

COSTOS IMPOSITIVOS Y COMERCIO EN EL MERCADO DE ARTEFACTOS SANITARIOS: COMPRAR LOCAL VS. IMPORTAR

RESUMEN EJECUTIVO

- **En Argentina, importar productos es más caro que comprarlos en el mercado interno, a pesar de que los precios en el país de origen sean más bajos que en el nuestro.** Las causas son los elevados impuestos y aranceles que se aplican sobre las compras al exterior.
- En la actualidad, **los productos importados están sujetos al impuesto país del 7,5% (que desaparecerá a partir del 23 diciembre) y a un arancel de importación del 35% sobre su valor CIF (costo, seguro y flete), además de los gastos de envío.**
- En los últimos días, **el gobierno nacional anunció nuevas medidas para flexibilizar la importación de bienes de menor valor.** Entre ellas se encuentra la eliminación del impuesto país (que se completará a fin de diciembre) y la modificación del sistema de envíos vía courier (puerta a puerta). Por lo tanto, comprar productos para uso personal será más simple.
- **En sectores como los artefactos sanitarios, los precios en Argentina son entre 2,5 y 3,6 veces mayores que en Estados Unidos,** mientras que en artefactos como los aires acondicionados los precios no registran diferencias. **Reducir las barreras a la importación podría abaratar los precios internos de esos productos importados y fomentar una mayor competencia en el mercado.**
- **El mercado argentino de artefactos sanitarios está altamente concentrado,** con dos empresas controlando el 90% del sector. Esta concentración limita la competencia y mantiene precios elevados. **Además, la dependencia de insumos importados en la producción local, sumada a la volatilidad cambiaria y los aranceles, incrementa los costos y dificulta el acceso a una oferta más variada y competitiva.**

INFORME

En Argentina la importación de bienes enfrenta fuertes barreras, principalmente en forma de aranceles que encarecen el precio final de los productos extranjeros. Esta política, además de intentar proteger a la industria nacional, afecta directamente la competitividad y las opciones disponibles para los consumidores.

En la actualidad al comprar productos importados se debe abonar el impuesto país, una tasa del 7,5% sobre el monto de la transacción cuando se paga en moneda extranjera con tarjeta de crédito (desaparece a partir del 23 de diciembre). Además, se aplica un arancel de importación del 35% sobre el valor CIF (costo, seguro y flete) de la importación. Estos costos adicionales encarecen considerablemente los productos comprados en el exterior, hasta el punto de que el ahorro inicial en el precio del producto suele desaparecer.

Este sistema de gravámenes está diseñado para desalentar las compras de productos en el extranjero y fomentar la demanda de bienes nacionales. No obstante, también limita la competitividad al restringir la variedad y las opciones que los consumidores tienen a su disposición. En algunos casos, incluso cuando los productos nacionales tienen un precio más alto en comparación con los importados sin aranceles, los costos adicionales hacen que adquirirlos en el exterior sea económicamente inviable.

En términos de competitividad, **los productos argentinos de algunos sectores ofrecen calidad comparable a los de sus contrapartes internacionales**, sin embargo, enfrentan limitaciones significativas en costos de producción e impuestos locales. **A pesar de los esfuerzos de algunas industrias por optimizar sus procesos y costos, las empresas locales deben afrontar una carga fiscal elevada y altos costos de producción.**

Además, otros factores que profundizan **la problemática son estructuras de mercado concentradas en ciertos sectores que reducen la competencia interna, limitando las posibilidades de innovación y ajustes en los precios.** Aunque esta concentración permite que las empresas dominantes mantengan una oferta estable, también impide que surjan competidores de menor escala que puedan influir en la baja de precios y generar mayor variedad en el mercado. La apertura de la importación podría modificar este escenario, abriendo mayor competencia y obligando a las empresas a ser más eficientes en sus costos para poder competir con los productos provenientes del exterior.

La limitación en la disponibilidad de insumos también dificulta el funcionamiento de las empresas nacionales. **Muchos de los componentes utilizados en la producción son importados, y el encarecimiento de estos insumos por la fluctuación cambiaria y los aranceles afecta los costos finales.** Esta situación se traduce en un incremento de precios para los consumidores y limita la capacidad de las empresas nacionales para competir en términos de costo.

Aunque los productos nacionales presentan una calidad equiparable a la de los bienes importados, su competitividad está influenciada por un entorno regulado que restringe las importaciones y protege la industria local, reduciendo los incentivos para mejorar costos y procesos de producción, ya que la competencia extranjera se ve limitada por el alto costo de los aranceles y el impuesto país.

Con estas barreras a la importación, **el consumidor argentino se enfrenta a un dilema: elegir entre pagar más por productos nacionales o asumir los costos adicionales de la**

importación de productos extranjeros. En muchos casos, esta situación lleva a los consumidores a optar por productos nacionales, aunque esto limite sus opciones en términos de diseño, innovación o disponibilidad de características específicas.

EL CASO DE LA INDUSTRIA DE ARTEFACTOS SANITARIOS Y AIRES ACONDICIONADOS

Para evidenciar esta problemática que enfrenta la economía argentina, se tomó como caso testigo a la industria de artefactos sanitarios y equipos de climatización. En este análisis se realizó una comparativa entre los precios de artefactos sanitarios – como inodoros, mingitorios, válvulas de descarga automática y aires acondicionados – en el mercado argentino y el estadounidense. La selección de modelos incluyó opciones disponibles tanto en el mercado nacional como productos genéricos comparables del exterior. Los resultados reflejan diferencias significativas en los precios en lo que respecta a los artefactos sanitarios, con el costo de productos argentinos de 2,5 a 3,6 veces superior en comparación con sus equivalentes estadounidenses. No ocurre lo mismo con los equipos de climatización que se encuentran a la par en lo que respecta a los precios antes de impuestos y costos de envío.

Sin embargo, al evaluar la opción de importar estos productos, los costos adicionales por envío, depósito, impuesto país y aranceles aumentan considerablemente el precio final. El impuesto país, que aplica una tasa del 7,5% a las compras en dólares realizadas con tarjeta de crédito, junto con el arancel de importación del 35%, implica que importar estos productos desde EE. UU. se vuelva menos viable económicamente en comparación con la compra local, incluso si el precio de origen en dólares es menor.

Con vistas al futuro, el gobierno nacional anuncio que a finales de diciembre se eliminará el impuesto país. Tras estos cambios, los precios de importación bajarían, pero seguirían siendo más altos comparados con los nacionales.

Además de estos cambios, el sistema de envíos vía courier ha sufrido modificaciones. A través de este sistema, la persona puede recibir el envío en su casa o retirarlo en la sucursal del correo con control aduanero. Mediante el “puerta a puerta”, pueden adquirirse pequeños productos siempre y cuando el envío no pese más de 20 kilos, su valor no supere los USD 3.000 y no sea para uso comercial. Hasta los U\$D 400 de valor no se paga aranceles, solamente el IVA del 21%. En el caso que este formato aplique para los productos que se están analizando, traería grandes beneficios a los consumidores.

Tabla 1: comparación de precios de modelos genéricos de artículos para baño y aire acondicionado entre Argentina y EE. UU.

	ARGENTINA	ESTADOS UNIDOS	CON COSTO DE ENVIO HASTA BS. AS. + IMPUESTOS	EQUIVALENCIA ENTRE PRECIOS	POST ELIMINACIÓN DEL IMPUESTO PAÍS
INODOROS	U\$D 908	U\$D 340	U\$D 1.364	2,7	U\$D 1.268
MINGITORIO	U\$D 583	U\$D 162	U\$D 836	3,6	U\$D 778
VÁLVULAS DE DESCARGA AUTOMÁTICA	U\$D 523	U\$D 174	U\$D 417	3,0	U\$D 387
AIRE ACONDICIONADO	U\$D 1.009	U\$D 993	U\$D 2.358	1,0	U\$D 2.193

Nota: Tipo de cambio de \$1.200.

Esta tabla muestra que el precio final del producto importado, una vez sumados los costos de envío, el arancel y el impuesto país, se vuelve más caro en comparación con el precio nacional. Adicionalmente, a estos costos se suma la problemática de mantenimiento y la disponibilidad de repuestos específicos, muchas veces difíciles de encontrar en el mercado local para productos extranjeros.

Por otro lado, el mercado argentino de artefactos sanitarios está altamente concentrado, con dos empresas controlando el 90% de la oferta. La empresa líder abarca el 55% del mercado y la segunda 35%, mientras que el restante 10% lo cubren siete competidores menores. Esta estructura de mercado reduce la competencia y, por lo tanto, los incentivos para disminuir los precios. La falta de presión competitiva, combinada con los altos costos de importación, mantiene elevados los precios de estos productos en el mercado nacional.

Según informes de la principal empresa del sector, la composición de costos en la producción nacional de estos artefactos sanitarios es la siguiente: insumos nacionales 18%, insumos importados 4%, mano de obra directa 12%, costos variables de fabricación 11%, gastos variables de comercialización y fletes 6%, costos fijos de fabricación 24% y otros costos 25%, de los cuales los impuestos representan un 15%. La estructura de costos revela que el componente impositivo es un factor relevante en el precio final de los productos nacionales.

Aunque el enfoque de este análisis fue Estados Unidos, cabe destacar que China y Brasil son los países que más contribuyen al mercado de importaciones de artefactos sanitarios en Argentina debido a sus precios relativamente bajos. Esto sugiere que, aunque el mercado estadounidense no es competitivo en este sector, la opción de importar desde estos países puede ser más accesible en términos de costos iniciales.

La calidad de los productos nacionales de grifería y sanitarios es comparable a la de los productos importados en aspectos técnicos. Sin embargo, algunos consumidores perciben una ventaja en productos extranjeros debido a criterios subjetivos como el diseño o la durabilidad. Además, el mantenimiento y la reposición de piezas específicas de productos importados pueden presentar inconvenientes, especialmente si el modelo no cuenta con disponibilidad de accesorios en el mercado local.

Por último, las condiciones propias del mercado estadounidense de aires acondicionados generan que los precios se equiparen con los precios argentinos. En Estados Unidos la demanda ha aumentado por las altas temperaturas registradas los últimos años, sumado a las crecientes regulaciones vinculadas al cambio climático que exigen una mayor eficiencia y buscan rebajar el uso excesivo de estos productos.

Otra cuestión para tener en cuenta es que en Argentina no hay marcas nacionales que se dediquen a la producción de estos productos. La gran mayoría de ellos, salvo escasas excepciones, se importa o se ensambla en el país.

CONCLUSIONES

A la hora de considerar la importación de productos como inodoros y mingitorios desde EE. UU., los costos adicionales asociados con los costos de envío, impuesto país (que desaparecerá a partir del 23 de diciembre) y aranceles eliminan la ventaja de precios iniciales más bajos en el exterior, lo que hace que los productos nacionales sean generalmente la opción más económica. Por otro lado, los aires acondicionados registran precios similares en ambos países.

En el plano interno, la aplicación de políticas proteccionistas en un mercado que es oligopólico (tiene una fuerte concentración de mercado) genera altos precios que son poco razonables en comparación a los del exterior. Además, la carga impositiva en Argentina restringe la competencia y elevan los precios, limitando el acceso a opciones asequibles y variadas para el consumidor. En un sector en el cual los productos puestos a la venta tienen poca variedad de diseño y segmentación, la apertura a las importaciones y la competencia podrían generar progresos en lo ofrecido al mercado. Aunque la importación desde mercados como China y Brasil podría representar una alternativa, persisten las dificultades en cuanto a los tiempos de entrega y disponibilidad de repuestos, que continúan siendo factores clave para muchos consumidores.

Por último, frente a la profundización de las políticas de liberalización de importaciones en Argentina, es fundamental destacar que, si bien pueden fomentar la competencia y reducir los costos para los consumidores, estas deben aplicarse con suma cautela en escenarios donde exista una alta concentración de proveedores de productos importados. Tal situación podría generar una dependencia estructural hacia un pequeño grupo de actores internacionales, capaces de imponer condiciones adversas o prácticas anticompetitivas. La eliminación a futuro de parte de las barreras a la importación debería reflejarse en una caída de los precios internos y una recomposición de la matriz productiva del sector debido a la competencia que enfrentarían.