

## UNA REMERA DE MARCA CUESTA SIETE VECES MÁS QUE UNA VENDIDA EN EL SECTOR INFORMAL Y 35% MÁS QUE EN EL EXTERIOR

### RESUMEN EJECUTIVO

---

- La ropa en Argentina se paga en promedio un 35% más que en el exterior, pudiendo ser mayor en algunos casos. Entre las principales causas se encuentran las fuertes barreras a la importación y el alto nivel impositivo que afronta el sector textil, generando que los consumidores paguen precios más altos y dispongan de menos opciones de compra.
- Según estimaciones del INECO, tras el anuncio del gobierno nacional sobre la reducción de aranceles y el incremento de los límites de importación previstos para diciembre de este año, una disminución a la mitad de los impuestos del mercado nacional y los aranceles a la importación provocaría un crecimiento del 18 % en la demanda interna vs un aumento del 14 % en las importaciones. El sector representa en la actualidad 2,5% del PBI. Luego de netear los dos efectos, crecería hasta un valor cercano al 2,8% del PBI y el gasto de los hogares en ropa bajaría 25%.
- Del total del precio de una remera que se vende en un negocio de marca, el 50% corresponde a impuestos, mientras que el restante 50% comprende los costos de producción, comercialización y beneficios de empresarios y dueños de locales.
- Bajo estas condiciones, aquellos que se mueven dentro de la informalidad obtienen mejores márgenes de ganancia respecto a los que intentan sostener su actividad en la formalidad. El sector textil es una de las industrias con la mayor tasa de informalidad de Argentina, con aproximadamente el 65% del empleo en negro.
- Los precios en un negocio de marca que opera de manera formal son hasta siete veces más altos que los de aquellos que funcionan con un mayor grado de informalidad. Con \$100.000 se pueden comprar diez remeras en Avellaneda, cinco en un local de barrio y una de primera marca.
- Existen cuatro condiciones principales que caracterizan al sector: mercado atomizado en la producción y venta, gran número de consumidores, extensa diferenciación de producto y alto nivel de informalidad. Estas pautas deberían generar un marco para que los precios en el mercado sean muy competitivos. Sin embargo, en los últimos años los precios de la ropa son significativamente altos, en términos internacionales y también respecto de otros bienes nacionales.
- Este fenómeno impacta en la fase de comercialización con una fuerte segmentación del mercado en diversos puntos de venta como Once, La Salada, Avellaneda, locales de barrio y shoppings con diferencias abismales en las condiciones comerciales y laborales, dando como resultado una extensa oferta de precios y de variedades de producto.
- Para poder bajar los precios de la ropa, sería necesario disminuir en algún grado el nivel de proteccionismo, a la vez que se implementen medidas para fortalecer a la industria nacional y mejoras de competitividad y productividad. Esta reducción fiscal, además, podría incentivar la formalización de los trabajadores, contribuyendo a disminuir los niveles de informalidad.

## INFORME

---

El siguiente informe del Instituto de Economía (INECO) de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) tiene como objetivo analizar las principales causas que determinan el precio de la ropa en Argentina y las diferencias existentes entre los diferentes puntos de venta en el mercado nacional y a nivel internacional.

### COMPARACIÓN CON PRECIOS INTERNACIONALES

Para tener una noción en términos internacionales del costo de la ropa en Argentina, se decidió comparar los precios de prendas de vestir de marcas reconocidas a nivel mundial. Los dos países elegidos para realizar la comparación son Estados Unidos y España. Existe una diferencia significativa en los precios de las prendas vestir en Argentina respecto a los otros países.

Algunos precios de referencia: un jean Levis 501 en Argentina (a valor dólar<sup>1</sup> MEP) cuesta U\$D 108. En Estados Unidos el precio es de U\$D 48 dólares y en España es U\$D 80. Un vestido de mujer de verano en una tienda de moda Zara en Argentina cuesta U\$D 53, mientras que en Estados Unidos cuesta U\$D 43 y en España U\$D 32. Por último, un par de zapatillas de deporte de la marca Nike en nuestro país tiene un precio de U\$D 123, en tanto que en Estados Unidos su valor es U\$D 92 y en España de U\$D 78.

Una de las principales causas que han afectado a la industria textil y por tanto explican los elevados precios que se cobran en el mercado es la política en materia de comercio internacional que afronta el sector, con fuertes barreras a la importación. Esta política perjudica a los consumidores, quienes pagan precios más altos y disponen de menos opciones de compra. Adicionalmente, el marco impositivo nacional presiona sobre las cadenas de producción. Como se mencionará más adelante, la mitad del precio de una remera son impuestos.

**Tabla 2: comparación internacional de precios de prendas vestir de marcas reconocidas. Precios en dólares, octubre de 2024.**

Prendas de vestir	Argentina	España	Estados Unidos
Jean Levis 501	U\$D 108	U\$D 80	U\$D 48
Vestido de mujer de verano en una tienda de moda (Zara)	U\$D 53	U\$D 32	U\$D 43
Par de zapatillas de deporte (Nike)	U\$D 123	U\$D 84	U\$D 90

*Fuente: Instituto de Economía (INECO) de UADE en base a relevamiento de páginas oficiales de las marcas.*

Argentina registra desde el año 1991 déficit comercial sostenido en el sector (Fundar, 2024), pero con el foco puesto en los insumos necesarios para la producción de ciertos eslabones dentro de la cadena. Sin embargo, la política comercial en el sector textil es una gran discusión instalada desde hace tiempo en el país, profundizándose desde la década del 80' y 90'. Durante ese periodo, la llegada de la importación masiva de prendas de vestir afectó a la industria nacional textil y del calzado debido a la importante diferencia en los precios. A partir de entonces, las gestiones nacionales, con algunos intervalos, se han volcado por políticas más proteccionistas. Actualmente, se comenzaron a liberar algunas barreras con vistas a la baja de los precios en el futuro.

---

<sup>1</sup> Valor dólar MEP: \$1.150. 8/11/2024.

Los grupos más allegados a la actividad defienden la postura de que abrir el juego a la entrada de productos internacionales afecta significativamente a la industria, con cierre de empresas y pérdida de empleo. En el lado contrario, se defiende la postura de que los consumidores accedan a productos de menor precio favoreciendo el consumo y que es necesario que la industria nacional compita frente al mercado internacional. Este proceso ya se evidencia en el plano interno, en donde ha caído el consumo en locales ubicados en shoppings, favoreciendo los circuitos informales como Avellaneda y La salada.

La apertura de las importaciones no necesariamente tiene que afectar a la industria textil. Para que esto no ocurra, es imprescindible que en paralelo se articulen políticas que favorezcan el normal funcionamiento del sector, como, por ejemplo, bajar la carga impositiva y eliminar algunas regulaciones. Con políticas proteccionistas como las que se han aplicado en este mercado, se perjudica a los consumidores, quienes deben pagar precios desorbitantes por una prenda de vestir. De todos modos, aun cerrando la puerta al comercio internacional, la creación de corredores informales es una respuesta a este fenómeno que impulsa la competencia entre distintos segmentos de la actividad.

### **ESTRUCTURA DE MERCADO**

Nuestro país es uno de los pocos del mundo que produce de manera local en todas las etapas de la cadena productiva, salvo excepciones, como la importación de hilados y fibras que reemplazan la cuota que no llega a cubrir el mercado nacional. La cadena de producción textil se compone, principalmente, por dos sectores; la fabricación de productos textiles y la confección de prendas, de acuerdo con la ficha elaborada en el año 2022 por la Subsecretaría de Programación Regional y Sectorial que depende del ministerio de Economía. La fabricación de productos textiles incluye la preparación de fibras naturales (vegetales y animales), la fabricación de hilados, tejidos planos y tejidos de punto y acabado, en su mayoría insumos intermedios para esta industria y otras, mientras que la confección de prendas comprende la elaboración de prendas de vestir y su posterior comercialización.

El hilado y la tejeduría se encuentran geográficamente cercanos a las fuentes de materia prima o bien en zonas donde gozan de incentivos fiscales. Por ejemplo, en Rawson-Trelew se procesa lana; en Chaco y Corrientes se procesa algodón y confección de hilados y tejidos; y en La Rioja y Buenos Aires (San Martín y Pilar) se realiza el hilado y el tejido plano y de punto.

La confección de indumentaria se concentra en torno a los principales centros de consumo, principalmente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y en la Provincia de Buenos Aires. Desde un enfoque productivo existe un alto nivel de concentración en las primeras etapas de producción de fibras y fabricación de hilados, motivado, en gran parte por tratarse de actividades que requieren un uso intensivo de capital, donde además intervienen competidores internacionales.

El sector textil está fuertemente atomizado. Esto quiere decir que hay muchos compradores y vendedores operando en él a nivel primario, industrial y comercial. En cuanto a los productores, en los primeros eslabones de la cadena es donde hay más concentración, debido a las economías de escala que caracterizan los procesos productivos. Desde el primer eslabón hasta el último (la venta minorista) la cantidad de vendedores comienza a crecer. A nivel comercial hay pocas barreras a la entrada en el mercado, fenómeno que favorece la atomización.

A su vez, la demanda influye significativamente en la estructura del mercado debido a que existe una enorme cantidad de consumidores. Para tener una noción de lo que significa este mercado a nivel nacional, la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018 indicó que el 6,8% del presupuesto mensual de las familias se destina a la compra de ropa, en un país en el que viven aproximadamente 47 millones de personas según las últimas estimaciones del INDEC. Además, el tipo de producto que se comercializa tiene un alto grado de diferenciación. Las principales categorías de distinción son género y edad de los compradores, mientras que por el lado de los productos calidad, estilos y tipo material, entre otras.

Por último, existe un alto grado de informalidad en cada una de las etapas de la cadena de producción. Históricamente, el sector textil ha sido considerado como una de las industrias con la mayor tasa de informalidad de Argentina. De acuerdo los informes vinculados con la industria textil elaborados por Fundar en el año 2022, aproximadamente el 65% del empleo en este sector es informal.

Entre las causas que justifican este fenómeno se encuentran la gran demanda de mano de obra no calificada en hilanderías, tejedurías, talleres y comercios en un entorno nacional de altos costos laborales y cargas sociales e impositivas. Esto se hace evidente aún más si tenemos en cuenta que una gran parte de las unidades económicas que componen el sector son pequeñas y medianas empresas. Como resultado de la problemática de la informalidad que presenta el sector, existe un alto nivel de precariedad, bajos ingresos y empleo independiente (en especial en la etapa de la confección).

Las cuatro pautas desarrolladas (mercado atomizado en la producción y venta, gran número de consumidores, extensa diferenciación de producto y alto nivel de informalidad) deberían generar las condiciones económicas para que los precios en el mercado sean muy competitivos. Sin embargo, en los últimos años los precios de la ropa son significativamente altos, en términos internacionales y en relación con otros bienes nacionales. La respuesta a esto se encuentra en los altos costos productivos e impositivos que enfrenta el sector.

## **EL PRECIO DE LA ROPA**

De acuerdo con un informe de la Fundación Protejer del año 2017, los impuestos que representaban el precio final de una remera eran del 50%. Es decir, la mitad de lo que se pagaba por este producto en un local de una marca en un centro comercial o shopping eran cargas impositivas. Diferentes marcas han actualizado el monto que representa el marco impositivo sobre el precio de venta, dando como promedio aproximadamente el 50%. Luego de 7 años, la composición no ha cambiado. El restante 50% comprende los costos de producción (que incluyen mano de obra, materias primas y servicios), comercialización (costos financieros y de administración) y beneficios de empresarios y dueños de locales.

Este fenómeno impacta significativamente en la fase de comercialización con una fuerte segmentación del mercado en diversos puntos de venta como Once, La Salada, Avellaneda, locales de barrio y shoppings con diferencias abismales en las condiciones comerciales y laborales, dando como resultado una extensa oferta de precios y de variedades de producto. Las diferencias entre esos puntos de venta se dan en la facturación en blanco, el costo los alquileres de los negocios y de los servicios asociados, pero principalmente, en los impuestos que enfrenta cada vendedor, y que conforman los disímiles precios finales.

Para calcular la dimensión de las diferencias que existen entre los precios se relevaron los precios de una remera de hombre lisa genérica en los Avellaneda, locales de barrio y primeras marcas de locales de shoppings.

En el primer segmento del mercado, se encuentran los puntos de venta informales, como la zona comercial de la calle Avellaneda. Esta zona comercial del barrio porteño de Flores tiene su centro en el cruce de la Avenida Avellaneda y Nazca, en donde se nuclea una gran cantidad de negocios de ropa mayorista y minorista, manteros y galerías. Los vendedores ofrecen ropa a un precio significativamente menor en comparación con negocios de venta vinculados a marcas formales. Los precios elegidos oscilan entre los \$8.000 y \$12.000, lo que da un promedio de \$10.000.

En segundo término, están los locales de barrio de CABA. Estos negocios se encuentran en la fase intermedia con mezclas de condiciones formales e informales. En donde, por ejemplo, se suele facturar una parte de las ventas y pagar un porcentaje de los sueldos en blanco. Además, aquí los precios se elevan por los alquileres que se deben abonar más los servicios. Es importante destacar que aquellos que tienen este tipo de negocios son los más expuestos a las condiciones económicas que enfrenta el país. Aquí una remera cuesta entre \$15.000 y \$25.000 pesos, dando un promedio de \$20.000. Cabe aclarar que buena parte de esta ropa proviene de los mismos talleres que confeccionan para lugares como Avellaneda, pero con la diferencia del recargo por las condiciones que enfrenta el local, por lo que una remera puede llegar a salir el doble o más.

Por último, se encuentran los locales de primeras marcas ubicados en shoppings (se puede considerar también las marcas con negocios en avenidas de los barrios más caros de la ciudad). Estas marcas cuentan con casi el 100% de su actividad en el marco formal. La misma remera puede costar entre \$56.000 y \$78.000 pesos, o incluso más dependiendo de la calidad y marca de la ropa. En promedio costaría \$70.000.

Dados los valores en cada uno de los puntos de venta, con \$100.000 se pueden comprar 10 remeras en Avellaneda, 5 en un local de barrio y 1 en una primera marca. Los precios en un negocio de marca que opera de manera formal pueden llegar a ser hasta cuatro veces más altos que los de aquellos que funcionan con un mayor grado de informalidad.

**Tabla 1: cantidad de remeras que se pueden comprar con \$100.000 pesos según punto de venta.**

	Avellaneda	Local de barrio	Primera marca
<b>Cantidad de remeras que se pueden comprar con \$100.000</b>	10	5	1

*Fuente: Instituto de Economía (INECO) de UADE en base a relevamientos sobre puntos de venta.*

## PROPUESTA Y CÁLCULO DE CUANTO SE GANARÍA CON ELIMINACIÓN DE IMPUESTOS

Luego del anuncio del gobierno nacional sobre la reducción de aranceles y el aumento de los límites de importación para diciembre de este año se modeló una posible aplicación de estas políticas sobre el sector textil. Se calculó la elasticidad de la demanda<sup>2</sup> de la ropa con el objetivo de estimar cuánto aumentaría el tamaño del mercado tras una baja de impuestos para importación. El coeficiente es de 0,7, lo que significa que el mercado de la ropa es inelástico. Es decir, las cantidades demandadas aumentan en menor medida de lo que lo hacen los precios.

En el marco nacional y teniendo en cuenta que el 50% de una remera son impuestos (tal como se mencionó antes en el informe), si bajara por la mitad la carga impositiva, los precios de la ropa bajarían un 25%. Por lo tanto, la demanda del mercado interno aumentaría aproximadamente en un 18%.

Por otro lado, las importaciones de ropa incluyen aranceles elevados, que dependen de las cantidades compradas y del tipo de fin que se le quiera dar al producto. Para los consumidores finales, una prenda de vestir puede llegar tener un monto tributario cercano al 50% de su valor, por lo que se terminaría pagando 33% de impuestos sobre el valor final. De igual modo que en el mercado nacional, si se eliminaran al menos el 50% de los aranceles de importación, los precios de la ropa bajarían aproximadamente un 20%, generando un aumento de la demanda del 14%.

Entonces, si se bajaran a la mitad los impuestos en el mercado nacional y los aranceles a la importación, el aumento de la demanda interna sería mayor, pero se abriría aún más el espacio para la importación. El sector representa en la actualidad un 2,5% del PBI. Considerando el neteo entre el aumento del consumo interno y externo, tras estas medidas el crecimiento de esta industria alcanzaría un porcentaje cercano al 2,8%. Además, el gasto de los hogares en ropa (informado por INDEC en ENGHo) caería 25% y se favorecerían los niveles de informalidad del sector textil.

**Tabla 2: evolución del gasto de los hogares en ropa y porcentaje que representa el sector textil en la economía de Argentina luego de las medidas en torno a la eliminación de impuestos y aranceles.**

	Previo a las medidas	Post a las medidas
<b>Gasto de los hogares en ropa</b>	6,8%	5,1%
<b>Porcentaje que representa el sector textil en la economía de Argentina</b>	2,5%	2,8%

*Fuente: Instituto de Economía (INECO) de UADE en base a los datos informados por INDEC, CAME y Ministerio de Economía de la Nación.*

## CONCLUSIÓN

En un entorno de formalidad los impuestos con los que opera un vendedor son la mitad del valor del producto que saca a la venta. Los elevados precios que registra el sector se deben principalmente al marco impositivo nacional, más allá de cuestiones productivas. Bajo estas condiciones, aquellos que se mueven dentro de la informalidad obtienen mayores

<sup>2</sup> El cálculo se formó a partir de la serie de IPC en la categoría de “Prendas de Vestir” y las ventas mensuales en “Textil e Indumentaria” de CAME.

márgenes de ganancia respecto a los que intentan sostener su actividad en la formalidad. En cuanto a la política comercial adoptada en términos internacionales, cabe preguntarse si el elevado grado de proteccionismo que presenta el sector no termina favoreciendo a unos pocos en contraposición a una mayor parte de la población argentina que no puede acceder a productos de mayor calidad por un menor precios.

Reabrir en algún grado el comercio exterior es una medida necesaria para favorecer el funcionamiento del sector, que no necesariamente tiene que afectar a la industria. Para que esto no ocurra, es imprescindible que en paralelo se articulen políticas que beneficien a aquellos que se dedican a la producción dentro de la actividad en el plano nacional, como, por ejemplo, bajar la carga impositiva. Esta medida a su vez mejoraría los niveles de informalidad. Bajar los aranceles a la importación también impactaría en las compras de los consumidores con más opciones y mejores precios.