

La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad	Titulo
Schorr, Martín - Autor/a; Porcelli, Lucas - Autor/a;	Autor(es)
San Martín	Lugar
IDAES-UNSAM	Editorial/Editor
2014	Fecha
Documentos de investigación social no. 26	Colección
Importaciones; Legislación; Desarrollo; Industria electrónica; Sustitución de importaciones; Tierra del Fuego; Argentina;	Temas
Doc. de trabajo / Informes	Tipo de documento
* http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/idaes-unsam/20171113034635/pdf_510.pdf	URL
Reconocimiento-No Comercial-Sin Derivadas CC BY-NC-ND http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences





UNSAM
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN



DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL NÚMERO 26 – AÑO 2014

La industria electrónica de consumo en
Tierra del Fuego. Régimen promocional,
perfil de especialización y alternativas de
desarrollo sectorial en la posconvertibilidad

Martín Schorr

Lucas Porcelli

ANEXOS

[Anexo 1: Metodología para el análisis](#)

[Anexo 2: "Argentina sin Tierra del Fuego"](#)

[Anexo 3: Descripciones de las posiciones
arancelarias](#)

La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad

Martín Schorr y Lucas Porcelli*

La política industrial en electrónica deberá procurar el aumento de las escalas de producción y los tamaños de planta de los componentes cuya fabricación local sea importante para la integración industrial y tecnológica de las especialidades o segmentos del complejo electrónico que constituyan los “targets” de las políticas de desarrollo, induciendo la incorporación de esos componentes en los bienes de consumo que se arman en Tierra del Fuego. Esto implica plantear objetivos “subóptimos” respecto de la industria de bienes electrónicos de consumo. Creo que –lamentablemente– estos objetivos son los únicos posibles (Nochteff, 1984)

Introducción

A comienzos de la década de 1970 se sancionó la Ley N° 19.640 por la cual se estableció un régimen fiscal y aduanero especial para lo que actualmente constituye la provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur¹. Si bien desde su implementación el esquema promocional ha ido sufriendo alteraciones, el núcleo de los incentivos sigue pivotando, en lo sustantivo, alrededor de la liberación de aranceles al comercio exterior y la eximición del pago de tributos nacionales (fundamentalmente, por su importancia, el IVA y el impuesto a las ganancias).

En todos estos años diversos estudios abordaron al régimen fueguino desde diferentes dimensiones. En tal sentido, se destaca un primer conjunto de trabajos que sistematizaron los principales instrumentos normativos y su intrincada evolución temporal, así como los distintos beneficios operativos y los estímulos asociados (Azpiazu, 1988, CEP, 2001, Garófalo, 2004, Perichinsky y Lavarello, 2007, Ramírez, 2011 y Romano, 2014). Otras investigaciones se focalizaron en las implicancias sobresalientes de la promoción sobre el perfil de especialización industrial de la isla (Azpiazu y Nochteff, 1987, Cimillo y Roitter, 1989, Filadoro, 2007, Roitter, 1987 y Romano y Gatto, 2014). También deben resaltarse las contribuciones de INDEC (1986), Luppi (2013), Nochteff (1984 y 1992) y Queipo (2008) referidas a la trayectoria de la industria electrónica en general, y a la de bienes de consumo en particular, tanto en la Argentina como a escala global. Finalmente, existe un grupo de estudios que realizaron aproximaciones indirectas al evaluar el lugar de la industria provincial en la dinámica manufacturera del país en el transcurso de la llamada posconvertibilidad (Azpiazu y Schorr, 2011, Bekerman y Dulcich, 2013, Herrera y Tavosnanska, 2011 y Schorr, 2013) y otros más específicos sobre el desempeño reciente del régimen y las actividades de mayor significación (González Passetti, 2014, Levy Yeyati y Castro, 2014 y Ochoa y Rozemberg, 2013).

Aquí se recuperan muchas de las preocupaciones analíticas de los trabajos reseñados, en tanto se busca analizar el desenvolvimiento reciente del régimen fueguino desde una mirada que procura integrar tres cuestiones estrechamente relacionadas: la evolución del marco

* Los autores agradecen la inestimable colaboración de Lucas Altube, Sebastián Gatti, Juan Ignacio García, Silvina Romano y Francisco Gatto, así como sus valiosos comentarios a una versión preliminar, lo mismo que los realizados por Ana Castellani, Esteban Ferreira, Ariel Filadoro, Aldana González Passetti, Pablo Pérez y Mario Raccanello. Todos los nombrados quedan eximidos de cualquier responsabilidad por los errores y las omisiones que pudieran existir. El texto se terminó de redactar el 10/9/2014.

¹ La ley fue sancionada en 1972 persiguiendo objetivos económicos (promover la actividad económica y el desarrollo del territorio, reducir las desigualdades geográficas existentes, incrementar la población, etc.) y geopolíticos de cara a eventuales conflictos limítrofes con Chile. En rigor, la norma determina como área aduanera especial a la isla de Tierra del Fuego y como zona franca a las islas del Atlántico Sur y el espacio antártico argentino.

normativo, la del perfil productivo-comercial que se ha dado en paralelo a la consolidación de un enclave ensamblador y la relación de todo ello con ciertos rasgos que, en el plano macro y mesoeconómico, caracterizan al modelo de acumulación del capital en la Argentina. Ello, como encuadre para evaluar las posibilidades efectivas para avanzar en una cierta redefinición del “estilo de industrialización” resultante de la promoción por la vía de un proceso de sustitución de importaciones sustentado en el aprovechamiento de la masa crítica existente en el país.

El universo de análisis se focaliza en lo que se conoce como el sub-régimen industrial, es decir, en aquel segmento de empresas que cuentan con proyectos aprobados y que son sujetas a condiciones más estrictas que las que resultan del régimen general que abarca a todas las actividades económicas que se desarrollan en la provincia². En vistas de su determinante gravitación estructural y, por ende, de su rol protagónico en la explicación de las principales tendencias detectadas, el eje de la indagación lo constituyen las firmas del sub-régimen industrial que fabrican o, más ajustadamente, que ensamblan bienes electrónicos de consumo y productos afines (teléfonos celulares, computadoras portátiles –*notebooks*, *netbooks* y *tablets*–, cámaras fotográficas digitales y de video, monitores, GPS, DVD, módems 4G, televisores, decodificadores, sintonizadores, equipos de aire acondicionado, diversos electrodomésticos, sistemas de climatización automotriz, cajas de dirección, etc.).

Con el propósito de enmarcar los análisis que se realizan en las secciones siguientes, vale la pena incorporar unas breves consideraciones sobre la significación del régimen fueguino en algunas variables económicas relevantes.

Al respecto, los datos que proporciona el Cuadro N° 1 permiten concluir que en 2005 las importaciones realizadas por las empresas del sub-régimen industrial dieron cuenta de casi el 3% de las importaciones totales del país; participación que en 2013 orilló el 7%^{3/4}. Esta incidencia creciente es explicada, casi en su totalidad, por el desempeño importador de las firmas del sector electrónico y afines: entre los años aludidos estas compañías explicaron más del 95% del incremento que experimentaron las compras externas realizadas en el ámbito del sub-régimen, a raíz de lo cual en el último año de la serie representaron el 93% de las importaciones agregadas (4.461 millones de dólares, equivalentes al 6% del monto total importado por la Argentina). De las evidencias presentadas surge también que las adquisiciones externas de las compañías electrónicas se expandieron considerablemente a

² Como se aborda más adelante, el esquema fue renovado en forma sucesiva hasta que en 2007, a través del Decreto N° 1.234, se estableció su prórroga hasta fines de 2023 “en espejo” con la decisión del gobierno brasileiro de prolongar hasta entonces la vigencia de los beneficios correspondientes a la zona franca de Manaus. Vale mencionar que en fecha reciente se promulgó en el país vecino una enmienda constitucional que extendió la promoción hasta el año 2073.

³ A partir de información oficial y de NOSIS se identificaron los montos totales importados entre 2005 y 2013 por cada una de las empresas del sub-régimen industrial (se trata de la suma de los valores ingresados a nivel de grupo de productos –8 dígitos del Nomenclador Común del Mercosur– por las aduanas de Ushuaia y Río Grande). La muestra está integrada por un total de cincuenta y nueve (59) compañías, de las cuales treinta (30) elaboran bienes electrónicos de consumo y productos afines (Aires del Sur, Ambassador Fueguina, Athuel Fueguina, Audivic, BGH, Brightstar Fueguina, Carrier Fueguina, Cooperativa Renacer, Coradir, Digital Fueguina, Electrofueguina, Electronic System, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, latec, Informática Fueguina, Interclima, JO&ED, KMG Fueguina, Leanval, Megasat, Mirgor, Newsan, Noblex Argentina, Radio Victoria Fueguina, Solnik, Sontec, Tecnosur, Telecomunicaciones Fueguinas, Teltron y Visteon). A su vez, hay catorce (14) empresas que fabrican productos textiles y confecciones (Armavir, Australtex, Badisur, Barpla, Blanco Nieve, Cordonsed, Fabrisur, Hilandería Fueguina, Hilandería Río Grande, Proten Fueguina, Sueño Fueguino, Teogrande, Textil Río Grande y Yamana del Sur), diez (10) especializadas en artículos plásticos (Acnur, Baplast, Dafu, Industrias Plásticas Australes, Inpoex, Lamiplast Austral, Plásticos de la Isla Grande, Río Chico, Videolar Río Grande y Vinisa Fueguina), tres (3) pesqueras (Pesquera de la Patagonia, Glaciar Pesquera y San Arawa) y dos (2) de otros sectores (Kolors Kevarkian y Tecnomyl). En la electrónica de consumo, vale destacar que varias empresas forman parte de un mismo conglomerado económico (por ejemplo: BGH e Informática Fueguina; Mirgor, latec e Interclima; Newsan, Electronic System y Noblex Argentina; y Radio Victoria Fueguina, Megasat y Sontec).

⁴ Entre 2005 y 2013 las importaciones realizadas desde la Argentina se incrementaron el 258% (en el último año de la serie ascendieron a 73.165 millones de dólares).

partir de 2010, cuando concurren varios elementos, algunos de los cuales se abordan en este trabajo: ciertos aspectos de la política de ingresos (como el impulso al crédito personal para consumo –tarjetas de crédito, promociones bancarias y de cadenas de comercialización–), la implementación del plan “conectar igualdad” para distribuir *netbooks* en escuelas, la aplicación de restricciones (licencias no automáticas) a las importaciones de ciertos bienes y la sanción, en noviembre de 2009, de la Ley N° 26.539 por la cual se modificaron la ley de impuestos internos y la del IVA, lo que acarreó una subvención adicional para el enclave ensamblador fueguino en la medida en que, entre otras cosas, encareció el precio de venta al público de muchos artículos electrónicos e informáticos procedentes del extranjero o elaborados en el territorio continental nacional⁵.

Cuadro N° 1. Tierra del Fuego. Evolución de las importaciones realizadas por las empresas amparadas en el sub-régimen industrial según sector de actividad principal de la firma, 2005-2013 (en millones de dólares y porcentajes)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total empresas (59)	727,5	910,0	1.245,1	1.287,4	831,4	2.422,1	3.852,1	4.439,2	4.792,1
% Total país	2,6	2,9	2,8	2,2	2,1	4,3	5,2	6,4	6,5
Electrónica y afines (30)	558,5	748,9	1.003,1	1.003,9	633,1	2.092,9	3.445,6	4.105,2	4.461,3
% Total país	2,0	2,4	2,2	1,7	1,6	3,7	4,6	5,9	6,1
Textil y confecciones (14)	82,4	85,3	120,8	125,3	96,3	152,2	173,4	172,3	182,5
% Total país	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
Plástico (10)	84,9	73,4	116,6	145,6	95,6	132,5	223,9	144,1	126,9
% Total país	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Pesquero (3)	1,4	0,9	2,9	11,6	5,5	43,1	7,0	4,7	3,9
% Total país	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Otros (2)	0,4	1,6	1,6	1,1	0,9	1,3	2,2	12,9	17,6
% Total país	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: elaboración propia en base a información oficial, de NOSIS y el INDEC.

Por su parte, de la información que suministra el Cuadro N° 2 se deduce que entre 2005 y 2013 la ocupación total en el sub-régimen industrial se incrementó cerca del 230% hasta superar los 15.000 puestos de trabajo directos al final del período, lo que representó el 23% de la población económicamente activa, el 26% de la ocupación y el 11% de los habitantes de la provincia. El lugar preponderante de las empresas ensambladoras de productos electrónicos dentro del sub-régimen se expresa en su muy elevada ponderación en el empleo total (de un mínimo del 60% en 2005 a un máximo del 85% en 2013 –cerca de 13.000 trabajadores–), así como en su contribución notable (del 96%) al aumento de la ocupación global⁶.

⁵ En este punto debe consignarse que la electrónica de consumo es un rubro cuyo nivel de actividad suele estar muy influido por la evolución del ciclo económico doméstico. De los datos que constan en el Cuadro N° 1 se infiere que en los años en los que el PBI global se expandió (2006, 2007, 2010 y 2011), las importaciones de las empresas del sector se expandieron considerablemente, mientras que cuando tuvo lugar una menor expansión económica agregada, las compras externas se desaceleraron (2008, 2012 y 2013) o se retrajeron (2009). La evolución del PBI surge de la estimación oficial a precios constantes de 2004 (disponible en <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html>; consultado el 4/7/2014).

⁶ La plantilla laboral de las empresas ensambladoras de bienes electrónicos y afines aumentó de manera considerable (cerca del 64%) entre 2009 y 2010, consistente con la evolución de las importaciones (Cuadro N° 1). Desde entonces y hasta 2013 la ocupación se expandió a un ritmo promedio anual del 29%. Las evidencias disponibles indican que a mayo de 2014 (último dato disponible), el sector empleaba a algo más de 10.000 trabajadores, lo cual supone una caída interanual de aproximadamente el 20% y se explica fundamentalmente por la disminución del personal con contratos a tiempo determinado. Todo ello, en el marco de la revisión a la baja de las importaciones que el gobierno nacional les exigió a las firmas en un escenario de restricción externa y de los efectos recesivos de la política económica que se ha venido aplicando desde comienzos de este año.

Cuadro Nº 2. Tierra del Fuego. Evolución de la ocupación en las empresas amparadas en el sub-régimen industrial según sector de actividad principal de la firma*, 2005-2013 (en valores absolutos y porcentajes)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total empresas (57)	4.629	6.128	6.575	7.107	6.034	8.441	11.598	13.311	15.184
% PEA provincial	9,3	11,5	12,0	13,2	11,2	14,9	19,8	22,5	23,4
% Ocupados	10,1	12,5	13,0	14,0	12,4	16,2	21,1	24,2	26,0
% Población	4,0	5,3	5,5	5,8	4,8	6,6	8,9	10,0	11,1
Electrónica y afines (30)	2.792	3.939	4.290	4.628	3.679	6.014	9.159	11.022	12.875
% PEA provincial	5,6	7,4	7,8	8,6	6,8	10,6	15,6	18,6	19,8
% Ocupados	6,1	8,0	8,5	9,1	7,6	11,6	16,7	20,0	22,1
% Población	2,4	3,4	3,6	3,8	2,9	4,7	7,0	8,3	9,4
Textil y confecciones (14)	1.051	1.227	1.343	1.301	1.189	1.205	1.163	1.076	1.145
% PEA provincial	2,1	2,3	2,5	2,4	2,2	2,1	2,0	1,8	1,8
% Ocupados	2,3	2,5	2,6	2,6	2,4	2,3	2,1	2,0	2,0
% Población	0,9	1,1	1,1	1,1	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
Plástico (10)	556	664	675	691	661	739	766	764	740
% PEA provincial	1,1	1,2	1,2	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3	1,1
% Ocupados	1,2	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3
% Población	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5
Pesquero (3)	230	298	268	487	506	483	510	449	424
% PEA provincial	0,5	0,6	0,5	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7
% Ocupados	0,5	0,6	0,5	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7
% Población	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3

* Por falta de información no se incluyen a las dos empresas que en el Cuadro Nº 1 integran el rubro "otros".

Fuente: elaboración propia en base a información oficial y del INDEC.

Por último, vale la pena detenerse someramente en la dinámica de los recursos públicos que insuere el esquema promocional de Tierra del Fuego. El Cuadro Nº 3 permite evaluar la trayectoria de las principales subvenciones estatales involucradas en el fomento a la actividad económica en la provincia. Desde este recorte analítico se corrobora que en 2013 el régimen comprometió un monto superior a los 14.000 millones de pesos, lo que significó el 0,6% del PBI y más del 80% del gasto total en promoción económica realizado por el Estado argentino. Se trata de registros holgadamente superiores a los de 2005 y que están muy influidos por la aplicación del llamado "impuesto tecnológico" (Ley Nº 26.539 y normas complementarias). En la actualidad el beneficio más importante para las firmas y las actividades promovidas pasa por el "sacrificio fiscal" asociado a la liberación del pago del IVA tanto para las compras como para las ventas⁷, seguidas del "impuesto tecnológico" y la eximición de derechos a la importación de insumos y bienes de capital⁸.

⁷ La normativa vigente establece que las empresas que se desenvuelven en la provincia no pagan el IVA ni cuando realizan sus compras, ni al vender sus productos al territorio continental nacional (en este último caso se factura y se cobra el impuesto pero no se lo paga a la AFIP, lo cual implica la apropiación de un crédito fiscal equivalente al 100% de la tasa vigente).

⁸ Por su relación con el "sacrificio fiscal" del gobierno nacional, cabe apuntar que muchas de las principales cadenas de comercialización de electrodomésticos son beneficiarias de la promoción a partir de firmas relacionadas por lazos societarios (es el caso, a título ilustrativo, de Frávega con Electrofueguina, de Garbarino con Digital Fueguina y Tecnosur, y de Compumundo). A favor de la liberalización del pago del IVA que gozan las empresas radicadas en la isla, así como del impuesto a las ganancias, y como una forma de maximizar la internalización del IVA –y, potencialmente, vía precios de transferencia, derivar las utilidades a las filiales radicadas en territorio fueguino (mecanismo de elusión impositiva)–, las cadenas comercializadoras venden al público por cuenta y orden de sus controladas fueguinas. De este modo, cumplen con la normativa que establece la exención del pago del IVA de la primera venta (que coincide con la venta al consumidor final), pero la base imponible resulta sustancialmente mayor que la que existiría si tales cadenas compraran la producción de sus filiales para después venderla a los consumidores. Bajo tal mecanismo, la producción fueguina llega al consumidor final sin que ningún eslabón en la cadena importación de insumos-ensamblado-comercialización tribute el IVA. Sobre estas cuestiones, resultan interesantes las reflexiones de Filadoro (2007): "En relación con la forma

Cuadro Nº 3. Tierra del Fuego. Evolución de las principales subvenciones estatales resultantes del régimen promocional (Ley Nº 19.640 y normas complementarias) según instrumento de asistencia, 2005-2013 (en millones de pesos y porcentajes)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
En millones de pesos	1.009,6	1.300,9	1.638,7	2.220,2	2.118,3	5.646,1	8.812,7	11.580,7	14.692,1
I	714,5	878,9	1.090,7	1.464,7	1.458,4	2.766,1	4.150,4	5.350,1	6.799,2
II	60,0	70,8	90,3	286,0	290,2	572,0	843,0	1.073,2	1.360,1
III	235,1	351,2	457,7	469,5	369,6	1.005,3	1.734,6	2.220,7	2.952,2
IV	-	-	-	-	-	1.302,7	2.084,7	2.936,7	3.580,6
En % del PBI	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	0,5	0,6
I	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
II	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
III	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
IV	-	-	-	-	-	0,1	0,1	0,1	0,1
En % del gasto total en prom. económica*	36,2	39,9	37,3	48,8	47,4	60,3	78,0	79,3	80,5
I	25,6	27,0	24,8	32,2	32,6	29,5	36,7	36,6	37,3
II	2,2	2,2	2,1	6,3	6,5	6,1	7,5	7,3	7,5
III	8,4	10,8	10,4	10,3	8,3	10,7	15,3	15,2	16,2
IV	-	-	-	-	-	13,9	18,4	20,1	19,6

I: Liberación del IVA compras y el IVA ventas.

II: Exención del impuesto a las ganancias.

III: Exención de derechos de importación sobre insumos.

IV. Alícuota reducida de impuestos internos sobre productos electrónicos.

* Corresponde a los gastos tributarios totales originados en regímenes de promoción económica (además de la promoción económica en Tierra del Fuego por Ley Nº 19.640 y normas complementarias, incluye: promoción industrial y no industrial, promoción de la actividad minera, de las pequeñas y medianas empresas, del fomento de la investigación y el desarrollo científico y tecnológico, de fomento de la educación técnica, de inversiones para bosques cultivados, de la industria del *software*, de apoyo al empresariado joven, de obras de infraestructura crítica y de la producción y el uso sustentable de biocombustibles).

Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

En definitiva, es indudable que el esquema promoción fueguino (en especial, el sub-régimen industrial) tiene implicancias económicas de diversa índole e intensidad y que el segmento de la electrónica de consumo ocupa un lugar prominente cualquiera sea la variable que se tome en consideración. Entre tales impactos sobresale el que se refiere a la creación de puestos de trabajo y el despliegue de diversos efectos multiplicadores asociados, por ejemplo, al desarrollo de rubros conexos en el ámbito insular (servicios de reparación y mantenimiento, actividades comerciales, inmobiliarias, de logística, etc.) y la vigencia de salarios relativamente elevados para los operarios de las empresas promovidas⁹. Tampoco se puede desconocer la incidencia fiscal del régimen, sobre todo en un escenario signado en los últimos años por la existencia de problemas manifiestos en las cuentas públicas (CIFRA, 2013), ni las presiones que genera sobre el sector externo en un contexto de “reaparición” de la restricción externa en los inicios de la década en curso (Wainer y Schorr, en prensa). Esto último, principalmente como resultado de un *set* de incentivos que mediante la eximición del pago de aranceles para la importación de materias primas y maquinarias induce en las firmas funciones de producción con un componente importado elevadísimo (y su correlato en

institucional que adoptan las empresas –o, en algunos casos, los grupos económicos– para hacer uso de los beneficios del régimen, la mayor parte de ellas optan por crear una filial independiente que produce en la isla y ‘vende’ a la filial radicada en el territorio continental nacional. Esta disposición institucional podría dificultar el seguimiento de la actividad económica de las empresas, en la medida en que pueden operar precios de transferencia que no reflejen valores acordes con la dinámica del mercado, sino aquellos que las empresas encuentren como valores que les permiten maximizar el uso de los beneficios impositivos del régimen”.

⁹ Al respecto, de acuerdo a la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, en 2013 el salario promedio (de la ocupación principal) en Tierra del Fuego ascendió a algo más de 9.500 pesos (10.100 pesos en el caso de los trabajadores registrados), mientras que en el total de los aglomerados urbanos del país fue de 4.600 pesos (5.600 pesos para los asalariados “en blanco”).

desarrollos tecnológicos locales escasos, los que se focalizan mayormente en el diagrama de los flujos de producción y los *lay out* de fábrica, antes que en el diseño de productos), así como la escasez de procesos de integración industrial en el espacio nacional. Al mismo tiempo, el régimen promocional conlleva un estímulo a la fabricación destinada al mercado interno, y no a las exportaciones, básicamente por efecto de la liberación del pago del IVA (se trata de un impuesto que sólo grava las ventas realizadas en el nivel doméstico)¹⁰.

En el marco de los problemas fiscales y en el frente externo que afronta la economía argentina, en el último tiempo el régimen fueguino ha sido puesto en discusión. Desde algunos sectores se plantea que lo mejor que se puede hacer es eliminar la promoción, por lo general sin consideración alguna por las repercusiones que ello acarrearía dada su influencia en materia laboral y sobre el propio crecimiento económico y la dinámica social de la isla. Desde otros ámbitos, próximos a las empresas pero también a varios funcionarios gubernamentales con “poder de decisión”, se argumenta que el régimen debe seguir sin mayores alteraciones, precisamente por sus externalidades positivas en el empleo y los salarios, pero nada se dice en cuanto a sus implicancias fiscales y en la balanza de pagos o en lo que atañe a los precios finales de venta al público de los diferentes productos, ni mucho menos a los efectos de la promoción sobre la trayectoria estructural del sector manufacturero. Al respecto, se alude que en el país no existe producción nacional de insumos y bienes de capital con la calidad y la escala requeridas como para, por ejemplo, sostener un proceso de sustitución de importaciones; más aún, se arguye que moverse por ese vector conspiraría contra el “esquema de negocios” que suelen establecer las empresas del régimen con los principales “jugadores mundiales” en el campo de la electrónica de consumo¹¹.

En buena medida como consecuencia de estas posturas “extremas”, es poco lo que se ha hecho en la identificación de la masa crítica existente en el país para viabilizar procesos sustitutivos de algunos componentes y equipos específicos para la electrónica de consumo. Se trata de una cuestión sumamente relevante ya que avanzar por esa vía permitiría no sólo reducir la demanda de importaciones y el “sacrificio fiscal” del gobierno nacional, sino también acceder a una mayor integración industrial de la provincia con el resto del país (hoy bastante acotada) y, en consecuencia, a la dinamización de encadenamientos productivos y la creación de puestos de trabajo en otros espacios geográficos.

Este trabajo se inscribe precisamente en esta línea, por cuanto su objetivo principal pasa por la detección de aquellos productos (materias primas y maquinarias) que han venido importando las empresas del sub-régimen industrial abocadas al armado de bienes electrónicos y afines y que, simultáneamente, se fabrican en el territorio nacional. Se trataría de una primera y necesaria etapa en el complejo proceso de formulación de una política de sustitución de importaciones, que a posteriori debería ser complementada y enriquecida con el despliegue (también necesario) de otras líneas de análisis previo a la toma de definiciones y decisiones estratégicas para el fomento industrial¹². Con ese “norte”, y además de estas

¹⁰ El carácter ensamblador de insumos importados del régimen de Tierra del Fuego guarda ciertas similitudes con el sistema de maquila prevaleciente en México y América Central; sin embargo, el sesgo mercado-internista del primero contrasta con la impronta exportadora del segundo. Los rasgos distintivos y las implicancias más salientes de la maquila se pueden encontrar, entre otros, en los trabajos de Bendesky, de la Garza, Melgoza y Salas (2003), Buitelaar, Padilla y Urrutia (1999) y Katz y Stumpo (2001).

¹¹ La mayoría de las compañías promovidas funcionan bajo licencias extranjeras (algunas tienen además líneas de productos propias) y pagan regalías por la fabricación. Las grandes marcas internacionales suelen proveer la tecnología y los insumos y controlan que los procesos se realicen de acuerdo a sus protocolos, todo lo cual les confiere un poder decisivo en lo atinente a la apropiación de la renta generada.

¹² Por ejemplo, evaluando para los bienes escogidos: la calidad de los mismos en relación con las necesidades finales, las escalas de producción y los tamaños de planta existentes, el ahorro (o no) de divisas que conllevaría su desarrollo e integración al proceso realizado en Tierra del Fuego, las necesidades concretas de las empresas productoras en términos de la asistencia requerida, las eventuales redefiniciones del marco normativo y sus implicancias fiscales, los requisitos técnicos y las pautas de negociación con las firmas promovidas y las grandes marcas internacionales, el “ciclo de vida” de los productos, su relación con las modalidades priorizadas para el ensamblado de los diferentes bienes finales (sistema CKD o SKD), etc.

consideraciones introductorias, el texto se estructura de la siguiente manera. En la Sección I se sistematiza la evolución del marco normativo de la promoción fueguina en general, y del sub-régimen industrial en particular, y se marcan algunos hitos centrales para la caracterización del comportamiento reciente y las perspectivas del enclave ensamblador de productos electrónicos. En la Sección II, por su parte, se aborda el desempeño del perfil importador de las compañías electrónicas del sub-régimen industrial, especificando las principales modificaciones acaecidas en el período 2005-2013 y su vinculación con el entramado normativo. Sobre esa base, se replica la metodología utilizada en una investigación anterior (Castells, Ferreira, Inchauspe y Schorr, 2014) para identificar algunos bienes que podrían ordenar un planteo de sustitución de importaciones para la actividad. Cierran el trabajo unas breves conclusiones.

I. Marco normativo: evolución y principales rasgos distintivos

El análisis del marco normativo que delimita el accionar de las firmas amparadas en el sub-régimen industrial reviste interés en tanto arroja una diversidad de coordenadas para comprender muchas de las tendencias que se han venido manifestando en los años recientes en la dinámica y la configuración de la producción de bienes electrónicos de consumo y afines, así como en las estrategias empresarias. Para ello, el Cuadro N° 4 ofrece una sistematización de los principales instrumentos normativos con incidencia sobre la actividad.

Cuadro N° 4. Tierra del Fuego. Principales instrumentos normativos del régimen promocional resultante de la Ley N° 19.640 y normas complementarias

Norma	Características principales
Ley N° 19.640 (1972)	Con el objetivo de promover la instalación de industrias en el territorio se establece el régimen de promoción a través de un régimen fiscal interior y un régimen aduanero especial. Fiscalmente los beneficios más relevantes son la liberación del IVA (las compras no pagan el impuesto y en las ventas se factura pero no se ingresa al fisco) y la exención del impuesto a las ganancias, pero en rigor se trata de una exención generalizada de los impuestos nacionales a cualquier actividad. En cuanto a lo aduanero, los incentivos principales se refieren, por el lado de las importaciones, a la compra de insumos y bienes de capital sin arancel y la reducción en un 50% en bienes para actividades no prioritarias, y por el lado de las exportaciones (incluidas las ventas al territorio continental nacional), los reintegros del 10% y la eximición de requisitos cambiarios, derechos de exportación, tasas y otras contribuciones.
Decreto N° 1.057/1983	Fija plazos y actividades prioritarias que no impliquen competencia con el territorio continental nacional y establece la necesidad de porcentajes mínimos y obligatorios de integración nacional.
Decreto N° 1.139/1988	Amplía el listado de actividades prioritarias a radicarse en el territorio y se reglamentan aspectos del régimen definiendo procedimientos para beneficios fiscales y aduaneros y criterios para la evaluación de proyectos. Principalmente: fijación del 35% del valor FOB del producto exportado como límite para el valor CIF de los insumos importados contenidos en el mismo, y determinación del carácter de transformación o trabajo sustancial como condiciones para la acreditación de origen. También se introduce el mecanismo de devolución de los aranceles efectivos pagados y se establece en 15 años el plazo de vigencia del régimen. Delegación en la gobernación de tareas de aprobación, fiscalización y control de los proyectos.
Decreto N° 1.345/1988	Introduce ajustes al Decreto N° 1.139/1988 modificando incentivos a la exportación para favorecer a la producción industrial, y establece criterios y plazos vinculados al criterio de transformación o trabajo sustancial, que para cada producto deberá ser equivalente con "el proceso industrial máximo alcanzado en el Área Aduanera Especial (AAE) por cualquier empresa para el mismo producto y para el mismo tipo de tecnología" con un plazo de adecuación a definir no inferior a seis meses y en tanto los materiales, partes y/o piezas cuenten con oferta competitiva.

Norma	Características principales
Ley N° 23.697 (1989)	Puesta en ejercicio del poder de policía de emergencia del Estado, suspensión de subsidios y subvenciones, reforma de la carta orgánica del BCRA, y suspensión de todos los regímenes de promoción industrial, promoción minera, inversiones extranjeras, reintegros, reembolsos y devolución de tributos, régimen de compra nacional, promulgación de presupuesto de emergencia y fondos con destino específico, y otras normas reglamentarias de tributos, regalías, endeudamiento público interno, mercado de capitales, empleo, etc. En el capítulo IV "Suspensión de los regímenes de promoción industrial" se incluye el constituido por la Ley N° 19.640 y modificaciones, decretos reglamentarios, resoluciones y demás normas complementarias por el plazo de 60 días.
Decreto N° 888/1992	Establece igual tratamiento aduanero a las exportaciones al extranjero que acrediten origen en el AAE con relación al resto del país.
Decreto N° 1.999/1992	Se levanta la desgravación total del IVA (franquicia del 100% según Decreto N° 1.139/1988) reduciendo gradualmente el monto del beneficio para las empresas radicadas en Tierra del Fuego hasta su completa extinción en 1996.
Decreto N° 1.773/1993	Establece como condiciones para la acreditación de origen: que el valor CIF de los materiales originarios de terceros países empleados en su elaboración no exceda el 50% del valor FOB de exportación, y que se adecue a los procesos productivos ya aprobados.
Decreto N° 1.395/1994	Supresión de la distinción entre actividades prioritarias y no prioritarias en relación con su tratamiento arancelario y homogeneización del tratamiento de la exención de ganancias para todas las actividades en el AAE. Vuelve a contemplar beneficios con relación al crédito fiscal del IVA (posibilidad de computarse el monto derivado de la aplicación de la alícuota al 61,1% del precio, y suspensión del pago del impuesto para productos gravados con impuestos internos en más de un mínimo porcentaje).
Decreto N° 479/1995	Creación del régimen de sustitución de productos que pone en práctica el convenio firmado entre el Estado nacional y la provincia en octubre de 1994 con relación a la fabricación de nuevos productos en sustitución de los vigentes dentro del régimen, estableciendo como condición que los mismos pertenezcan a la misma rama de actividad (según el código de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme –CIIU–) o bien que respondan a procesos de fabricación similares y no desplacen en el mercado interno a producción del territorio continental nacional. Se aprueba asimismo un régimen de contralor (fiscalización y sumario) para incumplimientos del régimen.
Decreto N° 522/1995	Modifica la conformación de la comisión del AAE incorporando representantes gremiales y de la Secretaría de Industria. Redefine las condiciones para acreditación de origen obligando a cumplir con una de las dos condiciones establecidas en el Decreto N° 1.773/1993.
Decreto N° 615/1997	Modificaciones a los criterios de los beneficios tributarios para las empresas ya incorporadas al régimen y que no tuvieran o renunciaran a reclamos administrativos. Se vuelve a liberar completamente el IVA, excepto para los casos de integración entre fabricación y ventas en los que el beneficio se fija en el 85%. Mismo criterio para el impuesto a las ganancias.
Decreto N° 998/1998	Aclara que los beneficios para las empresas radicadas al amparo del régimen se extienden hasta el 31/12/2013.
Decreto N° 490/2003	Habilita como excepción la reapertura del régimen, en el sentido de posibilitar la incorporación nuevos proyectos por parte de empresas que no tengan proyectos en marcha o que teniendo, renuncien a cualquier reclamo vinculado al régimen, hasta el 31/12/2005, fijando plazos y requisitos para ello. Los productos no deben contar con producción en el territorio continental nacional o, en su defecto, se fabriquen exclusivamente para la exportación a terceros países.
Resolución SICM N° 105/2003	Complementa al Decreto N° 490/2003, precisando alcances y fijándose procedimientos para acogerse a lo dispuesto en dicha norma. A saber: definición de lo que se entiende por empresas con proyectos en marcha; pasos, requisitos y plazos para las empresas y las reparticiones competentes.

Norma	Características principales
Decreto N° 710/2007	Ajustes a las normas de aplicación del régimen. Limitación de los beneficios fiscales distinguiendo ventas a consumidores finales o intermediarios y modificación del cálculo del monto imponible descontando devoluciones, bonificaciones, descuentos, quitas o rescisiones otorgadas durante el mismo período fiscal.
Decreto N° 770/2007	Modifica la franquicia para el IVA ventas, manteniendo la liberación total para las empresas fueguinas que venden al territorio nacional y reduciendo 15 puntos porcentuales (del 85% al 70%) el beneficio para las que fabrican y venden y las que están vinculadas a través de un porcentaje de ventas mayor al 60%.
Decreto N° 1.234/2007	Establece como plazo de vigencia del régimen el 31/12/2023, adecuando el régimen a la prórroga dada por Brasil al Área Aduanera Especial de Manaus (la Decisión N° 8 del Consejo del Mercosur había establecido originalmente “un plazo común de vigencia”).
Ley N° 26.539 (2009)	Modificación de la Ley de impuestos internos (texto ordenado en 1979 y sus modificaciones) y la del IVA (texto ordenado en 1997 y sus modificaciones). A raíz de ello, se incrementa la alícuota de los impuestos internos y se duplica el IVA (hasta el 21%) para una diversidad de bienes electrónicos importados y para los fabricados en el territorio continental nacional (celulares, cámaras de fotos y video, monitores, GPS, equipos de aire acondicionado, televisores, decodificadores, entre otros).
Decreto N° 252/2009	Reducción de la alícuota correspondiente a impuestos internos para los productos eléctricos y/o electrónicos fabricados por empresas beneficiarias del régimen (38,5% de la alícuota general, con disminución proporcional si ésta bajara) para mejorar su competitividad y paliar las asimetrías con otras economías, en el marco de la globalización económica y los mercados regionales desarrollados en ese contexto.
Decreto N° 784/2009	Suspende por 60 días la aplicación del Decreto N° 252/2009.
Decreto N° 1.162/2009	Prorroga el plazo del Decreto N° 784/2009 por 60 días corridos.
Decreto N° 916/2010	Reapertura del régimen establecida por el Decreto N° 490/2003, cuya fecha límite para la opción de acogimiento era el 31/12/2005, exclusivamente para la presentación de nuevos proyectos destinados a la producción de computadoras portátiles en el marco del programa “conectar igualdad” y del interés del Estado nacional en que los equipos a adquirir sean de producción nacional. El plazo para la presentación de proyectos se establece en seis meses.
Decreto N° 39/2011	Modifica el Decreto N° 916/2010, estableciendo una prórroga hasta el 30/6/2011 para la presentación de nuevos proyectos destinados a la fabricación de computadoras portátiles, incluyendo también la presentación de nuevos proyectos destinados a la fabricación de moduladores-demoduladores de señales aptos para operar en los distintos sistemas de comunicación que conforman las redes de radiocomunicaciones móvil celular (módems) y máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales y portátiles, que cuenten con una unidad central de proceso, sin teclado, con entrada y salida de datos combinadas a través de una pantalla (<i>tablets</i>).
Decreto N° 1.216/2011	Modifica el Decreto N° 916/10, estableciendo una prórroga hasta el 31/12 para la presentación de nuevos proyectos e incorpora los productos clasificados en la posición arancelaria correspondiente a cámaras fotográficas digitales.

Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (www.infoleg.gov.ar; consultado en repetidas ocasiones durante junio y julio de 2014) y el Ministerio de Industria e Innovación Productiva del Gobierno de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur (<http://industria.tierradelfuego.gov.ar/promocion-economica-y-fiscal/>; consultado en repetidas ocasiones durante junio y julio de 2014).

Desde su puesta en funcionamiento en 1972 el esquema de promoción de Tierra del Fuego ha estado basado, por un lado, en la exención de impuestos nacionales (sobre todo del IVA y ganancias) y, por otro, en la liberación del pago de aranceles a las importaciones y, en menor medida, en la vigencia de reintegros a las exportaciones y la supresión de diferentes requisitos para las ventas al exterior (incluyendo las realizadas al territorio continental nacional).

En lo que respecta específicamente al sub-régimen de industria, los cambios sucesivos que se fueron introduciendo a lo largo de las últimas décadas en el *corpus* normativo, si bien no alteraron la “esencia” de la promoción, han configurado en los hechos un “sistema” enmarañado en el que conviven los distintos proyectos aprobados. Éstos fueron incorporados en momentos diferentes a instancias de una serie de prerrogativas en el marco de un régimen promocional signado por su carácter eminentemente “cerrado”.

Al respecto, una revisión de la información volcada en el cuadro de referencia permite identificar tres grandes dimensiones:

- **Características de los incentivos.** Los beneficios operativos para las compañías del sub-régimen industrial quedan definidos por la misma norma de creación del marco general (Ley N° 19.640), pero condicionados posteriormente a los requisitos establecidos mediante el Decreto N° 1.057/1983¹³. En términos globales no se han registrados mayores alteraciones al planteo original, amén de alguna reducción específica fijada por el Decreto N° 1.999/1992, que rigió por un lapso de tiempo acotado, y modificaciones a ciertos criterios a partir del Decreto N° 615/1997¹⁴. En el transcurso del año 2009 se sancionó el Decreto N° 252 por el cual se disminuyó la alícuota de impuestos internos para los bienes electrónicos de consumo fabricados por las empresas del sub-régimen, al tiempo que vía la Ley N° 26.539 se incrementaron las alícuotas de los impuestos internos y el IVA para una amplia gama de productos importados y para los elaborados en el territorio continental nacional, todo lo cual conllevó un beneficio adicional y considerable para las compañías radicadas en la isla (Cuadro N° 3).

- **Grados de apertura del régimen.** El ingreso al sub-régimen de industria definido y reglamentado desde los inicios de la promoción fueguina quedó suspendido, como buena parte de los subsidios y las subvenciones estatales, con la sanción en 1989 de la Ley N° 23.697 de Emergencia Económica. A partir de allí la posibilidad de presentación de nuevos proyectos quedó vedada, hasta que con el Decreto N° 479/1995 se fijó un esquema de sustitución de productos que habilitó el ingreso de nuevos bienes (reemplazo) en la medida en que se dé de baja una producción aprobada previamente o que respondan a procesos de elaboración similares y no desplacen del mercado interno a fabricaciones realizadas en el territorio continental nacional¹⁵. Recién en 2003 el esquema se reabrió de manera momentánea, como excepción y bajo ciertos requisitos, y nuevamente en 2010 y 2011 pero

¹³ El sub-régimen de industria queda diferenciado a partir del decreto aludido, el que establece incentivos adicionales y fija requisitos de integración, a la vez que define las actividades que son consideradas prioritarias. De allí en más, esta distinción se mantiene, toda vez que estando sujetos a condiciones más estrictas que las que rigen en el esquema general, los proyectos aprobados para productos que hayan experimentado una “transformación sustancial” gozan de mayores beneficios. Además del criterio de “transformación sustancial”, Garófalo (2004) menciona otros rasgos distintivos del sub-régimen: la temporalidad (existencia de una fecha de vencimiento), la necesidad de obtener la aprobación (autorización previa) por parte del gobierno nacional y la acreditación de origen.

¹⁴ Este decreto, que ha generado varias controversias por su “espíritu” y en su aplicación efectiva (Filadoro, 2007), impone límites a las franquicias impositivas en casos de integración vertical entre empresas radicadas en la isla y firmas emplazadas en el territorio continental nacional, como muchas abocadas a la comercialización de electrodomésticos y de artículos electrónicos de consumo (véase la nota 8). Inicialmente el coeficiente de integración se fijó en el 85% para luego ser reducido al 70%.

¹⁵ Estrictamente, ambos bienes (“saliente” y “entrante”) deben pertenecer a la misma rama de actividad o involucrar un proceso productivo semejante. Por otra parte, se establece que el nuevo producto no debía superar el 50% del consumo doméstico (posteriormente este requisito se tornó más estricto al exigir directamente que no haya fabricación en el territorio continental nacional). Esta norma se complementa con el Decreto N° 522/1995 por el que se modifica la modalidad para la acreditación de origen, condición necesaria para la autorización de los bienes que se pretende incorporar al esquema promocional. A partir de entonces se puede optar por un criterio “costo-precio”, según el cual el valor CIF de los componentes importados no puede significar más del 50% del valor FOB de los productos (hasta allí era del 35%), o por cumplir con un proceso de fabricación previamente aprobado por el hoy Ministerio de Industria en virtud de constatar que involucra una “transformación sustancial”. Las evidencias disponibles indican que esta segunda opción es la que han venido privilegiando las empresas.

limitado a algunos artículos puntuales (computadoras portátiles a instancias del plan “conectar igualdad”, módems, *tablets* y cámaras de fotos de formato digital).

- **Perfil de especialización.** Claramente desde fines del decenio de 1970 la promoción ha estado sesgada a la industria electrónica de consumo (Azpiazu y Nochteff, 1987, Nochteff, 1984 y 1992 y Roitter, 1987). En la posconvertibilidad, las modificaciones directas e indirectas en los beneficios operativos para las empresas (Ley N° 26.539 y Decreto N° 252/2009) y la apertura específica para la fabricación de ciertos bienes a la que se hizo referencia profundizaron la orientación sectorial “histórica” del régimen¹⁶. Asimismo, por el tipo de incentivos fiscales predominantes se ha configurado y afianzado una matriz de especialización con una ostensible impronta “ensambladora y mercado-internista”.

La evolución del marco normativo, en su articulación con la dinámica del ciclo económico nacional y las diversas medidas de impulso a la demanda de bienes electrónicos de consumo (incentivos fiscales, control de importaciones, financiaciones preferenciales, fomento al desarrollo de productos específicos), han tenido en los últimos años un impacto determinante sobre el desenvolvimiento productivo de la industria y en el perfil constitutivo de la misma. En este sentido, los datos aportados por el Cuadro N° 5 permiten identificar dos etapas en la trayectoria sectorial en la posconvertibilidad.

Cuadro N° 5. Evolución de la producción (unidades físicas) de algunos bienes electrónicos de consumo elaborados en Tierra del Fuego, de la participación porcentual de los productos en la producción total y del peso relativo de la producción nacional en el consumo aparente (CA), 2003-2012 (en porcentajes)

Producto	Tasa de crecimiento		Participación en la producción			Producción/CA	
	2003-2007	2009-2012	2003	2009	2012	2009	2012
Teléfonos celulares	220,6	3.387,5	23,6	11,7	60,7	4,0	98,3
Aparatos de TV	593,1	125,8	29,1	47,8	16,1	94,7	99,2
Equipos de aire acondicionado	2.464,2	167,9	3,4	16,7	6,7	95,9	100,0
DVD	679,9	357,7	4,6	4,8	3,3	12,7	94,5
Computadoras portátiles	-	-	-	-	3,2	20,7	67,5
Microondas	604,3	174,0	6,2	7,1	2,9	76,2	97,1
Monitores	-	-	-	-	2,7	0,0	98,6
Resto*	138,6	150,4	33,1	11,9	4,4	-	-
Total	423,9	571,5	100,0	100,0	100,0	-	-

* Incluye: videograbadores con DVD, teléfonos particulares, equipos de audio, autorradios, MP3 y MP4, cámaras fotográficas y de video.

Fuente: elaboración propia en base a información de González Passetti (2014) y Luppi (2013).

En la primera fase (2003-2007), la fabricación, medida en unidades físicas, creció en términos generales el 424% liderada por los equipos de aire acondicionado, los DVD, los hornos microondas y los aparatos de TV. En el segundo período (2009-2012), en línea con los incentivos directos e indirectos señalados, la producción se expandió algo más del 570%, lo cual se relaciona principalmente con el desempeño notable que experimentaron los teléfonos celulares (entre los años aludidos las cantidades ensambladas se incrementaron casi 35 veces). Como consecuencia de ello, se convirtieron, por lejos, en el rubro de mayor significación: en 2012 explicaron aproximadamente el 61% de la producción (una participación que fue 37 puntos porcentuales más holgada que en 2003 y cerca de 50 puntos porcentuales superior que en 2009). Junto con el *boom* de los celulares, otro aspecto a resaltar de esta segunda etapa se relaciona con el inicio de la elaboración de computadoras portátiles y monitores (en conjunto, en el último año de la serie bajo análisis estos dos

¹⁶ Todo ello junto con la aplicación de licencias no automáticas a determinados productos en un escenario signado por la irrupción a fines de la década de 2000 de problemas cada vez más manifiestos en el sector externo de la economía argentina (autorradios, televisores, teléfonos celulares, videocámaras, cámaras fotográficas, reproductores de sonido, monitores, *notebooks*, *netbooks*, diversos electrodomésticos, etc.).

segmentos dieron cuenta de alrededor del 6% de la producción física total)¹⁷. Adicionalmente, vale reparar que en todos los casos la demanda interna es abastecida en una proporción muy alta (y creciente) con artículos procedentes de Tierra del Fuego¹⁸.

La elevada incidencia de la producción local en el consumo aparente de muchos bienes electrónicos de consumo no debería oscurecer el hecho de que, como se señaló en repetidas ocasiones, se trata, en la generalidad de los casos, de productos ensamblados a partir de componentes y equipos provenientes del exterior¹⁹. Esto invita a focalizar la indagación en la trayectoria reciente del perfil importador de las empresas del rubro que forman parte del sub-régimen industrial (evaluando su relación con el comportamiento productivo verificado en las dos etapas identificadas) y, en ese marco, analizar si existe la posibilidad de que algunos de esos bienes se sustituyan con base en una cierta integración de la isla con desarrollos industriales generados en el resto del país. Estas son las preocupaciones que se abordan en la próxima sección.

II. Perfil importador y opciones de sustitución de importaciones

A partir de los desarrollos que anteceden, esta sección tiene dos objetivos estrechamente relacionados. En primer lugar, se estudian las características y las transformaciones más salientes registradas en el perfil importador de las empresas del sub-régimen de industria que se especializan en la electrónica de consumo y rubros afines entre 2005 y 2013. En segundo lugar, mediante una metodología específica, se busca identificar aquellos bienes que las compañías importaron entre los años mencionados y para los que existe producción nacional; paso necesario, aunque obviamente para nada suficiente, en la formulación de una política industrial para el sector que haga eje en una sustitución de importaciones genuina.

¹⁷ En Romano y Gatto (2014) se presenta una estimación del valor de producción de distintos bienes electrónicos de consumo. En correspondencia con las tendencias detectadas, la información elaborada por estos autores permite concluir que entre 2009 y 2012 la producción agregada se incrementó el 575%, superando los 4.700 millones de dólares en el último año. Ese desempeño global se desprende, principalmente, del crecimiento que experimentaron los teléfonos celulares (este ítem explica, por sí solo, cerca del 50% del aumento de los montos producidos) y, en menor medida, del inicio de la fabricación de monitores, decodificadores y computadoras portátiles. En términos de su incidencia relativa en la producción total de 2012 se destacan los celulares (42,4% frente al 7,6% en 2009), los aparatos de TV (28,4% y 57,4%, respectivamente) y los equipos de aire acondicionado (12,9% y 26,9%, respectivamente).

¹⁸ De la información que consta en el Cuadro N° 5 y de los análisis de González Passetti (2014) y Luppi (2013) surge que en 2012 la relación producción local/consumo aparente (ambas variables medidas en volúmenes físicos) superó el 90/95% en el caso de los equipos de aire acondicionado, los televisores, los monitores, los celulares, los microondas y los DVD, mientras que en las computadoras portátiles se ubicó en el orden del 67%, en cámaras de fotos digitales en el 55%, en MP3 y MP4 en el 33% y en reproductores de audio en el 21%. En la totalidad de los productos los grados de abastecimiento de la demanda local con fabricación doméstica se fueron incrementando (en algunos casos notablemente) con el correr de los años.

¹⁹ Se trata de una observación que no habría que desdeñar por cuanto permite reflexionar críticamente sobre el planteo del gobierno nacional y de muchos sectores afines en cuanto a que se estaría “avanzando en la sustitución de importaciones” en el país merced a la fabricación de productos electrónicos de consumo en Tierra del Fuego (palabras de la Ministra de Industria, Débora Giorgi, el 20/8/2013, en <http://www.industria.gob.ar/avanza-la-sustitucion-de-importaciones-en-electronicos-con-alzas-de-hasta-200-en-la-fabricacion-de-productos-en-tierra-del-fuego/>; consultado el 8/8/2014). En una línea argumentativa similar se ha pronunciado en repetidas ocasiones la cámara que nuclea a las principales firmas del sector (véase <http://www.afarte.org.ar/#&panel1-2>; consultado el 21/8/2014). Este tipo de afirmaciones suele incurrir en una serie de “omisiones” en tanto es habitual que en ellas no se hagan referencias respecto del altísimo peso de las importaciones en las diferentes funciones de producción, ni tampoco de las consecuencias que eso conlleva sobre, entre otras cuestiones relevantes, la evolución de la balanza de pagos y el despliegue de procesos de “sustitución inversa” (Schorr, 2013). Esto último, en la medida en que se desplaza (no se aprovecha) la masa crítica que existe en el ámbito nacional para la elaboración y la consiguiente sustitución de algunos de los insumos y los equipamientos que las empresas terminales traen desde el exterior (consúltese el Apartado II.2).

II.1. Principales características y modificaciones en el perfil importador

En el Cuadro N° 6 queda reflejada la evolución entre los años aludidos de las adquisiciones externas realizadas por la “cúpula empresaria” (las diez firmas del sub-régimen de industria con mayores importaciones anuales), así como su gravitación relativa en las compras al exterior realizadas por las (59) compañías que integran el panel²⁰ y en los respectivos totales nacionales.

Cuadro N° 6. Tierra del Fuego. Evolución de las importaciones de las diez empresas más importadoras del sub-régimen industrial (I) y de su peso en las importaciones totales del panel (II) y en las importaciones totales del país (III), 2005-2013 (en millones de dólares y porcentajes)

	I	II*	III	Empresas**
2005	531,5	73,1	1,9	BGH, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, New San, Electrofueguina, Vinisa Fueguina, Radio Victoria Fueguina, Mirgor, Noblex Argentina, Brightstar Fueguina, Visteon
2006	710,3	78,1	2,1	BGH, New San, Mirgor, Electrofueguina, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, Brightstar Fueguina, Interclima, Radio Victoria Fueguina, Vinisa Fueguina, Noblex Argentina
2007	949,8	76,3	2,1	BGH, New San, Mirgor, Interclima, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, Radio Victoria Fueguina, Vinisa Fueguina, Electrofueguina, Brightstar Fueguina, Audivic
2008	947,3	73,6	1,6	New San, BGH, Interclima, Mirgor, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, Vinisa Fueguina, Radio Victoria Fueguina, Electrofueguina, Visteon, Río Chico
2009	609,3	73,3	1,6	New San, BGH, Mirgor, Vinisa Fueguina, Electrofueguina, Visteon, Radio Victoria Fueguina, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, Australtex, Interclima
2010	1.793,7	74,1	3,2	Brightstar Fueguina, BGH, New San, Mirgor, IATEC, Digital Fueguina, Electrofueguina, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, Radio Victoria Fueguina, Interclima
2011	2.976,2	77,3	4,0	BGH, Brightstar Fueguina, New San, IATEC, Digital Fueguina, Mirgor, Electrofueguina, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, Noblex Argentina, Radio Victoria Fueguina
2012	3.607,5	81,3	5,2	Brightstar Fueguina, BGH, IATEC, New San, Digital Fueguina, Noblex Argentina, Electrofueguina, Fábrica Austral de Productos Eléctricos, Mirgor, Radio Victoria Fueguina
2013	3.946,9	82,4	5,4	Brightstar Fueguina, IATEC, New San, BGH, Noblex Argentina, Digital Fueguina, Fabrica Austral de Productos Eléctricos, Electrofueguina, Mirgor, Tecnosur

* Se trata de la participación de las 10 empresas más importadoras del régimen en las importaciones realizadas por todas las firmas amparadas en el sub-régimen industrial.

** Las empresas fueron ordenadas de modo decreciente en función de sus respectivas importaciones anuales.

Fuente: elaboración propia en base a información oficial, de NOSIS y el INDEC.

Desde esta perspectiva resulta posible extraer una primera tanda de conclusiones relevantes:

- se reafirma lo antedicho en cuanto al lugar preponderante (casi excluyente) de la electrónica de consumo y actividades conexas en el régimen de promoción que rige en Tierra

²⁰ Sobre la conformación de este universo, véase la nota 3 y el Anexo N° 1.

del Fuego: en todos los años analizados, con alguna excepción, las empresas de la “cúpula” se desarrollaron en dicho sector;

- los aprovisionamientos externos de las líderes importadoras del panel crecieron con oscilaciones entre 2005 y 2009, y de allí en más experimentaron una expansión sumamente pronunciada (entre el último año y 2013 se incrementaron cerca del 550%). A raíz de ello, tuvo lugar un aumento de consideración en la incidencia de la “cúpula” dentro de las importaciones agregadas del panel (al final de la serie explicaron el 82,4% frente a registros de “apenas” el 73,1% en 2005 y el 73,3% en 2009). Y también en su presencia en las importaciones globales de la Argentina (en 2013 representaron el 5,4%, porcentual que fue del 1,9% en 2005 y del 1,6% en 2009);
- si bien se trata de una “elite empresaria” que, por definición, es variable en su conformación interna anual, de las evidencias con que se cuenta se desprende el elevado grado de estabilidad que la caracteriza. A este respecto, en la nueva fase del comportamiento sectorial que se manifiesta a partir de 2010, ocho compañías integraron la “cúpula” de modo sistemático, conformando en consecuencia su “núcleo duro”: Brightstar Fuegoína, BGH, Newsan, Mirgor, IATEC, Digital Fuegoína, Electrofuegoína y Fábrica Austral de Productos Eléctricos; y
- de considerar que, como se mencionó, muchas firmas del sub-régimen industrial forman parte de grupos económicos, el nivel de concentración de las importaciones realmente existente es mucho más elevado que el que resulta de tomar a las empresas como unidad de análisis. A título ilustrativo, sólo tomando el año 2013 se comprueba que la “elite” estuvo integrada por dos firmas del grupo Newsan (la compañía homónima y Noblex Argentina) y otras tantas pertenecen a Mirgor (IATEC y la propia Mirgor) y a Garbarino (Digital Fuegoína y Tecnosur)²¹.

En conjunto, estas corroboraciones son indicativas de que tanto la fabricación de bienes electrónicos de consumo y afines, como las importaciones sectoriales y las subvenciones estatales asociadas son controladas por un puñado de compañías y conglomerados empresarios. Se trata de actores que, por su holgada y creciente importancia estructural, están detrás de muchas de las tendencias que han caracterizado a la dinámica económica en los años recientes (sobre todo desde 2010: incremento en el peso del sub-régimen industrial en las importaciones del país, mayor “sacrificio fiscal” del gobierno nacional, fuerte expansión productiva, etc.). De allí que no resulte casual que prácticamente la totalidad (96%) del aumento que experimentaron las importaciones realizadas desde el sub-régimen entre 2005 y 2013 (algo superior a los 4.000 millones de dólares) haya sido explicado por empresas del sector (Cuadro N° 7).

²¹ De las cuatro firmas restantes de la “cúpula”, dos son filiales de empresas extranjeras (Brightstar Fuegoína y Fábrica Austral de Productos Eléctricos), mientras que BGH forma parte del grupo local homónimo y Electrofuegoína está ligada a Frávega.

Cuadro N° 7. Tierra del Fuego. Aporte relativo de las distintas actividades al incremento de las importaciones totales realizadas por las empresas del sub-régimen industrial, 2005-2009, 2009-2013 y 2005-2013 (en porcentajes)

Actividad	Aporte al incremento de las importaciones del panel*			Principales empresas por su aporte al incremento de las importaciones del panel entre 2005 y 2013**
	2005-2009	2009-2013	2005-2013	
Electrónica y afines	71,9	96,7	96,0	Brightstar Fueguina (39,7%), Newsan (9,6%), BGH (8,5%), Noblex Argentina (4,1%), Fábrica Austral de Productos Eléctricos (2,4%), Electrofueguina (2,4%), Mirgor (2,1%)
Textil y confecciones	13,4	2,2	2,5	Australtec (1,1%), Fabrisur (0,3%), Armavir (0,2%), Barpla (0,2%), Teogrande (0,2%)
Plástica	10,3	0,8	1,0	Plásticos de la Isla Grande (0,5%), Río Chico (0,3%), Acсур (0,2%)
Otros	0,5	0,4	0,4	Tecnomy (0,4%)
Pesquera	3,9	0,0	0,1	San Arawa (0,1%)
Total	100,0	100,0	100,0	-

* Entre 2005 y 2009 las importaciones totales del panel se incrementaron en 103,8 millones de dólares; entre 2009 y 2013 aumentaron 3.960,8 millones de dólares; entre 2005 y 2013 la suba alcanzó los 4.064,6 millones de dólares.

** Entre paréntesis consta el aporte de cada empresa al incremento de las importaciones totales del panel.

Fuente: elaboración propia en base a información oficial y de NOSIS.

Como complemento de las indagaciones realizadas, en el Cuadro N° 8 consta la participación de las firmas de la electrónica de consumo en las importaciones generadas por el universo de compañías que forman parte del sub-régimen de industria y la distribución por empresa de las adquisiciones externas totales de la actividad que constituye el núcleo económico y productivo de la promoción en Tierra del Fuego.

Desde la primera de las miradas analíticas señaladas se destaca, por un lado, el rol preponderante de Brightstar Fueguina en la explicación del importante crecimiento verificado en el peso relativo de las empresas del sector en las importaciones globales del panel: tomando los promedios anuales de los periodos 2005-2009 y 2010-2013 se comprueba que la significación agregada de las firmas del rubro se incrementó en más de 12 puntos porcentuales, al tiempo que la suba en la ponderación de Brightstar Fueguina superó los 21 puntos porcentuales, lo que se relaciona directamente con el *boom* que experimentó la fabricación de celulares a partir de 2010 (Cuadro N° 5)²². Por otro lado, cuando se considera el año 2013 y se lo coteja con la situación existente en la primera de las etapas delimitadas se corrobora que la “cúpula” aumentó sobremedida su ya muy elevada gravitación relativa (por encima de los 26 puntos porcentuales), pero asociado a trayectorias heterogéneas: mientras que cinco firmas ganaron predominancia (Brightstar Fueguina, IATEC, Digital Fueguina, Tecnosur y Noblex Argentina), las cinco restantes la perdieron (BGH, Mirgor, Newsan, Fábrica Austral de Productos Eléctricos y Electrofueguina)²³.

²² Una revisión de la canasta importadora de la empresa en 2013 arroja que prácticamente la totalidad de sus compras externas se correspondió con diversos componentes involucrados en el armado de teléfonos celulares, actividad que constituye el *core business* de sus actividades en Tierra del Fuego (circuitos impresos, gabinetes, bastidores y armazones, baterías de litio, cargadores de acumuladores, auriculares, conductores eléctricos, altavoces y antenas, entre otros).

²³ En lo que se refiere a las empresas del sector que integran la “elite” y que mejoraron su posicionamiento relativo en el interior del sub-régimen, cabe destacar que, como se dijo, Brightstar Fueguina ha basado su fenomenal expansión de los últimos años en el segmento de teléfonos celulares. Por su parte, IATEC (Mirgor) tiene varias líneas de productos entre las que sobresalen las de equipos de aire acondicionado, hornos microondas, DVD, televisores y *notebooks*. La incidencia creciente dentro del panel de Digital Fueguina y Tecnosur, que elaboran una diversidad de bienes, se relaciona con la estrategia comercial desplegada por su controlante (Garbarino). Finalmente, Noblex Argentina (Newsan) se especializa en una gama variada de productos como, entre otros, equipos de TV, acondicionadores de aire, microondas, *notebooks* y *tablets*.

Cuadro N° 8. Tierra del Fuego. Empresas de la actividad electrónica y afines. Peso relativo en las importaciones totales realizadas por las firmas del sub-régimen industrial y distribución por empresa de las importaciones totales de la actividad, 2005-2009, 2010-2013 y 2013 (en porcentajes)

Empresa	Participación en las importaciones del panel			Distribución por empresa de las importaciones de la actividad		
	2005-2009	2010-2013	2013	2005-2009	2010-2013	2013
Brightstar Fueguina	3,3	25,1	34,0	4,2	27,6	36,5
IATEC	0,1	9,3	9,9	0,1	10,3	10,6
Newsan	12,9	10,8	9,5	16,3	11,9	10,2
BGH	15,8	13,0	9,5	20,0	14,3	10,2
Noblex Argentina	2,3	3,6	4,1	2,9	3,9	4,4
Digital Fueguina	0,9	4,2	3,7	1,1	4,6	3,9
Fábrica Austral de Productos Eléctricos	6,7	3,5	3,5	8,5	3,8	3,8
Electrofueguina	5,5	3,6	3,2	7,0	3,9	3,5
Mirgor	8,2	3,6	2,6	10,4	4,0	2,8
Tecnosur	0,3	1,8	2,5	0,4	1,9	2,7
Radio Victoria Fueguina	5,5	2,7	2,2	7,0	3,0	2,4
Informática Fueguina	-	1,5	2,0	-	1,6	2,2
Electronic System	1,3	2,0	1,8	1,7	2,2	1,9
Ambassador Fueguina	2,1	0,8	1,1	2,7	0,9	1,2
Interclima	6,4	1,3	0,7	8,1	1,5	0,8
Carrier Fueguina	0,2	0,9	0,7	0,2	0,9	0,7
Visteon	3,7	1,2	0,5	4,7	1,3	0,6
Solnik	-	0,2	0,4	-	0,2	0,4
Aires del Sur	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4
Megasat	0,3	0,3	0,2	0,4	0,4	0,2
Sontec	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
KMG Fueguina	-	0,1	0,1	-	0,1	0,2
Teltron	0,4	0,1	0,1	0,6	0,1	0,1
Athuel Electrónica	-	0,0	0,1	-	0,1	0,1
Telecomunicaciones Fueguinas	-	0,0	0,1	-	0,1	0,1
Coradir	0,2	0,6	0,0	0,2	0,7	0,0
Cooperativa Renacer	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0
JO&ED	-	0,1	0,0	-	0,1	0,0
Audivic	2,3	0,2	0,0	2,9	0,2	0,0
Leanval	-	-	-	-	-	-
Total actividad	78,9	91,0	93,1	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a información oficial y de NOSIS.

En lo que atañe a la segunda dimensión de análisis, vale la pena remarcar que en 2013 quince empresas explicaron, en conjunto, el 92,4% de todas las importaciones realizadas por las firmas del sub-régimen que se abocan a la fabricación de bienes electrónicos y afines (en 2005-2009 la incidencia relativa promedió el 79,8%). Además de Brightstar Fueguina, que por sí misma dio cuenta del 36,5% de las compras externas globales, se destacan compañías que pertenecen a los grupos económicos BGH, Mirgor, Newsan y Radio Victoria Fueguina, y a las cadenas de comercialización Garbarino y Frávega. Todo esto reafirma lo apuntado previamente en cuanto al carácter “exclusivo” del régimen fueguino en la medida en que muy pocas firmas y menos agentes económicos son los principales beneficiarios.

Hasta aquí el estudio se focalizó en el desempeño de las empresas terminales. Se trata de una perspectiva que arroja varios e interesantes elementos de juicio, pero que resulta insuficiente si se pretende acceder a una caracterización abarcadora de la dinámica del perfil importador de la industria electrónica de consumo que impulsa el esquema promocional vigente en Tierra del Fuego. De allí que en lo que sigue el análisis hace eje en la evolución y los cambios registrados en el *set* de bienes importados por las compañías para abastecer sus respectivos procesos productivos. Para ello, en el Cuadro N° 9 se identifican las principales partidas (4 dígitos del Nomenclador Común del Mercosur –NCM–) y su aporte relativo al aumento absoluto que experimentaron entre 2005 y 2013 las adquisiciones externas realizadas por las empresas del sub-régimen industrial que se desenvuelven en la actividad. A su vez, se trabaja con un mayor nivel de desagregación de los datos básicos y se presenta, para cada partida, cuáles son los principales grupos de productos (8 dígitos del NCM) que dan cuenta de una proporción mayoritaria de la suba de las importaciones globales de cada una de ellas.

Una lectura de la información presentada permite extraer las siguientes conclusiones:

- entre los años señalados las importaciones totales se incrementaron en 3.902,8 millones de dólares. Alrededor de la mitad de ese monto (48%) proviene de una sola partida (“Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los teléfonos de auricular inalámbrico, combinado con micrófono y los aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital; videófonos”), en la cual quedan incluidos los *kits* utilizados para el armado de diferentes modelos de teléfonos celulares²⁴;
- por su contribución al aumento de las compras externas agregadas (19%) se destaca, en segundo lugar, una partida que engloba un conjunto de componentes que se suelen emplear en el ensamblado de televisores, cámaras fotográficas digitales, videocámaras, GPS, aparatos de radio, reproductores de sonido y monitores;
- con un aporte al incremento del 6% aparece la partida “Circuitos integrados y microestructuras electrónicas”, en la que figuran distintos tipos de procesadores y controladores, memorias y circuitos electrónicos integrados;
- asimismo, se resalta una diversidad de productos con participaciones que oscilan entre algo más del 1% y cerca del 4%. Se trata de numerosos insumos para la fabricación de equipos de aire acondicionado (compresores de diversas características, ventiladores, etc.), así como de computadoras portátiles (placas madre, pantallas, memorias, discos rígidos, etc.), dispositivos de cristal líquido (LCD) y baterías; y
- el 9,1% de las mayores importaciones sectoriales en el marco del régimen procede de algo más de 300 partidas, dentro de las cuales quedan incluidos, entre otros productos, los conductores eléctricos (hilos, cables), los auriculares y los micrófonos.

La incidencia disímil de cada partida, y de los grupos de productos más dinámicos, en el aumento de las adquisiciones externas realizadas por las empresas armadoras de bienes electrónicos de consumo radicadas en la provincia más austral del país está sugiriendo la existencia de cambios de cierta envergadura en el perfil importador que ameritan ser explorados.

²⁴ Para facilitar la lectura se ha optado en este apartado y en el que sigue por hacer referencia a los productos utilizando denominaciones “genéricas”, por ende, sin entrar en mayores detalles o especificaciones técnicas. Para esto último se sugiere consultar el Anexo N° 3.

Cuadro N° 9. Tierra del Fuego. Importaciones de las empresas del sub-régimen industrial de la actividad electrónica y afines. Principales partidas (NCM* a 4 dígitos) de acuerdo a su aporte al incremento, 2005-2013 (en millones de dólares y porcentajes)

Partida NCM	Descripción	Variación absoluta	Aporte al incremento	Principales productos**
		2005-2013		
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los teléfonos de auricular inalámbrico, combinado con micrófono y los aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital; videófonos	1.873,1	48,0	85177010 (62,4%); 85177099 (34,9%)
8529	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28	743,2	19,0	85299020 (101,1%)
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	234,1	6,0	85423190 (35,3%); 85423120 (28,7%); 85423939 (17,1%); 85423110 (4,8%); 85423221 (4,3%)
8415	Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado higrométrico	142,0	3,6	84159090 (***)
8414	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases y ventiladores; campanas aspirantes para extracción o reciclado, con ventilador incorporado, incluso con filtro	116,0	3,0	84143011 (57,4%); 84145990 (13,1%); 84143019 (12,6%); 84148012 (***)
8473	Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de las partidas 84.69 a 84.72	115,3	3,0	84733099 (42,3%); 84733092 (***); 84733041 (7,9%)
9013	Dispositivos de cristal líquido que no constituyan artículos comprendidos mas específicamente en otra parte; láseres, excepto los diodos láser; los demás aparatos e instrumentos de óptica, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo	112,9	2,9	90138010 (100,0%)
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos	84,0	2,2	84717019 (52,4%); 84717012 (28,7%); 84717029 (12,5%)
8507	Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares	71,2	1,8	85076000 (88,3%); 85078000 (13,3%)
8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos (por ejemplo: rectificadores) y bobinas de reactancia (autoinducción)	57,1	1,5	85044010 (64,5%); 85045000 (15,6%); 85044090 (8,8%); 85044021 (8,5%)
-	Partidas restantes (334)	354,1	9,1	85444200 (8,8%); 85183000 (7,0%); 85182990 (4,8%); 85437099 (4,4%); 85444900 (3,9%)
	Total	3.902,8	100,0	

* NCM: Nomenclador Común del Mercosur. ** La descripción de los productos (8 dígitos del NCM) se pueden consultar en el Anexo N° 3. Se muestran los productos que explican al menos el 90% del aumento de las importaciones de cada partida, ordenados de modo decreciente en función de ese aporte. Para las "Partidas restantes" se listan los cinco primeros. *** Productos sin importaciones en 2005.

Fuente: elaboración propia en base a información oficial y de NOSIS.

En este sentido, las evidencias proporcionadas por el Cuadro N° 10 permiten colegir que, en línea con las tendencias productivas analizadas, las principales modificaciones se verificaron entre 2009 y 2013, en un contexto en el que las importaciones agregadas se incrementaron aproximadamente el 605%²⁵. Tales transformaciones se inscriben en una suba sumamente pronunciada (de 33 puntos porcentuales) en el peso relativo de las partidas asociadas a tareas de ensamblaje de teléfonos celulares y, en muy menor medida, en la compra en el extranjero de una amplia gama de insumos para la elaboración de monitores, *notebooks*, *netbooks* y *tablets*. Como contrapartida, pese a que aumentaron los montos de las importaciones totales de cada partida, tuvo lugar un retroceso estructural de varios grupos de productos dentro de los que se cuentan diferentes componentes involucrados en la fabricación de equipos de aire acondicionado, cámaras de foto y de video, aparatos de TV, radios, autorradios, algunas autopartes, videograbadores y reproductores de DVD.

En suma, desde el inicio de la década de 2010 se ha ido delineando en la isla un perfil importador y de especialización productiva que es hegemonizado por un número reducido de grandes capitales y que se encuentra estrechamente relacionado con la evolución de la normativa promocional, las estrategias empresariales y los impulsos oficiales que, por diferentes vías, se realizaron para estimular la demanda interna de bienes electrónicos de consumo, incentivos que tuvieron repercusiones ostensibles en muchos aspectos. En ese marco, vale la pena analizar si de la multiplicidad de productos que las empresas terminales han venido trayendo del exterior para sostener a la “industria electrónica” fueguina existen algunos que se elaboran en el país y que, por ende, podrían apuntalar una eventual dinámica de sustitución de importaciones consistente (es decir, no considerando exclusivamente el peso del “producto argentino” en el abastecimiento de la demanda local, sino también promoviendo mayores grados de integración nacional de la industria electrónica, que en el presente son escasos desde un punto de vista cuantitativo y cualitativo)²⁶.

²⁵ Sobre el desempeño importador verificado a partir de 2009 vale la pena introducir una breve digresión. Si se compara el ritmo de expansión de las importaciones totales que realizaron las empresas del sub-régimen especializadas en la electrónica de consumo con el de la producción física de los principales bienes elaborados (Cuadro N° 5), se desprende para el cuatrienio 2009-2012 una elasticidad próxima a la unidad. En otras palabras, por cada punto porcentual que se incrementó entre esos años el volumen físico de la producción, las compras externas subieron en un porcentaje casi idéntico (se trata de un coeficiente agregado que lógicamente no contempla que las funciones de producción para cada tipo de producto final son diferentes). Todo ello indica que *ceteris paribus* cualquier impulso al consumo doméstico de este tipo de bienes tendrá un efecto negativo sobre la balanza comercial argentina (máxime si se tiene en cuenta el carácter “mercado-internista” de la especialización sectorial que impulsa el entramado normativo vigente). Y además expresa que, en consecuencia, avanzar en la identificación de posibles vectores sustitutivos es relevante no sólo en términos de la discusión industrial, sino también en materia macroeconómica.

²⁶ Según surge de una serie de entrevistas a informantes calificados que se realizaron para esta investigación, las terminales que operan en Tierra del Fuego se han venido nutriendo de algunos (pocos) productos elaborados en el país, los que, en su gran mayoría, tienen una importancia reducida (o muy reducida) en las distintas funciones de producción. Entre ellos se destacan los siguientes: pilas y baterías de potencias específicas, impresiones, diferentes tipos de tornillos, cables de alimentación, fichas de corriente, conectores, pasacables, tubos de cobre y soldaduras, láminas de espuma termoplástica, folletería y artículos de embalaje, gomas anti-vibratorias, rodamientos y algunas memorias para computadoras. Cabe destacar que la mayoría de estos productos fueron identificados en el marco del denominado “Programa de búsqueda, selección y seguimiento de potenciales proveedores de insumos para la industria electrónica de Tierra del Fuego”, que en los últimos años ha llevado adelante la Secretaría de Industria dependiente del Ministerio de Industria e Innovación Productiva de la provincia.

Cuadro Nº 10. Tierra del Fuego. Importaciones de las empresas del sub-régimen industrial de la actividad electrónica y afines. Principales partidas (NCM* a 4 dígitos) de acuerdo a su participación en el total, 2005, 2009 y 2013 (en millones de dólares y porcentajes)

Partida NCM	Descripción	2005		2009		2013		Principales productos**
		Mill. de U\$S	%	Mill. de U\$S	%	Mill. de U\$S	%	
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los teléfonos de auricular inalámbrico, combinado con micrófono y los aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital; videófonos	57,1	10,2	65,5	10,3	1.930,2	43,3	85177010 (61,9%); 85177099 (34,7%)
8529	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28	48,4	8,7	143,5	22,7	791,6	17,7	85299020 (96,2%)
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	21,8	3,9	16,5	2,6	255,9	5,7	85423190 (33,0%); 85423120 (27,3%); 85423939 (17,7%); 85423110 (4,4%); 85423999 (4,3%); 85423229 (4,0%)
8415	Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire que comprendan un ventilador con motor y los dispositivos adecuados para modificar la temperatura y la humedad, aunque no regulen separadamente el grado higrométrico	38,5	6,9	46,4	7,3	180,5	4,0	84159000 (50,6%); 84158090 (46,4%)
8414	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases y ventiladores; campanas aspirantes para extracción o reciclado, con ventilador incorporado, incluso con filtro	50,0	9,0	68,7	10,8	166,0	3,7	84143011 (49,0%); 84143091 (14,8%); 84143019 (11,1%); 84145990 (10,2%)
9013	Dispositivos de cristal líquido que no constituyan artículos comprendidos mas específicamente en otra parte; láseres, excepto los diodos láser; los demás aparatos e instrumentos de óptica, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo	8,7	1,6	0,9	0,1	121,5	2,7	90138010 (100,0%)
8473	Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de las partidas 84.69 a 84.72	1,7	0,3	3,9	0,6	117,0	2,6	84733099 (41,7%); 84733092 (39,4%); 84733041 (7,8%); 84733049 (7,5%)
8471	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos	0,3	0,1	2,8	0,4	84,2	1,9	84717019 (52,2%); 84717012 (28,8%); 84717029 (12,4%)
8507	Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares	4,2	0,8	3,5	0,6	75,4	1,7	85076000 (85,2%); 85078000 (14,4%)

Partida NCM	Descripción	2005		2009		2013		Principales productos**
		Mill. de U\$S	%	Mill. de U\$S	%	Mill. de U\$S	%	
8504	Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos (por ejemplo: rectificadores) y bobinas de reactancia (autoinducción).	17,1	3,1	10,4	1,6	74,2	1,7	85044010 (53,8%); 85045000 (16,9%); 85043199 (8,3%); 85044090 (7,1%); 85043119 (6,6%)
-	Partidas restantes (307)	310,6	55,6	271,0	42,8	664,6	14,9	85444200 (5,4%); 85183000 (3,8%); 85437090 (3,1%); 851182990 (3,1%); 87089100 (2,6%)
	Total	558,5	100,0	633,1	100,0	4.461,3	100,0	

* NCM: Nomenclador Común del Mercosur. ** La descripción de los productos (8 dígitos del NCM) se pueden consultar en el Anexo N° 3. Se muestran los productos que explican al menos el 90% de las importaciones de cada partida en 2013, ordenados de modo decreciente en función de su participación dentro de la misma. Para las "Partidas restantes" se listan los cinco primeros.

Fuente: elaboración propia en base a información oficial y de NOSIS.

II.2. Explorando posibles nichos de sustitución de importaciones

En función de la información básica con que se cuenta, y recuperando los criterios metodológicos utilizados en un estudio previo (Castells, Ferreira, Inchauspe y Schorr, 2014), la identificación de bienes de cara a un eventual planteo sustitutivo asociado a una mayor articulación de la industria fueguina con el resto del territorio argentino se realizó a partir de dos ejercicios analíticos complementarios, en ambos casos estructurados sobre la base de estadísticas de comercio exterior (exportaciones e importaciones). Específicamente, se tomaron los grupos de productos (8 dígitos del NCM) que importaron entre 2005 y 2013 las empresas del sub-régimen industrial del rubro de la electrónica de consumo con el propósito de sustentar su actividad productiva. Y a ese universo acotado de bienes se le realizó el siguiente procedimiento: a los respectivos totales nacionales verificados en esos años se le sustrajeron los montos generados por cada una de las firmas del sector con actividad en la isla²⁷; en consecuencia, para todos los productos resultó posible estimar el intercambio comercial externo de “Argentina sin Tierra del Fuego”. En otras palabras, la indagación se focaliza en aquellos bienes (maquinarias e insumos para los productos finales y los involucrados en los procesos de fabricación) que son relevantes para el enclave ensamblador fueguino y para los que simultáneamente existen registros de exportaciones e importaciones en el territorio continental nacional y que, mediaciones mediante, contarían con alguna capacidad (efectiva o potencial) para dar sustento a un proceso de sustitución de importaciones²⁸.

En ese marco, el primer ejercicio analítico se vincula con la estimación del denominado Índice Grubel-Lloyd (IGL)²⁹. Éste apunta a detectar la existencia de comercio intra-industrial o, en otras palabras, de situaciones en las cuales un producto es importado y exportado al mismo tiempo. Desde este enfoque, y para los propósitos de este trabajo, la manifestación de comercio intra-industrial puede ser tomada como un indicador aproximado de la existencia de fabricación en el país de un bien que, en paralelo, ha sido traído desde el exterior por parte de las empresas terminales fueguinas. Se trataría, por ende, de bases productivas que podrían contribuir, en mayor o menor grado, a sustituir importaciones. Aunque, por diferentes razones, la sustitución podría no ser directa ni inmediata (y a veces tampoco factible), la metodología apuntada constituye un buen primer avance en lo que atañe a la identificación de algunos productos que podrían ordenar un esquema sustitutivo.

Hechas estas aclaraciones, la estimación del IGL para “Argentina sin Tierra del Fuego” consideró a todos aquellos grupos de productos con saldos deficitarios, ya que el objetivo es el de evaluar las posibilidades existentes de sustitución de importaciones. A partir de estos criterios, se aplicaron cuatro rangos: entre 0,66 y 1 (comercio intra-industrial intenso), entre 0,33 y 0,65 (comercio intra-industrial moderado), entre 0,10 y 0,32 (comercio intra-industrial potencial) y entre 0 y 0,09 (comercio intra-industrial nulo o prácticamente inexistente). En el Cuadro N° 11 se presenta la estimación del IGL para 2005, 2009 y 2013.

²⁷ Se trata de los productos que ingresaron exclusivamente por las aduanas provinciales de Ushuaia y Río Grande.

²⁸ En el Anexo N° 1 se pueden consultar los diferentes procedimientos metodológicos que se emplearon.

²⁹ Este índice surge de restar a una unidad el cociente entre el módulo del saldo comercial (exportaciones menos importaciones) y el grado de apertura (exportaciones más importaciones) para el comercio internacional de cada producto. Sobre las características, los alcances y las limitaciones del IGL se recomienda consultar los trabajos de Durán Lima y Álvarez (2008 y 2011) y Peirano (2013).

Cuadro N° 11. Argentina (territorio continental nacional). Evolución de la cantidad de productos, las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial según rango del índice Grubel-Lloyd (IGL), 2005, 2009, 2013 (en valores absolutos, porcentajes y millones de dólares)*

Año 2005

Rango del índice	Productos		Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial	
	Cantidad	%	Mill. U\$S	%	Mill. U\$S	%	Mill. U\$S	%
Entre 0,66 y 1	81	10,5	583,7	51,3	837,3	12,9	- 253,6	4,7
Entre 0,33 y 0,65	140	18,1	384,0	33,8	1.229,4	19,0	-845,3	15,8
Entre 0,10 y 0,32	216	27,9	138,8	12,2	1.182,6	18,2	-1.043,8	19,5
Entre 0 y 0,09	336	43,5	30,7	2,7	3.232,9	49,9	-3.202,2	59,9
Total	773	100,0	1.137,2	100,0	6.482,1	100,0	-5.344,9	100,0

Año 2009

Rango del índice	Productos		Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial	
	Cantidad	%	Mill. U\$S	%	Mill. U\$S	%	Mill. U\$S	%
Entre 0,66 y 1	81	10,8	628,5	42,2	900,9	10,7	- 272,3	3,9
Entre 0,33 y 0,65	152	20,3	566,7	38,0	2.007,9	23,8	-1.441,1	20,7
Entre 0,10 y 0,32	217	29,0	244,8	16,4	1.920,8	22,8	-1.676,0	24,1
Entre 0 y 0,09	299	39,9	49,8	3,3	3.613,4	42,8	-3.563,5	51,3
Total	749	100,0	1.489,9	100,0	8.442,9	100,0	-6.953,0	100,0

Año 2013

Rango del índice	Productos		Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial	
	Cantidad	%	Mill. U\$S	%	Mill. U\$S	%	Mill. U\$S	%
Entre 0,66 y 1	49	6,2	584,0	29,8	812,1	6,5	-228,0	2,2
Entre 0,33 y 0,65	129	16,2	774,6	39,6	2.739,6	21,8	-1.965,1	18,6
Entre 0,10 y 0,32	230	28,9	514,8	26,3	4.141,9	33,0	- 3.627,1	34,2
Entre 0 y 0,09	388	48,7	84,0	4,3	4.856,8	38,7	-4.772,8	45,1
Total	796	100,0	1.957,4	100,0	12.550,4	100,0	-10.593,0	100,0

* El universo de análisis está formado por los productos (8 dígitos del NCM) importados por las empresas del sub-régimen industrial que se desempeñan en la actividad electrónica de consumo y afines. Para todos ellos se calculó el IGL de los productos deficitarios de cada año a partir de las exportaciones y las importaciones de la Argentina a las que se le descontaron las realizadas por las empresas promocionadas en Tierra del Fuego. En el Anexo N° 1 se pueden consultar los procedimientos metodológicos involucrados. Véase también los Anexos N° 2 y 3.

Fuente: elaboración propia en base a información oficial y de NOSIS.

Como se puede apreciar, en los tres años mencionados, del total de los productos con saldos comerciales deficitarios (cerca de 800), una proporción considerable registró un IGL superior a 0,10, lo cual sugiere que en dichos ámbitos existiría algún potencial, que debería ser explorado con estudios complementarios, para avanzar a corto, mediano o largo plazo a través de la sustitución de importaciones. Por ejemplo, en 2013 los distintos bienes que quedan incluidos en los tres rangos superiores del índice dieron cuenta de más del 95% de las exportaciones, alrededor del 60% de las importaciones y más del 50% del déficit comercial.

Al focalizar la indagación en aquellos bienes con un comercio intra-industrial intenso (y, en consecuencia, con una elevada posibilidad sustitutiva de acuerdo a los criterios metodológicos utilizados), se constata la existencia de una amplia gama de productos que se elaboran en el territorio continental nacional³⁰. A título ilustrativo, y siempre apelando a

³⁰ En el período reciente, una cantidad muy reducida de los productos identificados en este apartado fueron adquiridos por las firmas fueguinas en el territorio continental nacional, lo cual propició una sustitución de importaciones que, como se apuntó, en los hechos ha sido acotada en muchos aspectos.

nominaciones “genéricas”, vale mencionar los siguientes ejemplos: preparaciones lubricantes; útiles para embutir, estampar o punzonar; calcomanías y etiquetas; compresores; tornillos; hilos, cables y demás conductores aislados; tomacorrientes; artículos de folletería; bombas y elevadores de líquidos; resistencias eléctricas; cadenas y sus partes; cuchillos; hornos de resistencia; condensadores eléctricos; accesorios de tubería; artículos de embalaje; polímeros de propileno; rodamientos de bolas; máquinas y aparatos para empaquetar mercancías; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad; tubos de caucho vulcanizado; microscopios; tapones, tapas, cápsulas y otros dispositivos de cierre; llaves de ajuste de mano; transformadores eléctricos de potencias específicas; barras y perfiles de aluminio; aparatos para filtrar o depurar gases; recipientes para gas comprimido o licuado; máquinas y aparatos de chorro; bombas para líquidos; hojas y tiras de aluminio; secadores; distintos instrumentos para fregar y lustrar; portapiezas; preparaciones para el decapado de metales³¹.

En cuanto a los grupos de productos que quedan dentro del rango de IGL entre 0,33 y 0,65 sobresalen los casos de: motores eléctricos de potencias específicas para equipos de aire acondicionado; papel y cartón engomados o adhesivos; portalámparas, clavijas y enchufes; distintos tipos de circuitos impresos; gomas anti-vibratorias; cargadores y fuentes para teléfonos celulares y computadoras portátiles; libros, folletos e impresos similares; bombas de vacío; lentes, prismas, espejos y otros elementos de óptica; cilindros y motores hidráulicos; barnices; diversas manufacturas de aluminio (puntas, clavos, pernos, tuercas, etc.); cerraduras y cerrojos; aros de émbolo; intercambiadores de calor; máquinas para enrollar, curvar, plegar, enderezar o aplanar; cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes; aparatos de mecanoterapia y sicotecnia; equipos para filtrar o depurar líquidos; instrumentos de dibujo, trazado o cálculo; árboles de transmisión; disolventes y diluyentes orgánicos; aparatos e instrumentos para pesar; antenas (excepto para teléfonos celulares); distribuidores y dosificadores de sólidos o líquidos; tubos flexibles de metales comunes; diferentes artículos de grifería; convertidores electrónicos de frecuencia.

A su vez, en lo que se refiere a aquellos bienes con un comercio intra-industrial potencial (IGL entre 0,10 y 0,32), se resaltan, entre otros, los ejemplos de: tubos de cobre refinado; elevadores líquidos; algunos transformadores eléctricos; arandelas; compresores y bombas de aire; juntas y empaquetaduras; convertidores de corriente continua y estáticos; discos y soportes magnéticos; lectores o grabadores de tarjetas magnéticas; soportes ópticos y semiconductores; rodamientos combinados; circuitos electrónicos integrados (híbridos) y montados; motores eléctricos específicos (trifásico, con rotor bobinado); equipos UPS o “no break” de alimentación ininterrumpida; electroimanes; válvulas tipo “macho”; dispositivos de cristal líquido; disyuntores; controladores programables; mezcladores; ruedas de metales comunes; cilindros neumáticos; acoplamientos, embragues y frenos electromagnéticos; bizagras de cualquier clase.

Por último, las evidencias aportadas por el Cuadro N° 11 permiten corroborar que en el último de los años analizados, el 45% del déficit comercial fue explicado por productos con un IGL inferior a 0,10. De esto se infiere que, para esos bienes importados por las terminales fueguinas, desde el territorio continental nacional no se habrían realizado ventas al exterior, o bien la cuantía de las mismas fue sumamente exigua. Ahora bien, en la medida en que la metodología de estimación del índice relaciona exportaciones con importaciones, no contempla la situación de aquellos bienes que tienen un balance comercial deficitario y para los que existe fabricación en el país, pero que la misma no se coloca en el extranjero, ni tampoco la de aquellos productos que, por diferentes razones, se estaría en condiciones de empezar o volver a elaborar en el país. Dadas las limitaciones de la información de base con que se cuenta, y con miras a precisar algunos de esos productos, se realizó una aproximación cualitativa mediante entrevistas a informantes claves.

³¹ Para más detalles sobre los productos que se enumeran en esta parte del estudio, revítese los Anexos N° 2 y 3.

A raíz de ello, resultó posible identificar un conjunto de productos diversos que se suelen emplear como insumos en la elaboración de distintos artículos electrónicos de consumo: motores eléctricos universales de potencias específicas; tarjetas de memoria (“*memory cards*”); diversos accesorios de cobre; motores de corriente alterna; tornillos taladradores; síncronos; evaporadores; rectificadores (excepto los cargadores de acumuladores); memorias del tipo RAM estática y SMD (“*surface mounted device*”); microventiladores con área de carcasa determinada; bobinas de reactancia (autoinducción); pilas y baterías (de litio, de dióxido de manganeso); circuitos del tipo “*chipset*”; procesadores, controladores, convertidores, circuitos lógicos, amplificadores, relojes y circuitos de sincronización; memorias para reproducir fenómenos distintos del sonido y la imagen.

A los efectos de avanzar en el análisis, el segundo de los ejercicios realizados buscó determinar aquellos productos elaborados en “Argentina sin Tierra del Fuego” que entre 2005 y 2013 registraron un balance superavitario en su intercambio comercial externo (Cuadro N° 12). Sobre todo para los bienes que en una mayor cantidad de años registraron excedentes comerciales, el supuesto es que contarían con un nivel de competitividad que les posibilitaría competir con las importaciones realizadas por las empresas radicadas en la isla y, por esa vía, podrían contribuir a un eventual proceso sustitutivo.

Cuadro N° 12. Argentina (territorio continental nacional). Productos con superávit comercial en alguno/s o todos los años del período 2005-2013*

Cantidad de años con balanza comercial superavitaria entre 2005 y 2013								
1	2	3	4	5	6	7	8	9
03061710	73090090	85030090	39233000	85234910	84137090	35069190	40021919	27101932
03047400	85232933	39172200	76082090	73110000	39081023	48114110	39201099	39232990
73045919	48237000	56031190	39259000	73121090	39173290	39203000	84811000	39173210
84148031	44111210	29021100	94039090	39172900	85163200	48191000	29051220	76090000
73269090	84818093	48189090	73201000	83111000	73079200	94032000	49119900	48192000
85299020	85444900	44219000	94037000	94060092	40094100	35069120	48211000	35061010
84283300	73049090	39239000	84198940	84679900	71069290	49111090	39174090	-
39042200	90328100	84189900	40091290	40169100	85469000	34029090	39232190	-
85078000	39079100	84136011	85141090	40103100	48195000	39232110	32110000	-
73045990	70060000	48089000	48239091	48030090	74112910	83100000	42029100	-
85299019	27101290	48239099	90328981	32099019	74152900	-	-	-
73045110	27102000	74181000	90292020	70099100	85049010	-	-	-
35069110	39191000	35061090	85333990	-	-	-	-	-
28151100	84146000	96039000	73071920	-	-	-	-	-
84501100	73231000	84243090	-	-	-	-	-	-
85299012	39259090	82041100	-	-	-	-	-	-
01012100	85321000	84798911	-	-	-	-	-	-
84834010	59090000	90191000	-	-	-	-	-	-
85272190	74091900	84818039	-	-	-	-	-	-
73089010	76061190	76042100	-	-	-	-	-	-
71069100	90291090	40069000	-	-	-	-	-	-
Resto (130)	Resto (16)	Resto (5)	-	-	-	-	-	-
151	37	26	14	12	12	10	10	6

* El universo de análisis está formado por los productos (8 dígitos del NCM) importados por las empresas del sub-régimen industrial que se desempeñan en la actividad electrónica de consumo y afines. Para todos ellos se calculó el saldo comercial (exportaciones menos importaciones) correspondiente a la Argentina (descontando las operaciones realizadas por las empresas promocionadas en Tierra del Fuego). En el Anexo N° 1 se pueden consultar los procedimientos metodológicos involucrados. Véase también los Anexos N° 2 y 3.

Fuente: elaboración propia en base a información oficial y de NOSIS.

En este sentido, entre los productos que tuvieron una balanza comercial positiva en 8 y 9 años del período analizado se destacan los siguientes “genéricos”: aceites; artículos varios para embalar; tubos y accesorios de tubería de plástico y aluminio; cajas, cartonajes, plegables, de papel o cartón, sin corrugar; productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos; artículos derivados de polímeros de etileno; válvulas reductoras de presión; diversos alcoholes.

A su vez, entre los bienes con excedente comercial entre 5 y 7 años sobresalen los que se enumeran a continuación: diversos productos a base de polímeros de estireno; cajas de papel o de cartón corrugado; placas; bombas centrifugas; poliamidas en formas primarias; codos, roscados, curvas y manguitos de diferentes materiales; aleaciones de cobre; núcleos de polvo ferromagnético; electrodos; construcciones prefabricadas; aisladores eléctricos de cualquier materia; revestimientos para el suelo y alfombras; correas de transmisión; distintas modalidades de papeles; espejos de vidrios; pinturas; memorias para grabar sonidos.

En definitiva, a pesar de las restricciones de la metodología empleada, las evidencias analizadas permiten concluir que en el territorio continental nacional existiría una masa crítica en materia de elaboración de algunos insumos y equipos para la industria electrónica de consumo como para promover cierta sustitución de importaciones y, asociado a ello, una mayor integración de la producción fueguina con el resto del país. Ahora bien, reconocer esta cuestión implica colegir adicionalmente que, en su aplicación efectiva y por diversas razones, el régimen promocional que rige en la isla ha propiciado, en muchos casos, procesos de “sustitución inversa”. Se trata de comprobaciones relevantes que, por lo general, no forman parte de los planteos que suelen enfatizar el “boom de la industria electrónica fueguina” en los últimos años, y que asumen especial entidad ante el cuadro manifiesto de restricción externa que afronta la economía argentina y, en dicho contexto, dada la necesidad de dotar de mayores grados de integración (y autonomía) al aparato productivo nacional y modificar algunos rasgos críticos del perfil de especialización fabril existente.

Es indudable que la realización de ejercicios analíticos como los encarados en este apartado constituyen apenas un “puntapié inicial” en el arduo y prolongado proceso de formulación de una política industrial para el sector. Sobre esta base, una segunda instancia necesaria pasaría por el análisis integral (multidimensional) de la situación estructural que presentan las empresas que elaboran los productos que se decidiera fomentar y, en ese marco, de las posibilidades realmente existentes para viabilizar y sostener un proceso genuino y de largo alcance de sustitución de importaciones (todo lo cual supone ponderar debidamente una multiplicidad de factores). Recién una vez que se hayan completado tales estudios se estaría en condiciones de pasar a una tercera etapa, la del diseño de políticas activas priorizando estrategias de intervención más o menos focalizadas en función de las realidades y las necesidades concretas de los productores de los bienes que se elija promover, así como la redefinición de ciertos ejes del marco normativo vigente y de las relaciones entre los diferentes actores involucrados. Esa compleja y necesaria “sintonía fina” no invalida las aproximaciones que aquí se realizaron con el propósito de dilucidar algunos grandes vectores de especialización que podrían articular un planteo sustitutivo para la industria electrónica de consumo en la Argentina³².

Reflexiones finales

Al amparo del régimen fiscal y aduanero especial que rige en Tierra del Fuego y de diversos alicientes adicionales (impositivos, financieros, comerciales, etc.), en los últimos años la industria electrónica de consumo, que ya ocupaba una posición predominante, ha experimentado una expansión muy acelerada. En ese marco, el perfil productivo,

³² Como parte de esa “sintonía fina” también sería interesante evaluar de qué manera se podrían integrar los productos desarrollados en Tierra del Fuego con las demandas inversoras de distintos rubros económicos realizados en la isla y en el territorio continental nacional (producciones primarias e industriales, prestación de servicios públicos y privados, actividades comerciales y turísticas, etc.).

hegemonizado por un puñado de grandes agentes económicos (que a su vez internalizan el grueso de las abultadas subvenciones estatales que implica la promoción), se ha consolidado fundamentalmente alrededor de los teléfonos celulares, aunque también se resalta una diversidad de productos “nuevos” (computadoras portátiles, monitores, decodificadores, etc.) y “viejos” (aparatos de TV, acondicionadores de aire, DVD, microondas, cámaras fotográficas digitales y de video, etc.). Adicionalmente, cabe destacar el carácter “ensamblador y mercado-internista” de la matriz de especialización existente.

De allí que no sea de extrañar que el crecimiento sectorial reciente se haya sustentado en una suba notable de las importaciones asociada, en no pocas ocasiones, al despliegue de procesos de “sustitución inversa” convalidados (impulsados de hecho) por algunos aspectos del marco normativo, pero también por la casi total ausencia de políticas industriales activas en pos de una sustitución de importaciones genuina.

En este sentido, desde diversos ámbitos (académicos, empresarios e, incluso, gubernamentales) es habitual escuchar argumentos acerca de que la sustitución de importaciones en la electrónica de consumo es muy complicada, si es que no resulta inviable tanto por cuestiones técnicas (ligadas a ciertas características de la estructura industrial doméstica), como por el tipo de vinculación que suelen establecer las empresas terminales con las grandes marcas internacionales. Esta afirmación, que puede ser válida para algunos productos específicos, no debería ser asumida sin más y de manera acrítica. Ello, porque como surge de este trabajo, para varios de los insumos y los bienes de capital que han importado las compañías radicadas en la isla fue posible detectar evidencias de la existencia de producción en el territorio continental nacional (y en algunos casos con grados de competitividad importantes). Se trata de una masa crítica que debería ser tenida en cuenta y aprovechada a la hora de pensar alternativas para el sector y al propio régimen de promoción fueguino (máxime considerando el costo fiscal y sobre la balanza de pagos que el mismo acarrea), lo cual sería sumamente auspicioso en términos macroeconómicos y en lo que hace al debate industrial en la Argentina (tan necesario como lamentablemente ausente).

Como se señaló, aquí se ha dado un primer paso, lógicamente acotado e insuficiente, de cara a la definición de una política integral y de largo aliento para un sector manufacturero sumamente dinámico a escala mundial y con potencialidad en términos de densidad industrial nacional. Al respecto, por su actualidad, vale la pena recuperar los señalamientos que Hugo Nochteff (1984) realizara hace tres décadas: “la democracia tiene que enfrentar –entre otras cuestiones no menos importantes– el problema del desarrollo económico argentino. Las políticas industriales y tecnológicas vinculadas al complejo electrónico no pueden sino ser prioritarias en la agenda de cuestiones del régimen democrático, porque en esta segunda mitad del Siglo XX, la capacidad propia en electrónica es una condición necesaria para el progreso social. No tiene sentido acumular aquí datos y citas para refrendar esa afirmación... no hay alternativa al desarrollo electrónico, la única alternativa sería el suicidio industrial y tecnológico nacional”.

Bibliografía

- Azpiazu, D. (1988): "La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987", CEPAL, Documento de Trabajo N° 27, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1987): "La industria de bienes de consumo electrónico y el régimen de promoción fueguino", FLACSO, Documentos e Informes de Investigación N° 70, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2011): "La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales", en *Realidad Económica*, N° 259, Buenos Aires.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2013): "La inserción internacional de la Argentina. ¿Hacia un proceso de diversificación exportadora?", en *Revista de la CEPAL*, N° 110, Santiago de Chile.
- Bendesky, L., de la Garza, E., Melgoza, J. y Salas, C. (2003): *La industria maquiladora de exportación en México: mitos y realidades*, Instituto de Estudios Laborales-UNAM, México.
- Buitelaar, R., Padilla, R. y Urrutia, R. (1999): "Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva", en *Cuadernos de la CEPAL*, N° 85, Santiago de Chile.
- Castells, M., Ferreira, E., Inchauspe, E. y Schorr, M. (2014): "La industria de bienes de capital en la posconvertibilidad: desempeño comercial externo y (des)aprovechamiento de la masa crítica existente", en *Realidad Económica*, N° 283, Buenos Aires.
- CEP (2001): "El área aduanera especial de Tierra del Fuego y la zona franca de Manaos: objetivos comunes, trayectorias divergentes", Secretaría de Industria de la Nación, Buenos Aires, mimeo.
- CIFRA (2013): "Informe de Coyuntura N° 12", Buenos Aires (disponible en <http://www.centrocifra.org.ar/docs/ic%20nro%2012%202.pdf>; consultado el 30/6/2014).
- Cimillo, E. y Roitter, M. (1989): "Relocalización y cambios en la organización de la producción. El área aduanera especial de Tierra del Fuego", PRIDRE, Documento de Trabajo N° 20, Buenos Aires.
- Durán Lima, J. y Álvarez, M. (2008): "Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial", CEPAL, Santiago de Chile, mimeo.
- Durán Lima, J. y Álvarez, M. (2011): "Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo", CEPAL, Santiago de Chile (disponible en: http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/44955/manual_comercio_exterior_politica_comercial_w_430.pdf; consultado el 10/8/2014).
- Filadoro, A. (2007): "Impactos del régimen de promoción en la estructura industrial de Tierra del Fuego", IEFE, La Plata, mimeo.
- Garófalo, A. (2004): *Régimen especial fiscal y aduanero. Ley 19.640. Antecedentes, configuración y aplicabilidad del sub-régimen industrial*, Cámara Fueguina de la Pequeña y Mediana Industria, Buenos Aires.
- González Passetti, A. (2014): "Tierra del Fuego. La industria electrónica en la posconvertibilidad", en *Realidad Económica*, N° 284, Buenos Aires.
- Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011): "La industria argentina a comienzos del siglo XXI", en *Revista de la CEPAL*, N° 104, Santiago de Chile.
- INDEC (1986): *Encuesta industrial de electrónica*, Secretaría de Planificación (Presidencia de la Nación), Buenos Aires.
- Katz, J. y Stumpo, G. (2001): "Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional", en *Revista CEPAL*, N° 75, Santiago de Chile.
- Levy Yeyati, E. y Castro, L. (2012): "Radiografía de la industria argentina en la posconvertibilidad", CIPPEC, Documento de Políticas Públicas, N° 112, Buenos Aires.
- Luppi, D. (2013): "Plan Argentina innovadora 2020. Componentes Electrónicos. Documento de referencia", Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Buenos Aires (disponible en: http://www.argentinainnovadora2020.mincyt.gov.ar/?wpfb_dl=24; consultado el 28/7/2014).
- Nochteff, H. (1984): *Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina 1976-1982. La industria electrónica de consumo*, FLACSO/GEL, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1992): "Evolución reciente del complejo electrónico en la Argentina y lineamientos para su reestructuración", CEPAL, Documento de Trabajo N° 42, Buenos Aires.
- Ochoa, R. y Rozemberg, R. (2013): "El sector electrónico en Argentina. Hacia el diseño de un programa de desarrollo sectorial", Buenos Aires, mimeo.

- Peirano, F. (2013): "El complejo productivo de bienes de capital", en Stumpo, G. y Rivas, D. (comps.): *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*, CEPAL, Buenos Aires.
- Perichinsky, L. y Lavarello, P. (2007): "Análisis de los instrumentos de promoción regional en tres regímenes seleccionados", IEFE, La Plata, mimeo.
- Queipo, G. (2008): "Industria electrónica en Argentina: situación actual y perspectivas", CEP, Buenos Aires (en: http://www.cep.gov.ar/descargas_new/panorama_sector_industria/estudios_del_sec_ind/2008/inti_nota_para_el_c_ep_vf.pdf; consultado el 28/7/2014).
- Ramírez, C. (2011): "El área aduanera especial de Tierra del Fuego y la zona franca de Manaos y la vigencia del código aduanero Mercosur", en *Densidades*, Nº 7, Buenos Aires.
- Romano, S. (2014): "El régimen promocional de Tierra del Fuego: principales elementos normativos", Universidad Nacional de Tierra del Fuego, Instituto de Desarrollo Económico e Innovación, Ushuaia, mimeo.
- Romano, S. y Gatto, F. (2014): "Estudio de la promoción industrial en Tierra del Fuego. Análisis de la evolución reciente de la producción electrónica", Universidad Nacional de Tierra del Fuego, Instituto de Desarrollo Económico e Innovación, Ushuaia, mimeo.
- Roitter, M. (1987): "La industrialización reciente de Tierra del Fuego", PRIDRE, Documento de Trabajo Nº 13, Buenos Aires.
- Schorr, M. [coord] (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Wainer, A. y Schorr, A. (en prensa): "La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa", en *Realidad Económica*, Buenos Aires.