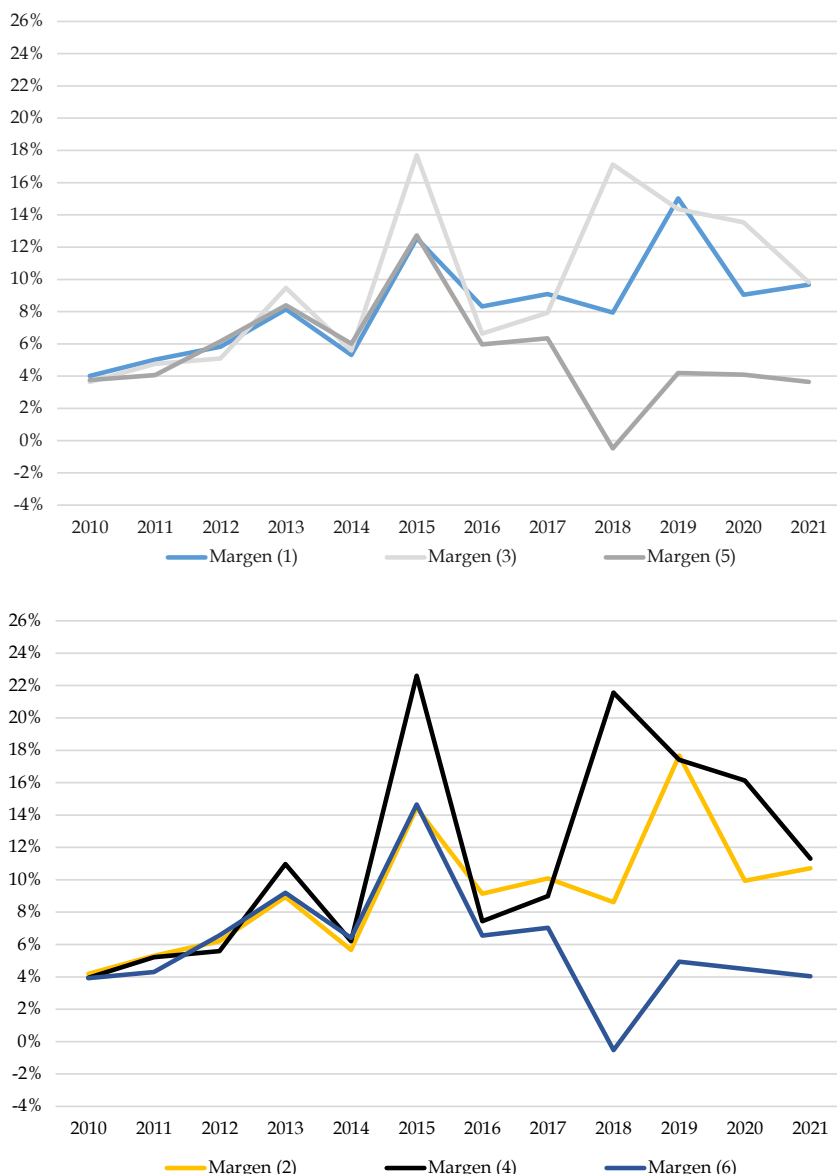


Nota: tasa de ganancia (1) considera la ganancia operativa (reestimada) de los estados contables; tasa de ganancia (2) considera el Excedente Neto de Explotación a costo de factores; tasa de ganancia (3) considera la ganancia neta (reestimada) de los estados contables. Siglas: IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima).

Fuente: elaboración propia en base a Balances de IATEC SA, CIFRA-IPC e INDEC-IPC.

En el caso de los márgenes, en la figura 2 se pueden realizar las mismas observaciones respecto de los niveles y la evolución según se considere la ganancia operativa, el ENE o el resultado neto. Se destaca, claro está, que el margen sobre costos resulta mayor que el margen sobre ventas. Ahora bien, lo que resulta marcadamente divergente en cualquiera de los dos casos es la diferencia de nivel con los resultados de la estimación de la tasa de ganancia de la empresa. El principal aspecto que permite explicar tal diferencia es la rotación y el elevado peso del CI en el valor de producción que presenta la actividad. Por ende, al analizar el margen sobre costos se observa un cuadro estático del resultado del período que considera la totalidad del capital consumido. Pero, al incorporar el análisis de la tasa de ganancia y considerar la dinámica del capital adelantado al inicio del período, puede observarse la capacidad de valorización en toda su magnitud.

Figura 2. Márgenes sobre ventas (parte superior) y sobre costos (parte inferior) de IATEC SA, en porcentaje, según distintos resultados del período

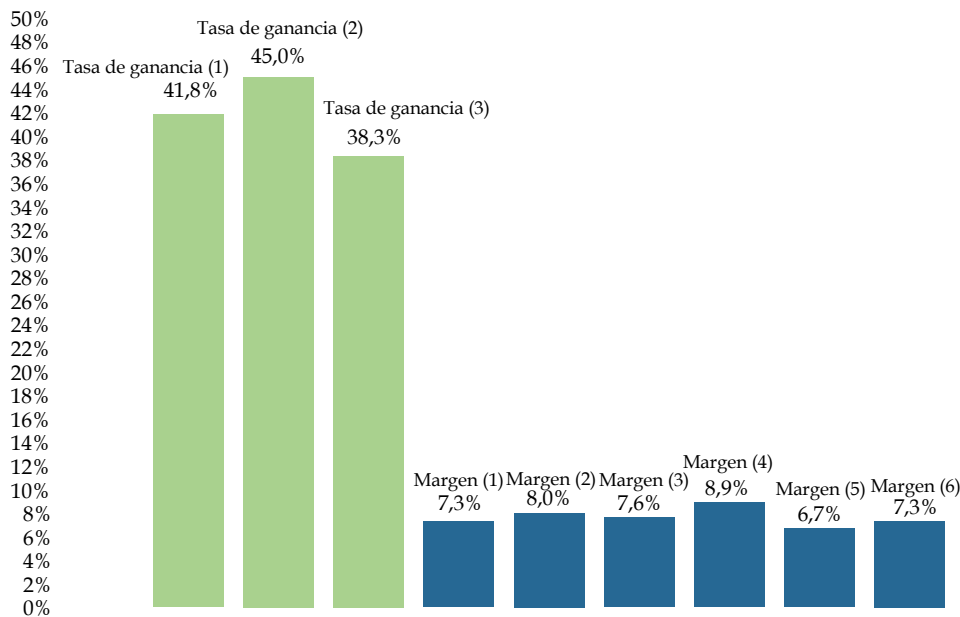


Nota: márgenes (1 y 2) consideran la ganancia operativa (reestimada) de los estados contables; márgenes (3 y 4) consideran el Excedente Neto de Explotación a costo de factores; márgenes (5 y 6) consideran la ganancia neta (reestimada) de los estados contables. Siglas: IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima).

Fuente: elaboración propia en base a Balances de IATEC SA, CIFRA-IPC e INDEC-IPC.

Así como la tasa de ganancia estimada resulta elevada al compararla con el promedio de la economía argentina, los márgenes de la empresa también son elevados al ponerlos en perspectiva internacional, en función del segmento de la cadena productiva en la que se inserta (servicios de manufactura de equipos electrónicos [EMS, por sus siglas en inglés]). En particular, el margen sobre ventas tiende a ubicarse por encima del promedio de este tipo de empresas (y, en función de la fuente contra la que se compare, en niveles similares a las empresas líderes o en un punto intermedio entre las empresas líderes y las EMS) (Harris, 2014; García y Lavarello, 2022). La información relevada por tales trabajos da cuenta de márgenes brutos sobre ventas para las empresas EMS líderes de entre 6/7% y porcentajes que van desde el 14% al 40% para las empresas líderes del sector.

Figura 3. Tasa de ganancia y márgenes (sobre ventas y sobre costos) de IATEC SA, en porcentaje, según distintos resultados del período. Promedio 2010-2017



Nota: tasa de ganancia (1) y márgenes (1 y 2) consideran la ganancia operativa (reestimada) de los estados contables; tasa de ganancia (2) y márgenes (3 y 4) consideran el Excedente Neto de Explotación a costo de factores; tasa de ganancia (3) y márgenes (5 y 6) consideran la ganancia neta (reestimada) de los estados contables. Siglas: IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima).

Fuente: elaboración propia en base a Balances de IATEC SA, CIFRA-IPC, INDEC-IPC.

El comportamiento diferencial de los márgenes también se verifica para las otras empresas de mayor tamaño radicadas en TDF. En la tabla 8 se presenta el margen bruto sobre ventas (sin ajustar las depreciaciones) de tales empresas para los años con información disponible. Los resultados para IATEC SA se ubican en un punto intermedio. Si bien los resultados no son estrictamente comparables en función de los criterios contables de las empresas (principalmente la valuación de inventarios) y a que estas no elaboran los mismos productos¹⁵, es posible identificar niveles consistentemente elevados en relación al punto marcado en el párrafo previo. En el caso de la comparación con Newsan SA, empresa que valúa sus inventarios a costo histórico, se observa que luego de 2018, cuando los estados contables se actualizan por inflación, el nivel de los márgenes tiende a aproximarse con los de IATEC SA.

Tabla 8. Margen bruto sobre ventas (%) para las principales empresas de electrónica de consumo en Tierra del Fuego

Año	IATEC SA (Mirgor)	Newsan SA	BGH SA	Brightstar Fueguina SA
2010	8,7%	23,5%		
2011	8,6%	14,5%	12,2%	5,7%
2012	11,7%	14,3%	11,5%	9,7%
2013	14,2%	19,3%	14,0%	
2014	11,7%	20,7%		
2015	18,3%	21,3%		
2016	13,4%	22,7%		13,2%
2017	14,7%	14,5%		8,0%
2018	13,9%	21,4%		1,0%
2019	21,7%	20,4%		8,1%
2020	17,0%	21,4%		6,2%
2021	17,3%	14,2%		4,7%

¹⁵ Mientras que Newsan SA y BGH SA presentan una mayor diversificación de productos, Brightstar Fueguina SA elaboraba casi exclusivamente teléfonos móviles. El caso de IATEC SA es más cercano al de Brightstar Fueguina SA, segmento en el que las empresas EMS suelen presentar menores márgenes.

Nota: BGH SA, Brightstar Fueguina SA y IATEC SA (estados contable individuales, NCP, valuación de inventarios a costo de reposición/reproducción); Newsan SA (estados contables consolidados, NIIF, valuación de inventarios a costo histórico). Siglas: IATEC SA (Industria Austral de Tecnología Sociedad Anónima); NCP (Normas Contables Profesionales); NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera); SA (Sociedad Anónima).

Fuente: elaboración propia en base a Balances de las empresas.

En términos de las condiciones productivas que permitirían sustentar la capacidad de valorización evidenciada, es posible sostener algunos aspectos particulares considerando el segmento de la rama en el cual participa la empresa. Por un lado, las principales terminales de electrónica radicadas en TDF han generado capacidad de operar en la comercialización de los insumos importados y de los productos en el mercado interno, así como en el desarrollo y gestión de procesos industriales y el diseño de productos específicos (Gatto et al., 2014; Kataishi, 2016; García y Lavarello, 2022). Sin embargo, su esquema de producción es dependiente del ciclo de los productos y especificaciones de las empresas líderes para las que producen (Nochteff, 1984 y 1992; Sánchez, 2018). A su vez, los niveles de valorización resaltan al poner en perspectiva otras características productivas: escalas de producción por debajo de las empresas que realizan similares procesos a nivel internacional (Lee y Jung, 2015) y costos de transporte y niveles salariales comparativamente elevados (Sánchez, 2025).

De esta forma, se presenta una situación particular. Por un lado, IATEC SA forma parte de un grupo económico que se encuentra entre los de mayor tamaño de la economía nacional (Rabinovich, 2018) y su nivel de valorización supera el promedio agregado en el período analizado; lo cual se encuentra en línea con los estudios sobre la tasa de ganancia en Argentina para las empresas de mayor tamaño. Por otro lado, en el marco de la organización de la cadena de electrónica de consumo a nivel global, la empresa ocupa un lugar subordinado a las estrategias de las empresas líderes y presenta baja escala de producción; aspectos que se encuentran asociados a menores niveles de rentabilidad.

Desde la óptica de la creación y apropiación del valor, los resultados obtenidos sugieren que la rentabilidad de la empresa proviene de la apropiación de rentas extraordinarias. Por ende, el aspecto que resalta como principal determinante de la valorización de la empresa es el nivel de compensación vía los beneficios de promoción, que no solo le permitirían competir con el precio de importación, sino obtener ganancias extraordinarias.

Esta situación paradójica pone de relieve una faceta de los beneficios de promoción económica poco explorada en la literatura. Es decir, cuál es el origen, la forma de apropiación y de utilización de tales beneficios. Ello no solo

indica la necesidad de profundizar en los estudios que analizan la gestión de los beneficios de promoción económica por parte de las empresas junto con sus niveles de valorización; sino también estudiar desde la política pública las regulaciones y condiciones que encuentran como contraparte.

En perspectiva histórica, las investigaciones originales sobre la actividad de electrónica de consumo en TDF ya señalaban esta aparente contradicción respecto de la valorización de las empresas, en tanto encontraban claras limitaciones en la trayectoria productiva, a la vez que destacaban la posibilidad de elevados niveles de rentabilidad producto del acceso protegido al mercado interno (Azpiazu y Nochteff, 1987; Azpiazu, 1988; Nochteff, 1992).

6. Conclusión

El presente trabajo abordó el desafío de vincular las dinámicas económicas agregadas con los resultados al nivel de empresas, mediante el desarrollo de indicadores a partir de la información de sus estados contables. A modo de cierre, es posible plantear algunos comentarios sobre las potencialidades y limitaciones de dicho desarrollo metodológico, así como de las implicancias de su aplicación para el caso de la empresa IATEC SA.

Respecto del desarrollo para estimar los agregados económicos a nivel de la empresa, el efecto reducido de las posibles limitaciones identificadas respalda la validez de los principales resultados obtenidos. No obstante, sería deseable contar con mayor disponibilidad de información sobre la conformación de los inventarios, la composición del resultado por tenencia de bienes de cambio, la desagregación de las partidas de costos (particularmente aquellas vinculadas a impuestos), o alternativas para la actualización por precios y para la reexpresión del stock de capital fijo. En este sentido, la mayor disponibilidad de información sobre inventarios, compras y costos permitiría precisar la evaluación de las posibles limitaciones mencionadas y refinar el cálculo de los agregados.

Más allá del punto previo, en el presente trabajo se evidenció que, en caso de cumplirse las condiciones identificadas para que el resultado adquiera representatividad al nivel sectorial, la utilización de estados contables permite complementar la información agregada, tanto para validar las tendencias y las relaciones entre agregados, como para incorporar variaciones coyunturales de precios o cantidades relativas no captadas. Principalmente, ante la desactualización del año base y la utilización de coeficientes fijos de CI/VBP. En consecuencia, la información de cuentas nacionales se presenta como más coherente

para el estudio de las tendencias o relaciones estructurales de las economías y no para estudiar resultados de corto plazo con menores niveles de agregación.

Respecto a la estimación de la tasa de ganancia, sería posible analizar otras alternativas para la estimación del capital constante circulante adelantado en función de parámetros específicos de las tareas realizadas en la producción.

Finalmente, la información sobre la valorización y los márgenes de la empresa, relativamente elevados considerando el segmento de la producción sectorial en el que participa y las características productivas de la actividad en TDF, sugiere que la empresa accede a ganancias extraordinarias asociadas a los beneficios de promoción económica, los cuales más que compensarían su brecha de precios respecto de los productos importados.

Este resultado permite incorporar al debate una dimensión central para la gestión de la política económica. Al tratarse de un esquema de beneficios de largo plazo que habilitó el desarrollo de grupos empresarios y su posicionamiento entre los de mayor tamaño a nivel nacional, correspondería analizar como parte de la política industrial la conformación de sus niveles de valorización en relación a su desempeño productivo, así como la posibilidad de inversión y exigencias sobre planes de negocios o desarrollo de productos. Al mismo tiempo, sería necesario ampliar la disponibilidad de información sobre la gestión de los beneficios de promoción en el marco de una política pública nacional.

Estos constituyen aspectos centrales para resolver interrogantes acerca de la sostenibilidad y potencialidad de un esquema de promoción industrial cerrado al ingreso de nuevas empresas y con protección de mercado. Sin embargo, no han recibido la suficiente atención en el debate contemporáneo.

Declaración de conflictos de interés

No declara.

Agradecimientos

El autor agradece a las/os revisores anónimos por sus valiosos comentarios y sugerencias, los cuales contribuyeron en la elaboración de la versión final de este trabajo, y al equipo editorial de la revista ECA por su acompañamiento en el proceso de publicación.

Financiación

El trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 21020230200164BA (Programación 2023) dirigido por el Dr. Damián Kennedy. Asimismo, el autor es Becario Postdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

Contribución de cada autor

Matías A. Sánchez es responsable de la coordinación y ejecución de la actividad investigadora. Participó de la conceptualización del trabajo, el diseño de la metodología, la curación de datos y el análisis de la información, la visualización, redacción y revisión del trabajo publicado.

Uso de inteligencia artificial generativa (IAG)

El autor declara no haber empleado herramientas de IAG en la elaboración del presente trabajo.

Referencias

- Astori, D. (1988). *Enfoque crítico de los modelos de contabilidad social (7ma ed.)*. México/España/Argentina/Colombia: Siglo veintiuno editores.
- Azpiazu, D. (1988). *La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987*. Documento de Trabajo N° 27, Buenos Aires, CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/82a2b8ff-9424-4048-bfea-8d35e56ac3d5>
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1987). *La industria de bienes de consumo electrónico y el régimen de promoción fueguino*. Documentos e Informes de Investigación N° 70, Buenos Aires, FLACSO.
- Bryer, R. A. (1994). Why Marx's labour theory is superior to the marginalist theory of value: the case from modern financial reporting. *Critical Perspectives on Accounting*, 5(4), 313-340.
- Burchell, S., Clubb, C. y Hopwood, A. G. (1985). Accounting in its social context: towards a history of value added in the United Kingdom. *Accounting, organizations and Society*, 10(4), 381-413.
- Caligaris, G., Fitzsimons, A., Guevara, S. y Starosta, G. (2023). La cuestión agraria actual: el papel de la propiedad y renta de la tierra en la acumulación

- de capital. El caso argentino (1993-2019). En Rojas-Cifuentes et al. (Eds.), *La cuantificación del desarrollo histórico de la valorización del capital en América del Sur. Estudios de largo plazo sobre la tasa de ganancia y la renta de la tierra: Metodología y Resultados* (pp. 52-90). Santiago de Chile: Ariadna Ediciones. <https://doi.org/10.26448/ae9789566095675.52>
- Chadeau, A. (1985). Measuring household activities: Some international comparisons. *Review of income and wealth*, 31(3), 237-253. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.1985.tb00511.x>
- Consejo Federal de Inversiones -CFI- (2013). Sistematización y comprensión de los alcances del régimen especial fiscal y aduanero de la Ley N° 19.640 y normas reglamentarias, Informe final, 28 de febrero 2013. <http://biblioteca.cfi.org.ar/wp-content/uploads/sites/2/2013/01/49530.pdf>.
- Dorin, F., Perrotti, D. y Goldszier, P. (2018). *Los números índices y su relación con la economía. Metodologías de la CEPAL (vol. 1)*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Eisner, R. (1988). Extended accounts for national income and product. *Journal of Economic Literature*, 26(4), 1611-1684. <https://www.jstor.org/stable/2726857>
- Filadoro, A. (2007). *Impactos del Régimen de Promoción en la estructura industrial de Tierra del Fuego*. Buenos Aires, Instituto de Estudios Fiscales y Económicos.
- Fowler-Newton, E. (2021). *Análisis de Estados Contables (5ta ed.)*. Buenos Aires: Thomson Reuters/La Ley.
- García, J. I., y Lavarello, P. (2022). Trayectoria y reposicionamientos de la industria electrónica en Tierra del Fuego. *H-industria. Revista de historia de la industria y el desarrollo en América Latina*, 30(16), 77-100. [https://doi.org/10.56503/H-Industria/n.30\(16\)pp.77-100](https://doi.org/10.56503/H-Industria/n.30(16)pp.77-100)
- Garófalo, A. (2004). *Régimen especial fiscal y aduanero, Ley 19640. Antecedentes, configuración y aplicabilidad del subrégimen industrial*. Tierra del Fuego: Cámara fueguina de la pequeña y mediana industria (CA.FU.PYM.I).
- Gatto, F., Teixido, C., Bianciotto, F., Simón, J., Logioco, E. y Vetrone, A. (2014). Innovación y desarrollo de capacidades tecnológicas y organizacionales en el complejo electrónico fueguino: El caso de la empresa Newsan S.A. En *Memorias del Seminario Internacional 'Cadena Productiva Mundial y Escenarios de la Industria Electrónica de Consumo Masivo'*, Tierra del Fuego, Argentina.
- Graña, J. M. (2023). El producto, sus métodos y bases. En Graña, J. M. (coord.), *Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos. Metodologías, debates críticos y*

- aplicaciones a la economía argentina* (pp. 15-41). Florencio Varela: CONUSUR.
<https://rid.unaj.edu.ar/items/f79b947a-ad7c-49f4-a4c5-c1a6e1509693>
- Grinberg, N. (2011). Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s: the political economy of late industrialization [tesis de doctorado], London School of Economics and Political Science, Reino Unido. <https://etheses.lse.ac.uk/165/>
- Hallak, J. C., Bril Mascarenhas, T., Pezzarini, L., Bentivegna, B. y Park, L. (2023). Diagnóstico del Régimen de Tierra del Fuego. Buenos Aires: Fundar. Disponible en: <https://www.fund.ar>.
- Harris, A. (2014). Dragging out the best deal. How billion dollar margins are played out on the backs of electronic workers. Good Electronics, Amsterdam. <https://goodelectronics.org/wp-content/uploads/sites/3/2014/10/Dragging-out-the-best-deal.pdf>
- Industria Austral de Tecnología S.A. -IATEC SA- (varios años). Estados contables y Memoria. <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Empresas/Empresa/30578036071>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (2007). *ENGE, grandes empresas en Argentina, 1993-2004*. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (2016). *Cuentas Nacionales. Metodología de estimación. Base 2004 y serie a precios constantes y corrientes. Metodología N° 21*. Buenos Aires: INDEC. https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/metodologia_21_cuentas_nacionales.pdf
- Iñigo-Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Juncos, I. (2023). ¿Financiarización dentro del régimen de promoción industrial de Tierra del Fuego? Los casos de Mirgor y Newsan. Cuadernos de Economía Crítica, 9(17), 113-139. <https://sociedadeconomiacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/316/769>
- Kataishi, R. (2016). La industria electrónica de Tierra del Fuego y el dilema de la competitividad: esfuerzos tecnológicos y competencias desde un estudio de caso. En Ascúa, R., Roitter, S. y Kataishi, R., *Lecturas seleccionadas de la XXI Reunión Annual Red Pymes Mercosur*. Red Pymes.
- Kennedy, D. (2018). El rol del deterioro estructural del salario real argentino desde mediados de los años setenta. En Kennedy, D. (Comp.), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica* (pp. 13-57). Buenos Aires: FCE-UBA.

- Kennedy, D. (2012). *Economía Política de la Contabilidad Social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación* [Tesis de doctorado], Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/tesis/document/1501-1208_KennedyD
- Kidyba, S. y Vega, D. (2015). *Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007*. Series Estudios y Perspectivas, N° 44. Buenos Aires: CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/5bd59d92-76c6-4694-9b88-091146abb345>
- Kornblihtt, J. y Dachevsky, F. G. (2010). Notas metodológicas para el cálculo de la renta de la tierra petrolera. *Economía: teoría y práctica*, (33), 141-167.
- Kornblihtt, J., Suster, M. y Casique Herrera, M. (2023). El cálculo de la renta de la tierra petrolera y gasífera y sus cursos de apropiación en Argentina y Venezuela (1960 a la actualidad). En Rojas-Cifuentes et al. (Eds.), *La cuantificación del desarrollo histórico de la valorización del capital en América del Sur. Estudios de largo plazo sobre la tasa de ganancia y la renta de la tierra: Metodología y Resultados* (pp. 137-183). Santiago de Chile: Ariadna Ediciones. <https://doi.org/10.26448/ae9789566095675.52>
- Landefeld, J. S. y Parker, R. P. (1997). BEA's chain indexes, time series, and measures of long-term economic growth. *Survey of Current Business*, (77), 58-68.
- Lee, K., y Jung, M. (2015). Overseas factories, domestic employment, and technological hollowing out: a case study of Samsung's mobile phone business. *Review of World Economics*, 151, 461-475. <https://www.jstor.org/stable/44211864>
- Ley 19640 de 1972. Ley exención impositiva en el Territorio Nacional de la Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur. 16 de mayo de 1972. <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/25000-29999/28185/norma.htm>
- Marx, K. (2011). *El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo III*. México: Siglo veintiuno editores.
- Marx, K. (2012). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I*. México: Siglo veintiuno editores.
- Mazzucato, M. (2019). *El valor de las cosas: quién produce y quién gana en la economía global*. Taurus.
- Moseley, F. (1997). The rate of profit and the future of capitalism. *Review of Radical Political Economics*, 29(4), 23-41.

- Müller, A. (1998). *Economía Descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socioeconómicos*. Buenos Aires: Catálogos.
- Mussi, E. A. (2019). Notas metodológicas para el cálculo de la tasa de ganancia de un capital individual industrial en Argentina a partir de las Memorias y Balances. *Economía: teoría y práctica*, 51, 201-232. <https://doi.org/10.24275/ETYPUAM/NE/512019/Mussi>
- Naciones Unidas, Comisión Europea, Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y Banco Mundial (2008). *Sistema de Cuentas Nacionales 2008*. Brussels/Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C. <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/sna2008spanish.pdf>
- Nochteff, H. (1984). *Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina 1976-1982. La industria electrónica de consumo*. Buenos Aires: FLACSO/GEL.
- Nochteff, H. (1992). *Evolución reciente del complejo electrónico en la Argentina y lineamientos para su reestructuración*. Documento de Trabajo N° 42, Buenos Aires, CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/1aeca-710-7b37-4c00-9fe5-1a7c6df7434d>
- Rabinovich, J. (2018). Grupos locales y acumulación de capital en el sector de electrónica de consumo en Argentina (2003-2014). *Apuntes del CENES*, 37(65), 247-286. <https://doi.org/10.19053/01203053.v37.n65.2018.5899>
- Rojas-Cifuentes, J., Rivas Castro, G., Fuentes Salvo, M., y Kornblihtt, J. (2023). *La cuantificación del desarrollo histórico del capital en América del Sur. Estudios de largo plazo sobre la tasa de ganancia y la renta de la tierra: Metodología y Resultados*. Santiago de Chile: Ariadna Ediciones.
- Sánchez, M. A. (2018). La industria de la electrónica de consumo en Argentina. *H-industria. Revista de historia de la industria y el desarrollo en América Latina*, 22, 40-70. <https://ojs.economicas.uba.ar/H-ind/article/view/1135/1799>
- Sánchez, M. A. (2025). Aportes de la crítica de la economía política para el estudio sectorial en el marco de las Cuentas Nacionales. Aplicación al caso de la industria de electrónica de consumo en Tierra del Fuego (2004-2015) [Tesis de doctorado], Universidad Nacional de Quilmes. <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/5258>
- Schorr, M. y Porcelli, L. (2014). *La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad*. Documentos de Investigación Social N° 26, Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES), Universidad Nacional de San

- Martín (UNSAM), Buenos Aires. https://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/idaes-unsam/20171113034635/pdf_510.pdf
- Senderovich, I. A. y Telias A. J. (2012). *Análisis e interpretación de estados contables. Índices económicos y financieros. Estudio de casos*. Buenos Aires: Errepar.
- Shaikh, A. M. y Tonak, E. A. (1994). *Measuring the wealth of nations: The political economy of national accounts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stone, R. (1986). Nobel Memorial Lecture 1984: The Accounts of Society. *Journal of Applied Econometrics*, 1(1), 5-28.
- Sturgeon, T. y Kawakami, M. (2010). *Global Value Chains in the Electronics Industry. Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries?* Policy Research Working Paper 5417, Banco Mundial. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/438311468154773219/pdf/WPS5417.pdf>

© 2026 por los autores; licencia otorgada a la revista Escritos Contables y de Administración. Este artículo es de acceso abierto y distribuido bajo los términos y condiciones de una licencia Atribución-No Comercial 4.0 Internacional (CC BY-NC 4.0) de Creative Commons. Para ver una copia de esta licencia, visite <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>