



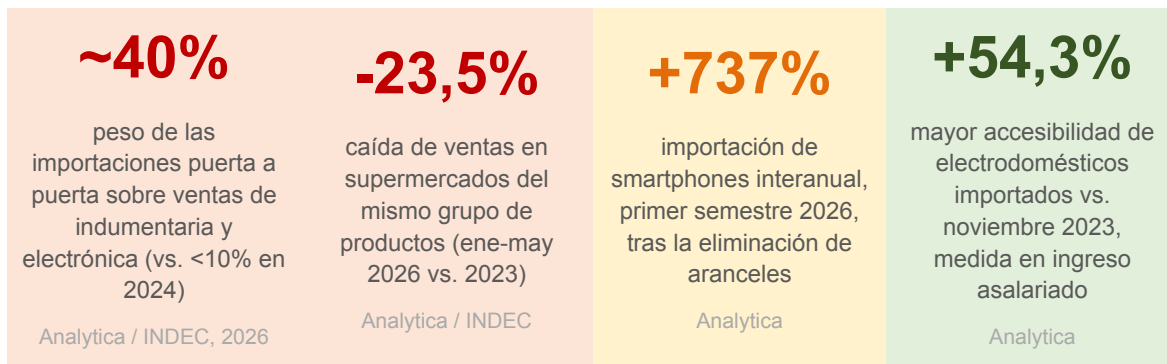
LAS IMPORTACIONES PUERTA A PUERTA CUADRUPLICARON SU PESO SOBRE EL COMERCIO MINORISTA

El peso de las compras vía courier sobre la venta de indumentaria, electrónica y otros bienes en centros comerciales pasó de menos del 10% en 2024 a cerca del 40% en 2026. Analytica en base a INDEC, agosto 2026

Miércoles 09 de Septiembre de 2026 | Audiencia: C-Suite / Board | Fuente: Analytica en base a INDEC, agosto 2026

KARTAL Consulting | kartal.com.ar

EL COURIER YA ES UN CUARTO DEL COMERCIO MINORISTA



El peso de las importaciones "puerta a puerta" sobre la venta de indumentaria, electrónica, artículos deportivos, amoblamiento, decoración y juguetes en los centros comerciales relevados por el INDEC se cuadruplicó en dos años: de menos del 10% en 2024 a cerca del 40% en 2026, según un informe de la consultora Analytica. El fenómeno golpea a un comercio minorista ya debilitado por la caída del poder adquisitivo, mientras abarata de forma real el acceso a bienes durables importados.

Insights clave

- **El "puerta a puerta" no reemplaza toda la caída del consumo, pero le saca una porción creciente:** Analytica identifica un doble efecto: la facilitación regulatoria del courier y la mayor digitalización elevan el numerador, mientras la propia caída de ventas en los comercios relevados por el INDEC reduce el denominador — ambos factores empujan el ratio hacia arriba al mismo tiempo.
- **Las cantidades importadas de bienes de consumo están en máximos históricos:** Ajustadas por nivel de actividad, ya superan cualquier otro momento de la serie, con récords particulares en indumentaria, calzado, heladeras y lavarropas.
- **Los smartphones son el caso extremo:** La eliminación de aranceles a inicios de 2026 disparó su importación 737% interanual en el primer semestre — nueve veces el promedio histórico 2012-2023.
- **La producción nacional de los rubros más expuestos se desploma muy por encima del promedio industrial:** Electrónica, textiles y electrodomésticos caen entre 40% y 60% respecto al promedio de los últimos diez años, contra una caída promedio de la industria manufacturera de 9,3%.
- **El correlato en el empleo ya es visible:** El Grupo Mirgor despidió 300 trabajadores esta semana en Río Grande, Tierra del Fuego — una de las provincias más expuestas a este modelo comercial.

Implicancia inmediata: la apertura comercial vía courier tiene dos caras que rara vez se leen juntas — un beneficio real y medible para el consumidor (precios relativos de electrodomésticos e indumentaria en mínimos históricos) y un costo real y medible para el comercio minorista y la industria local (ventas y producción en caída de dos dígitos). Tratar el fenómeno como puramente positivo o puramente negativo lleva a subestimar uno de los dos lados.

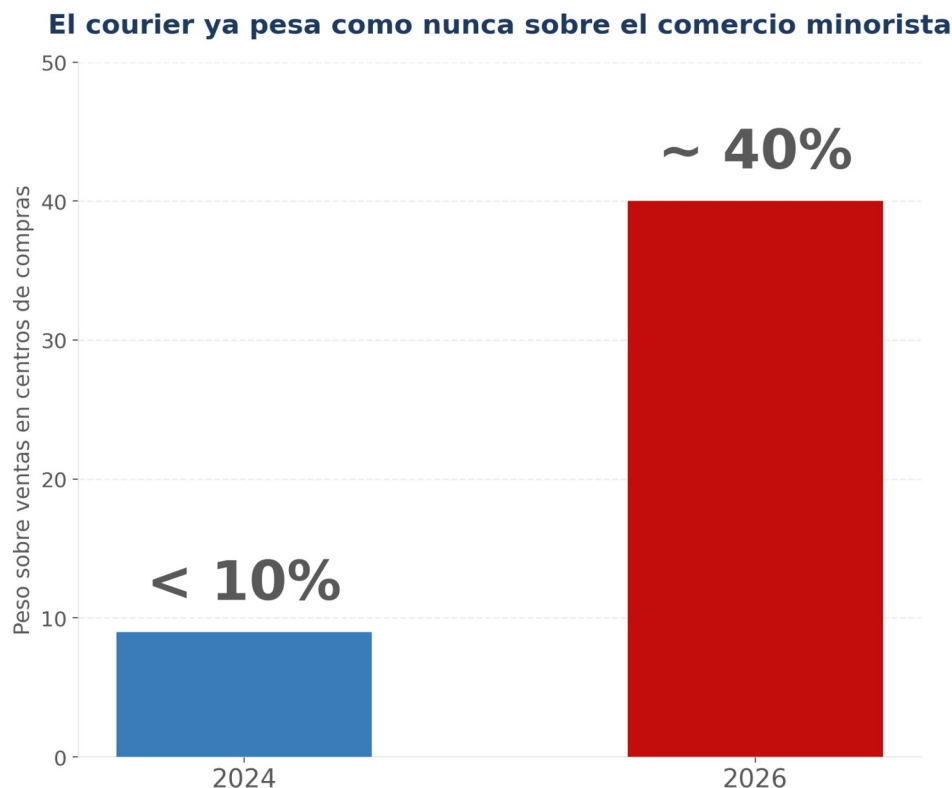
EL DATO, EN DETALLE

Metodología y alcance

El informe de la consultora Analytica, dirigida por Claudio Caprarulo, compara lo que se importa mes a mes a través de los servicios postales ("puerta a puerta") contra el total de ventas relevado por el INDEC en su Encuesta de Centros de Compras, que releva más de 70 centros comerciales y más de 6.000 negocios en todo el país, en las categorías de indumentaria, artículos deportivos, electrónicos, amoblamiento, decoración y juguetes.

El ratio pasó de menos del 10% en 2024 a en torno al 40% en 2026. Analytica atribuye el salto a un doble efecto simultáneo: la facilitación regulatoria de las importaciones courier y la mayor digitalización de la economía (que elevan el numerador), sumado a que el volumen de ventas en los comercios físicos relevados por el INDEC era mucho más alto en 2024 (lo que reduce el denominador). Las ventas en supermercados de ese grupo de productos cayeron 23,5% entre enero y mayo de 2026 frente al mismo período de 2023, y el derrumbe en shoppings fue del 12,3%.

El peso del courier, en el tiempo



Fuente: Analytica en base a INDEC — Encuesta de Centros de Compras

Elaboración propia en base a Analytica / INDEC — Encuesta de Centros de Compras

Datos y cifras clave — 2026

Indicador	Valor
Peso del courier sobre ventas de indumentaria/electrónica (2026)	~40%
Mismo indicador en 2024	<10%
Caída de ventas en supermercados del grupo analizado (ene-may)	-23,5%
Caída de ventas en shoppings	-12,3%
Importación de smartphones, interanual 1er semestre	+737%
Importaciones totales, interanual julio (IIEP-UBA)	-4%
Importación de bienes de capital, interanual julio	-12%
Caída de producción — electrónica/textiles/electrodomésticos vs. promedio 10 años	-40% a -60%
Caída de producción — industria manufacturera, promedio general	-9,3%
Mayor accesibilidad de electrodomésticos importados vs. nov-2023	+54,3%
Mayor accesibilidad de indumentaria importada vs. nov-2023	+36,8%

Fuente: Analytica (dirigida por Claudio Caprarulo), en base a datos del INDEC — Encuesta de Centros de Compras e Índice de Producción Industrial Manufacturero. Dato de importaciones totales de julio: economista Federico Bernini, IIEP-UBA (Instituto Interdisciplinario de Economía Política, UBA-CONICET).

Antecedentes relevantes

La apertura importadora de bienes de consumo se viene acelerando desde 2024, pero 2026 marca un punto de inflexión particular: es la primera vez que las cantidades importadas de bienes de consumo, ajustadas por nivel de actividad, superan los máximos de toda la serie histórica disponible. Esto ocurre en simultáneo con una recesión en las importaciones asociadas a la producción (bienes intermedios y de capital), que cayeron 4% interanual en julio, con una contracción del 12% específicamente en bienes de capital — señal de que la apertura comercial actual está concentrada en el consumo, no en la inversión productiva.

DOS CARAS DE LA MISMA APERTURA: PRECIOS MÁS BAJOS, PRODUCCIÓN MÁS DÉBIL

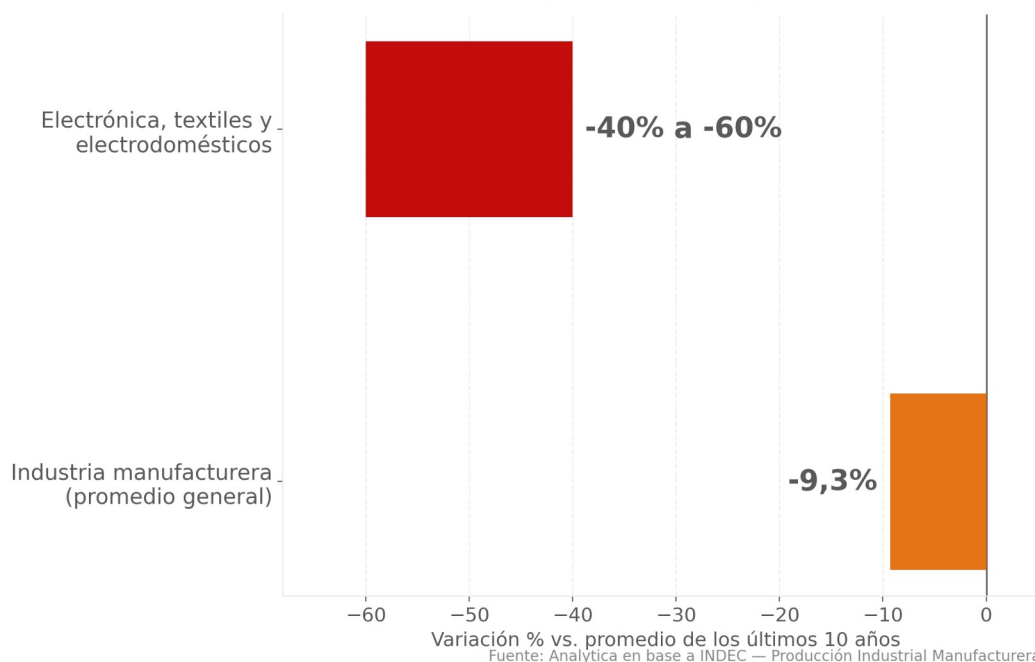
Impacto en precios: mínimos históricos de accesibilidad

Tanto los electrodomésticos como la indumentaria registran sus menores precios relativos desde, al menos, 2012. Comparado con el ingreso promedio de un asalariado registrado, adquirir un electrodoméstico es hoy 54,3% más accesible que en noviembre de 2023, y una prenda de vestir, 36,8% más accesible. Analytica advierte, sin embargo, que este beneficio es aprovechado de forma desigual: los hogares de menores ingresos destinan una proporción mayor de su presupuesto a alimentos y a gastos impostergables como tarifas y alquileres —que se encarecieron respecto de la ropa y los bienes durables—, por lo que son los sectores de ingresos medios y altos quienes más capturan la mejora de precios relativos.

Impacto en la producción: la brecha con el resto de la industria

La contracara de esos precios más bajos es una caída de producción muy superior al promedio industrial en los rubros más expuestos a la competencia importada. Respecto al promedio de los últimos diez años, los desplomes en electrónica, textiles y electrodomésticos van del 40% al 60%, frente a una caída promedio de la industria manufacturera del 9,3% — una brecha de entre 30 y 50 puntos porcentuales que confirma que no es una crisis industrial pareja, sino concentrada en los sectores que compiten directo con el consumo importado.

La caída productiva golpea mucho más fuerte en los rubros más expuestos a la importación



Impacto en el empleo: la señal de Tierra del Fuego

El Grupo Mirgor despidió 300 trabajadores esta semana en Río Grande. Tierra del Fuego —con su régimen de promoción industrial orientado a electrónica de consumo— es una de las provincias más expuestas a la sustitución de producción nacional por importación puerta a puerta, dado que fabrica precisamente los bienes (celulares, televisores, electrodomésticos) donde la competencia importada es más intensa.

Drivers clave

- **1. Eliminación de aranceles a smartphones a inicios de 2026:** Explica un salto de 737% interanual en su importación en el primer semestre — el driver más concentrado y cuantificable de todo el fenómeno.
- **2. Debilidad estructural de la demanda interna:** Analytica enfatiza que la demanda interna débil —no solo la apertura comercial— es el principal determinante de las pobres performances en comercio e industria manufacturera, los sectores que más empleo generan.
- **3. Estancamiento de ingresos reales y del crédito al consumo:** Ambos factores empujan una porción de la demanda ya debilitada hacia el canal que evita la intermediación comercial tradicional, según el propio informe.
- **4. Apreciación cambiaria como amplificador hacia adelante:** El economista Jorge Carrera (exdirector del BCRA) advirtió que el efecto de "ahorro de dólares" por caída de importaciones habría llegado a su fin, y que la apreciación del peso profundizaría la sustitución de producción local por importados.

LO QUE ESTO SIGNIFICA PARA EL COMERCIO Y LA INDUSTRIA LOCAL

Para comercios minoristas y cadenas de indumentaria/electrónica

Un competidor que ya representa 4 de cada 10 pesos vendidos en la categoría no es un canal marginal: compite en precio de forma estructural, no coyuntural, y esa brecha de precio es replicable por el propio comercio solo de forma parcial (logística, escala de compra, presión impositiva distinta).

- Comercios de indumentaria y electrónica: revisar el mix de producto hacia categorías con mayor diferenciación (servicio, talles, postventa, financiación) donde el canal puerta a puerta compite peor.
- Cadenas con local físico: cuantificar qué porción de su categoría ya perdieron frente al courier (usando el ~40% como referencia de mercado) para dimensionar la urgencia real, no percibida, del problema.
- Fabricantes de electrónica de consumo (especialmente en Tierra del Fuego): el caso Mirgor sugiere que la protección arancelaria histórica ya no alcanza para sostener el empleo frente a la combinación de apertura + demanda débil.
- Marcas de indumentaria y calzado: el diferencial de precio de 36,8% es grande pero menor al de electrodomésticos (54,3%) — hay más margen relativo para competir en diferenciación de producto y marca.

Ventana de tiempo

- **Urgente (2-4 semanas):** Para comercios de indumentaria y electrónica, dimensionar la pérdida de mercado real frente al courier categoría por categoría, no solo a nivel agregado.
- **Mediano plazo (30-90 días):** Monitorear si la apreciación cambiaria acelera aún más la sustitución de producción local, como anticipa Jorge Carrera, y ajustar planes de producción e inventario en consecuencia.
- **Estructural (6-18 meses):** Para la industria de electrónica de consumo, evaluar si el modelo de promoción industrial actual (Tierra del Fuego) sigue siendo viable frente a un régimen de importación puerta a puerta consolidado, o si requiere rediseño.

LO QUE HAY QUE HACER ESTA SEMANA

PRIORIDAD ALTA — Esta semana

1. Cuantificar la exposición real de cada categoría de producto al canal puerta a puerta

No todas las categorías compiten igual contra el courier: usar el diferencial de precio relativo (54,3% en electrodomésticos, 36,8% en indumentaria) como proxy de qué líneas de producto están más expuestas, y priorizar ahí la respuesta comercial.

-> **Trigger:** El courier ya pesa ~40% sobre la venta de indumentaria y electrónica en centros comerciales, contra menos del 10% hace apenas dos años.

-> **Criterio de éxito:** Mapa de exposición por categoría de producto presentado al comité comercial antes de fin de mes.

2. Evaluar el impacto de la apreciación cambiaria en los planes de producción e inventario

Si la apreciación del peso profundiza la sustitución de producción local, como anticipa Jorge Carrera, las empresas industriales de los rubros más expuestos (electrónica, textiles, electrodomésticos) deberían revisar sus proyecciones de producción antes de que el escenario se confirme, no después.

-> **Trigger:** La producción de estos rubros ya cae entre 40% y 60% respecto al promedio de los últimos diez años, muy por encima del -9,3% de la industria manufacturera en general.

-> **Criterio de éxito:** Escenario de producción ajustado a un contexto de apreciación cambiaria sostenida, revisado con el comité de operaciones.

PRIORIDAD MEDIA — Próximos 30-90 días

- 3. Para comercios físicos: evaluar modelos híbridos (venta asistida + logística propia de última milla) que compitan en los mismos términos de conveniencia que el courier, no solo en precio.
- 4. Monitorear la evolución del empleo industrial en Tierra del Fuego como indicador adelantado de la sustentabilidad del régimen de promoción industrial vigente.
- 5. Incorporar el ratio "importación puerta a puerta / ventas en centros de compras" como indicador de seguimiento trimestral para cualquier empresa de indumentaria, electrónica o bienes durables.

MONITOREAR — Activar si se confirma escenario adverso

- Si el peso del courier supera el 50% en alguna categoría, escalar a revisión formal de estrategia comercial y de precios en esa línea de producto.
- Si se confirman nuevos despidos en electrónica de consumo más allá del caso Mirgor, reevaluar el supuesto de que la protección arancelaria histórica sostiene el empleo del sector.

LO QUE PUEDE SALIR MAL

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
La apreciación cambiaria acelera aún más la sustitución de producción local por importados	ALTO	ALTO	Ajustar producción e inventario de forma anticipada en electrónica, textiles y electrodomésticos
El ratio de courier sobre ventas físicas sigue subiendo más allá del 40% actual	MEDIO	ALTO	Monitorear trimestralmente el indicador y priorizar categorías de mayor exposición
Nuevos cierres/despidos en electrónica de consumo replican el caso Mirgor	MEDIO	ALTO	Seguimiento del empleo industrial en Tierra del Fuego como indicador adelantado
Los beneficios de precio se concentran aún más en sectores de ingresos medios/altos, ampliando la desigualdad de acceso	MEDIO	MEDIO	Relevante para diseño de políticas públicas y para estrategia de segmentación comercial

Variables a monitorear

- Próximas actualizaciones del informe de Analytica sobre el peso del courier en el comercio minorista.
- Evolución del tipo de cambio real, como determinante directo de cuánto se profundiza la sustitución de producción local por importados.
- Indicadores de empleo industrial en Tierra del Fuego y otros polos de electrónica de consumo.

Límites del análisis

Este análisis se basa en el informe de la consultora Analytica (dirigida por Claudio Caprarulo), en base a datos del INDEC (Encuesta de Centros de Compras e Índice de Producción Industrial Manufacturero), más el dato de importaciones totales de julio del economista Federico Bernini (IIEP-UBA) y declaraciones públicas del economista Jorge Carrera. Las cifras de peso relativo del courier ("menos del 10%", "en torno al 40%") son aproximaciones del propio informe original, no series oficiales de frecuencia mensual. Las implicancias estratégicas y las recomendaciones son elaboración propia de KARTAL Consulting.

Este informe fue elaborado por KARTAL Consulting con fines informativos y estratégicos. No constituye asesoramiento de inversión. Fuente primaria: Analytica en base a INDEC, agosto 2026.