

**INDUSTRIA.** Es un caso testigo que concentra todos los temas del debate actual: apertura versus protección, precios, empleo, tipo de cambio y competitividad. Qué tamaño tiene en Córdoba y cómo pasa este momento bisagra. **Páginas 2 y 3**

## Indumentaria. Nuevas estrategias ante la importación



ILUSTRACIÓN OSCAR ROLDAN

Tu casa premium

Porcelanata  
**ROCCA GREY  
OUT**

Para piso y pared

60 x 120 cm

**BENEFICIOS ESPECIALES  
CON EL CLUB**

ClubLaVoz

**APROVECHÁ 10% OFF**

CON TU TARJETA CLUB LA VOZ EN CUALQUIERA  
DE NUESTRAS SUCURSALES

**Ferrocons**  
www.ferrocons.com.ar

Para consultas  
351 6981000

## en profundidad



**DIVERSIDAD.** La indumentaria incluye desde grandes industrias hasta pequeños talleres informales, por lo que tiene gran diversidad de oportunidades y también de problemas.

**INDUSTRIA.** El sector es caso testigo: apertura versus protección, precios, empleo, tipo de cambio y competitividad. Qué tamaño tiene en la provincia y cómo transita este momento bisagra.

# Importación. Cómo se reconfigura la industria de la ropa en Córdoba

**Florencia Ripoll**  
fripoll@lavozdelinterior.com.ar

“El 22 de noviembre de 2023 nació Damián, el habitante número ocho mil millones del planeta. Y antes de que su mamá le diera de comer, ya le habían puesto un pañal y un enterito. La industria de la indumentaria y todo lo que ella implica tienen un mercado de ocho mil millones de consumidores. Prácticamente no existen otros negocios con ese alcance”.

Con esa imagen, Claudio Drescher, presidente de la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria (CiaI) y cerebro de marcas exitosas como Caro Cuore y Jazmín Chebar, ilustra en el podcast La Fábrica la magnitud de un sector productivo que quizá por su omnipresencia o por su baja barrera de ingreso capta

tanto debate como interés en Argentina.

En la actualidad, esa centralidad es más fuerte que nunca porque sobre la industria textil-indumentaria se solapan discusiones del momento: la cinchada entre aperturistas y proteccionistas; el alto nivel de precios en Argentina respecto de otros mercados, y el encarecimiento en dólares de nuestra economía.

A la vez, el sector es blanco particular del proceso de apertura de la economía que impulsa la gestión Milei que ya se siente en una fuerte y creciente presencia de insumos y productos finales importados. Un momento bisagra que impone una transformación al sector.

En Córdoba, los “textiles” viven de lleno esta bisagra y lejos están de quedarse quietos. De hecho, una de las novedades más fuertes de 2024 fue la constitución de la Cámara Textil Córdoba (CTC), su entidad secto-

rial luego de años de no contar con una específica.

La naciente institución que enrola hoy a 10 socios es caja de resonancia y ámbito de debate de todos estos temas. Busca dar visibilidad y voz a la cadena textil local, fortalecerla y

## 22.200

**Empleo.** Principalmente son los empleos los que se ponen en jaque con una apertura discriminada de la importación. El Instituto para el Desarrollo Social Argentino (Idesa) analizó datos de la EPH del Indec y relevó, en 2024 en el sector textil cordobés, unos 6.200 asalariados registrados, otros 4.700 informales, y un universo de al menos 11.374 cuentapropistas. Más de 22.200 personas están viviendo de la actividad.

sumarle competitividad en un momento determinante.

De hecho, en su primer e intenso año de actividad, durante el cual hizo base física en oficinas de la Unión Industrial de Córdoba (aunque aún no la integra formalmente), se sumó al Consejo Córdoba Pyme; inició un proyecto de trabajo con la Agencia de Desarrollo Económico de la Ciudad (Adec); abrió lazos con el municipio, con la agencia ProCórdoba y con las universidades; participó de una expo textil, y organizó un fructífero viaje a China, el proveedor mundial de insumos y productos terminados ineludible en este contexto.

### Cuánto pesa en Córdoba

Poner números a la industria textil-indumentaria es complejo en el país y en Córdoba, debido al alto grado de informalidad que la atraviesa y a la atomización que tiene la producción de indumentaria, una actividad

—como se dijo— de baja barrera de ingreso. “Cualquier persona se hace de una máquina de coser y puede lanzarse a confeccionar y vender. En Córdoba, hay empresas que pueden hacer 10 remeras por semana y otras, mil por día. Si consideramos empresas grandes, pymes y pequeños emprendimientos, fácilmente pueden acercarse a las tres mil en la provincia”, estima Marcos Cordovero, presidente de la CTC y dueño junto con su esposa, Daniela Cañas, de Tamarindo, una empresa que diseña, fabrica y produce indumentaria deportiva para marcas propias y de terceros.

Junto con Jorge Batrouni, secretario de la cámara y titular de Uniformes BTR, y de Santiago Martínez, tesorero y propietario de Soldaar, integran el equipo fundador e impulsor de la nueva institución. Ambos participan, además, de otra rama fuerte del mundo textil local: el diseño y la confección de prendas de trabajo utilizadas por la industria, por el comercio y por toda clase de actividades económicas.

El grupo traza una descripción: en Córdoba, la cadena del sector no incluye producción de fibras ni de telas, que sí se fabrican en provincias como Catamarca o La Rioja y en gran medida se importan de Brasil o de Asia. Aquí existen empresas, con mayoría de pymes, abocadas a la confección de indumentaria, textiles técnicos y para el hogar.

“Tienen alto grado de especialización y bajo nivel de profesionalización. Su desafío es adaptarse a los cambios de mercado en innovación y diseño”, describe Batrouni.

En especial, en el caso de la ropa de “moda”, buena parte de la confección está tercerizada (algo habitual en el mundo) en talleres pequeños, atomizados, familiares o a cargo de cooperativas con alto grado de informalidad. Sumando este entramado, el personal formal inserto en las empresas grandes (como las socias de la cámara) y el de la red de proveedores de etiquetas, packaging y demás, la CTC señala que la cadena emplea al menos a 50 mil personas en la provincia.

Buena parte de estos empleos, apuntan desde la CTC, son los que se ponen en jaque en un escenario de apertura plena de importaciones.

El Instituto para el Desarrollo Social Argentino (Idesa) analizó datos de la EPH del Indec y relevó, en 2024 en el sector textil cordobés, unos 6.200 asalariados registrados; otros 4.700 informales, y un universo de al menos 11.374 cuentapropistas. Más de 22.200 personas están viviendo de la actividad.

### ¿Avalancha de importados?

La política de mayor apertura comercial de la gestión Milei, que incluye desburocratizar, facilitar y abaratar la importación de insumos (telas, por ejemplo) y productos terminados, es una realidad que avanza en el sector, coinciden los miembros de la CTC y otros titulares de marcas locales consultados.

La presencia de bienes importados se viene acelerando. Pero mientras la de insumos es celebrada por-

## en profundidad

que permitirá abaratar y sumar calidad a la producción (ya hizo bajar los precios a textiles argentinos cuasi monopolísticos y ampliar el acceso a lo no fabricado en el país), la posibilidad de una "avalancha" de prendas terminadas importadas genera temor. Es impresionante la cantidad de nuevos importadores que están iniciando su actividad en Buenos Aires", apuntan desde la CTC.

Dentro y fuera de la institución, el proceso genera discusión y miradas diversas; abre temores e incertidumbres, pero también activa expectativas y fortalece el consenso sobre la necesidad de que la industria trabaje, en conjunto, para ganar competitividad y mejorar en su agregado de valor. Se entiende que ese es el único camino, mientras se reclama una apertura dialogada e inteligente, que considere el impacto sobre el empleo.

"Algo muy importante y positivo para el fabricante es que se hayan eliminado los aranceles para importación de prácticamente todos los insumos, por ejemplo el poliéster. Sólo algunos han quedado con un 7% o un 5%", destaca Martínez.

Desde la entidad precisan que el sector venía en general con una protección arancelaria fuerte, de entre el 25% y el 30% según el producto y el hilado sobre el precio de importación.

"Liberar insumos es altamente positivo porque lo que necesitamos es ganar competitividad y concentrarnos en los nichos en los que podemos agregar valor. Hacer la misma remera que se hace en China no tiene ningún sentido, porque la diferencia de escala y tecnología es indescontable", agrega Batrouni. Ambos miran el proceso desde un sector algo menos expuesto, inicialmente, al impacto de la apertura.

"Nosotros somos empresas BtoB, porque proveemos a industrias y a otras compañías. Nuestro ciclo productivo es distinto. Nos demandan prendas de trabajo en forma permanente y las requieren rápido, con personalización. No pueden esperar

meses un envío desde China. Eso no quiere decir que la commodity importada no vaya a entrar, pero sobre eso apuntamos a agregar valor y a hacer un desarrollo de producto casi *in company*", coinciden los fabricantes de indumentaria de trabajo.

**Qué pasa con las marcas**

Distinta es la situación del mercado de marcas cuyas prendas van al consumidor final, como Tamarindo. Allí, ya impacta el ingreso de prendas terminadas, y la posibilidad de aprovechar de otra manera la importación o incluso la fabricación en el exterior se presenta casi como una necesidad ineludible.

"Incluso con altos aranceles para importar, hay productos que fabricados acá cuestan el doble o más que el equivalente chino. Aquí la industria tuvo tantos vaivenes que quedó muy atrás en materia tecnológica, por ejemplo. Al pensar en una apertura, hay que considerar estos aspectos y sobre todo qué pasará con muchos empleos", cita Daniela Cañas.

En cualquier escenario, el sector tiene claro que la supervivencia implica abrir nexos con ese gran proveedor textil mundial que es China, y a eso apunta la primera misión exploratoria que organizó la CTC en 2024.

"Fuimos a la feria de Cantón, una de las mayores del mundo. Allí se ofrece de todo para el sector, toda clase de proveedores. El primer efecto que tiene es abrir la cabeza al empresario, mostrarle todas las posibilidades que existen en materia tecnológica y productiva. Luego cada uno construye su camino", explica Cordovero.

En abril se realizará un segundo viaje de las mismas características al que se sumaron más participantes (ya hay 16). Aunque su organización formal no es de la cámara, la institución lo difunde. La participación requiere de U\$S 6.500 a U\$S 9.500 según los servicios (más información: [marcos@tamarindosa.com.ar](mailto:marcos@tamarindosa.com.ar)).

## Precios: son más altos que en la región, pero están bajando

Más allá de que a veces se demoniza exageradamente al sector, cierto es que los precios de la ropa son más caros en Argentina que en la mayoría de los países. Sin embargo, eso no sólo se debe al hecho de que este ha sido un mercado semicerrado con elevadas barreras a la entrada de insu-

mos y de productos extranjeros, sino que también obedece, por ejemplo, a la alta carga impositiva y al modo en que los vaivenes económicos y la discontinuidad de políticas públicas han desarticulado la cadena textil-indumentaria, reduciendo su competitividad.

Un estudio de 2024 de Fundar analiza todas esas variables y el comportamiento de los precios en profundidad. Confirma que en el país la ropa es cara tanto en términos absolutos (en dólar oficial, una canasta de prendas aquí es 35% más cara a que en otros países de la región) y en términos relativos, ya que en el país los precios de ropa y calzado en comparación con el resto de los bienes y servicios de la economía son de los más altos del mundo.

Eso hace que los gastos en ropa analiza el doble en los presupuestos familiares argentinos respecto de los de la región, y que las cantidades de prendas adquiridas aquí sean 22% menores al promedio regional, a pesar de que la Argentina es un país relativamente más rico.

En lo coyuntural, actualmente los precios de la indumentaria están descendiendo respecto de otros. En el índice de inflación de enero (2,2%), el rubro "prendas de vestir y calzado" fue el único con deflación a nivel nacional (-0,7). En Córdoba, fue el que menos subió (0,11%). Y si dentro del rubro se mira específicamente la categoría "prendas de vestir", cayó 1,28% a nivel local.

La principal explicación de esta baja es el desplome de la demanda, pero también se asocia a las liquidaciones del período y al avance de lo importado y al abaratamiento de insumos.

"Los precios van a seguir bajando, se verá en las prendas de invierno. Pero creemos que eso no va a implicar que vendamos más, porque no se percibe hasta ahora reacción en la demanda", coinciden los propietarios de Tamarindo.



**EXPLORACIÓN.** Un grupo de empresarios de la Cámara Textil de Córdoba (CTC) realizó una misión exploratoria a China participando de la feria de Cantón.

HASTA  
**-40%**  
EN PINTURERÍA

Suscribite  
☎ 351 884 2000  
📧 [clublavoz@gmail.com](mailto:clublavoz@gmail.com)  
🌐 [www.clublavoz.com.ar](http://www.clublavoz.com.ar)

ClubLaVoz

## entrevista

**VIVIENDA.** Se hizo corredor de cero junto con su hermano. Hace dos años tomó su propio rumbo. Por qué piensa que, en los próximos años, la clave pasará por la colaboración entre las inmobiliarias y la especialización.

# Luciano Costamagna

## Un inmobiliario que cree en el trabajo colaborativo y en la especialización

Diego Dávila  
ddavila@lavozdelinterior.com.ar

Hace 10 años, Luciano Costamagna entró en la actividad inmobiliaria. Con un pie en su barrio, General Paz, y el otro en las nuevas urbanizaciones, se hizo corredor desde cero y apostó a las nuevas tendencias.

En noviembre del año pasado, logró dos premios Córdoba Inmobiliaria, el reconocimiento que entrega **La Voz** a los referentes de este mercado en reconocimiento a su trabajo, por su expansión: Empresa Inmobiliaria del Año y Empresa Revelación.

Concentrado en la compraventa de inmuebles –no hace administración ni alquileres– advierte cuáles son las nuevas tendencias.

–¿Por qué sólo compraventa? ¿Por qué no hacen administración de propiedades ni alquileres?

–Lo hicimos durante ocho años y hace más de dos años decidimos dejar de hacerlo. Antes éramos una inmobiliaria tradicional. La decisión tuvo que ver con un cambio estructural importante en Inmobiliaria Costamagna, ligado a sus orígenes.

–¿Cómo es eso?

–Cuando terminé la secundaria, empecé a estudiar Administración de Empresas. Siempre busqué emprender, durante ocho años tuve una empresa de catering. Cuando estudiaba, hice una pasantía en el área de recursos humanos en una automotriz y ahí me di cuenta que lo mío no era ser empleado de una corporación, sino tener mi propia pyme.

–¿Y qué hiciste?

–En 2014, estábamos con una amiga, Paola Shurrer, y mi hermano Emiliano. Pensando en qué hacer, ella dijo: “¿Y si abrimos una inmobiliaria?”. Como mi hermano era corredor inmobiliario, nos embarcamos en ese proyecto. Inmediatamente me enamoré de la profesión; hice el curso de corredor y me matriculé. Arrancamos en la planta alta de un taller de autopartes, en la avenida Sabattini; la oficina era linda, pero los clientes tenían pasaban por estanterías llenas de repuestos.

–Bueno, hay emprendedores que arrancan en el garaje o en un

departamento, ustedes fueron menos convencionales.

–Sí, por eso, en 2015 nos trasladamos a General Paz, que es mi barrio. Mi padre, Víctor Costamagna, es médico de la Reina Fabiola desde hace 25 años, y mi mamá, Lilia Biglia, fue “profe” de Las Pías. A los cuatro meses Paola se fue porque quería hacer un viaje a la India y quedamos mi hermano y yo como los socios fundadores. En septiembre de 2022 decidimos, en común acuerdo, disolver la sociedad. A partir de ese momento, Inmobiliaria Costamagna decidió especializarse.

–¿Por qué se separaron?

–El motivo fue cuidar la relación de hermanos y quedamos con una relación excelente. Desde el primer día, yo era el encargado de la gestión comercial. Era lo que me gustaba. Como todas las relaciones, el día a día fue desgastando la relación comercial y decidimos priorizar la relación de hermanos. Fue difícil encontrar una solución. Así que en un momento nos propusimos resolver esto. El tema era cómo separarnos.

–¿Todo un problema.

–Fueron varios meses de idas y vueltas. En un momento, yo me iba con la empresa y en otras, él se iba. Un asesor externo nos ayudó. Hasta que llegamos a un punto de acuerdo: el que se iba tenía que largar con un negocio ya funcionando. Yo continué con la marca y la oficina. Emiliano siguió con el equipo y un nuevo nombre. Además, compartimos la carta de clientes.

–¿Quedaste solo!

–Se sumó Mara, mi señora, y armamos un equipo nuevo. Hoy somos un grupo de amigos. La mayoría son profesionales pero ninguno

“Hay una demanda acumulada muy importante, muchísima gente quiere comprar y tener su casa y no puede. Por eso, el futuro está en la especialización.

viene del rubro: tenemos contadores, licenciados en administración, comunicadores y periodistas. Hoy, los que no tienen la carrera de corredor inmobiliario, la están terminando. Uno de los puntos donde más hacemos foco es en la capacitación. Yo era bueno atendiendo clientes y asesorando. Pero desde hace tiempo, mi rol pasó a ser de capacitador.

–Volvamos al inicio, ¿por qué sólo compraventa de inmuebles?

–En los últimos años, con el escenario que teníamos, los alquileres fue un negocio donde era prácticamente imposible lograr un punto de equilibrio entre la expectativa del propietario y la posibilidad del inquilino. Había que gestionar entre dos clientes que su punto de encuentro era prácticamente inviable, gestionabas, pero siempre había disconformidad.

–¿Por la Ley de Alquileres?

–Sí, y también por los problemas económicos. Los precios de los inmuebles siempre estuvieron dolarizados. El que tiene un inmueble para renta, pretende un retorno acorde a la inversión que hizo, mínimo entre 5% y 7%. En los últimos años, era entre 1% o 2%, con mucha suerte. Al propietario no le rendía. Al inquilino le llevaba un salario entero entre alquiler, expensas e impuestos. Si se rompía un calefón, no había forma de gestionar y llegar a un consenso de manera armónica. Nosotros tenemos como premisa desarrollar una actividad que realmente nos haga felices, y encontramos en la compraventa un montón de cosas atrás que no se ven.

–¿Por ejemplo?

–Como asesores, estamos detrás de la decisión patrimonial más importante para las personas. Por nuestra cultura, la casa propia es realmente un sueño, es algo muy difícil de lograr. Ayudar a las personas a cumplir ese sueño, cuando se logra, es muy gratificante. Y también es un negocio muy rentable.

–¿Trabajan en toda la ciudad?

–Nuestra zona principal es barrio General Paz, hacemos foco también en Docta, Manantiales y, en cuarto plano, Nueva Córdoba y el Centro. Apuntamos a zonas específicas donde podamos tener información, para asesorar al cliente de manera dife-



## entrevista

FOTOGRAFÍAS PEDRO CASTILLO



### A la cancha con la familia

**Nombre.** Luciano Costamagna (38) Casado con, Mara.

**Hijos.** María Victoria (8) y Faustino (6). Hijos "del corazón". Santino (17) y Francesca (15).

**Le gusta.** La bici y el fútbol. Es hinch "fanático" de Belgrano. "Mi gran placer es ir a la cancha con mi viejo, mi hermano y mi hijo", asegura.

**Empresa.** Inmobiliaria Costamagna. **Cargo.** Director.

**Equipo.** Ocho personas.

**Teléfono.** (351) 857-1964.

**Instagram.** @inmocostamagna.

**Web.** www.inmocostamagna.com.

**PREMIADO.** Luciano Costamagna logró el año pasado dos premios Córdoba Inmobiliaria, el reconocimiento que entrega **La Voz** a los corredores destacados.

rente. El especialista siempre tiene ventajas sobre el resto, por eso trabajamos mucho con información.

**-¿Qué hacen para lograrlo?**

-En los últimos años el mercado fue muy cambiante, había muchas dificultades para determinar los valores, no hay bases de datos con fuentes fidedignas y reales. Por eso es muy importante el trabajo que hacen Clasificados **La Voz** y Matías Merguerian para procesar y presentar, en forma organizada, los datos del mercado. También es importante el trabajo colaborativo con otros operadores.

**-¿Ustedes trabajan en forma colaborativa?**

-Nosotros somos integrantes de MLS Córdoba, una asociación de más de 100 inmobiliarias a nivel local, donde compartimos la información de las operaciones. Es un concepto que viene de Estados Unidos, basado en una filosofía de trabajo colaborativo. Entramos en 2020, en plena pandemia. Fuimos la décima inmobiliaria en sumarse, formé parte de la comisión directiva en algún momento y hoy sigo acompañando.

**-Barrio General Paz es uno de los mercados más activos, ¿no?**

-Sí. Nueva Córdoba es el mercado referente. General Paz, hasta el año pasado, era el segundo con más rotación en el mercado de departamentos. Es un producto muy atractivo para el consumidor final y el inversionista. En el último año, ha crecido mucho la demanda de productos en barrios con seguridad, tanto para vivienda como inversión. Por eso, apuntamos también a Docta y Manantiales, que tienen tracción y rotación muy importante.

**-¿Cómo es el comprador en barrio General Paz?**

-Desde 2023 para atrás, el que traccionó el mercado fue el consumidor al final. El año pasado, con el cambio de Gobierno y la derogación de la Ley de Alquileres, hubo una mejora en la expectativa y eso se vio reflejado en el mercado; después vino el blanqueo, que ayudó mucho, y los créditos hipotecarios. Esto hizo que el inversionista vuelva a aparecer en departamentos de un dormitorio.

**-¿Prefieren el consumidor final o el inversores?**

-Tenemos un mix. Principalmente son consumidores finales. Damos un trato muy personalizado. Este modo

lo está inspirado en un viaje que hice hace tres años, en 2022, cuando participé de Inmociónate, un congreso en Sevilla, España. Luego del congreso, con un amigo hicimos un "inmo tour" por toda España, visitando inmobiliarias de todo tipo de Barcelona, Valencia, Málaga y Madrid. Una gran ayuda fue la MLS, que nos abrió las puertas. Con eso, le pude dar a mi empresa la impronta que quería. El premio de **La Voz** del año pasado es parte de los frutos. El cambio más importante fue la especialización. Nuestros comerciales están permanentemente asesorando y capacitándose para vender.

**-¿Todos se capacitan?**

-Participamos de cursos o eventos inmobiliarios. El año pasado, dos de las chicas participaron del Inmo Perú Mujer. Hicimos capacitaciones en Buenos Aires. Nos juntamos con otras inmobiliarias, a través de la MLS, y a veces por fuera, para compartir gasto y traer profesores del exterior. Esto nos ha dado un diferencial.

**-¿Los corredores de distintas inmobiliarias colaboran entre sí?**

-En todas las profesiones hay una tendencia a la colaboración. En la

“  
En todas las profesiones hay una tendencia a la colaboración. Entre las inmobiliarias, recién en los últimos cuatro años se empezó a ver un trabajo colaborativo real.

actividad, no hay muchos datos formales. Recién en los últimos cuatro años se empezó a ver un trabajo colaborativo real, donde las inmobiliarias comparten su información. También nos cambió la tecnología.

**-¿Qué es lo que más cambió en los últimos años?**

-Lo más importante es que la mayoría de los colegas entendieron el trabajo colaborativo como una premisa. Venimos de un rubro que era muy individualista. La pandemia aceleró el cambio, hoy se comparte toda la información. Otra es la forma de mostrar los productos y el trabajo.

**-¿A qué te referís?**

-Nosotros empezamos a implementar videos, "tour 360", acciones de marketing para mostrar los inmuebles y llegar al comprador; hacemos acciones comerciales específicas para cada inmueble. Hace unos días vi a un colega sentado en una silla de oficina en medio de una plaza de barrio; estaba filmando un video para mostrar un inmueble. Ya no sólo se trata de informar el precio, conseguir el comprador y negociar. Es también realizar una producción audiovisual, casi de televisión, para llegar a una audiencia. Hay colegas que colgaron a un Batman de un piso 34 para mostrar la terraza en un edificio; eso generó miles de seguidores en Instagram.

**-¿Cuánto impacta el crédito hipotecario en UVA actual?**

-Es la clave. En el mundo, el rubro inmobiliario funciona con el crédito hipotecario. Córdoba es una de las ciudades donde más se activó, porque una de las instituciones (Bancor) agilizó las cosas. Cuando la propuesta crediticia es buena, el mercado responde inmediatamente. Faltan más actores con propuestas comerciales claras y mejorar las condiciones y el proceso del crédito.

**-¿Cómo ves el futuro de tu inmobiliaria?**

-En un país tan cambiante, es difícil proyectarse. Ahora se habla de desregular la profesión. Desde el primer día, en esta nueva etapa, todos los años hemos crecido e incorporado más personal, hemos tenido mayor participación en el mercado y me imagino seguir creciendo a ritmo constante y seguro, buscando mejorar la calidad de servicio. Es un rubro que tiene muchísimo por desarrollar.

**-¿Por qué?**

-Porque hay una demanda acumulada muy importante, muchísima gente quiere comprar y tener su casa y no puede. Ese momento va a llegar. Nuestro objetivo es estar preparados para cuando ese momento llegue y ser referente en las zonas que trabajamos. El futuro está en la especialización.

## empresas

**Pablo Moragues**  
Especial

Con la meta de superar el éxito alcanzado en los años anteriores, se puso en marcha la preparación de Proyectar Córdoba 2025, consolidado como el ámbito para debatir sobre tendencias, planificación urbana y ordenamiento territorial, que se realizará los días 4 y 5 de junio en el Centro de Convenciones Córdoba (CCC).

El evento que congrega a la cadena de la construcción y del desarrollo inmobiliario tendrá su lanzamiento oficial el próximo 12 de marzo, en el auditorio de **La Voz**.

Con la organización de la Cámara Empresarial de Desarrollistas Urbanos de Córdoba (Ceduc), la producción y comercialización de Deycé y **La Voz** como *media partner*, Proyectar Córdoba 2025 prevé conferencias y *workshops*, charlas magistrales de expertos nacionales e internacionales, exposición de productos y servicios, una ronda de negocios y un exclusivo almuerzo estratégico con un economista de renombre (que será anunciado oportunamente).

Durante las dos jornadas, arquitectos, ingenieros, profesionales de la construcción, inversores inmobiliarios, como también funcionarios públicos del ámbito del desarrollo urbano y de la arquitectura de la Región Centro del país se encontrarán con empresas, con fabricantes y con proveedores de la industria.

Roque Lenti, socio presidente de GNI y titular de Ceduc, aclaró que las universidades, los colegios profesionales y la Municipalidad son parte también de la agenda.

"Hemos instalado un espacio nuevo en la ciudad de Córdoba que debate la problemática del desarrollismo, de las tendencias, de la planificación urbana, del ordenamiento territorial y de qué ciudad queremos tener los cordobeses", señaló.

### Una proyección positiva

El evento de 2025 ya cuenta con numerosas reservas de *stands*, lo que entusiasma a los organizadores en cuanto a la posibilidad de superar incluso los altos estándares alcanzados en 2024.

"Vamos a superar ampliamente el evento de 2024 porque Proyectar Córdoba ya se ha instalado como un espacio de primer orden en el que muchas empresas y personas allega-



**EXPOSITORES.** Las empresas de la cadena de la construcción se presentarán una vez más en Proyectar Córdoba 2025.

**DESARROLLO INMOBILIARIO.** Se hará los días 4 y 5 de junio en el Centro de Convenciones de Córdoba. El plan, superar el éxito de años anteriores. Habrá "stands", capacitación, debates y un economista de renombre.

# Evento. Con perspectiva de crecimiento, se viene Proyectar Córdoba 2025

das al sector quieren participar", destacó Lenti.

Asimismo, mencionó la importancia creciente de la ronda de negocios, que vincula al sector de la construcción y a los proveedores con los gerentes de compras de las empresas.

"Ahí se produce una sinergia muy interesante y por eso muchas compañías que son proveedoras del sector están realmente muy entusiasmadas en ser parte", añadió el referente.

Por otro lado, resaltó que, en el seno de Ceduc, se creó una comisión de arquitectura que busca generar el ámbito propicio para que la actividad

privada le proponga al sector público soluciones en diferentes aspectos relacionados con el ordenamiento urbano.

Sobre esto, dijo Lenti: "Estamos trabajando en ideas de transformación urbana en distintos sectores de la ciudad y las vamos a presentar en Proyectar Córdoba 2025. El objetivo es proponer soluciones a la densidad habitacional en beneficio de la calidad de la población".

### Coyuntura preocupante

En relación con el panorama actual de la industria del desarrollo inmobiliario, Lenti opinó que el sector se

encuentra en una coyuntura "preocupante".

"Estamos afectados por una suba en el costo de la construcción que, si la vemos a nivel histórico, se trata de los índices más altos con respecto a lo que es fabricar un metro cuadrado en dólares", aseguró el titular de Ceduc.

Lenti explicó que este escenario generó un mercado actual muy distinto del de otros años, consecuencia de que el costo de fabricación es alto y de que los precios de los productos, por ejemplo los departamentos, no reflejan todavía los valores adecua-

### El encuentro en cifras

**Visitantes.** Se esperan al menos 4.000 visitantes

**Rondas de negocios.** 800 reuniones.

**Conferencias.** 40 *speakers* de primer nivel.

**Stands.** 50 *stands* con empresas líderes.

**Lanzamiento.** 12 de marzo (auditorio **La Voz del Interior**, 9.30).

dos.

"Esto ha generado un parate considerable y una fuerte preocupación. El aumento de costo primero se dio en el cambio de gobierno, cuando los insumos de la construcción tuvieron un incremento exagerado por la expectativa de aumento que tenía el dólar", reseñó el directivo.

### Trabajo mancomunado

Por otra parte, el presidente de Ceduc ponderó el trabajo conjunto del sector privado con el sector público en tanto es la forma ideal de mejorar la calidad de vida de la sociedad.

"Me parece que la política ha trabajado de una forma independiente al sector privado, por eso hoy se ve en una situación complicada, porque tiene un Estado sobredimensionado y estructuras de altísimos costos. Esto hace que la única forma de sostener la ecuación sea mantener la presión tributaria al sector privado, que cada vez está más asfixiado", explicó.

Lenti puso como ejemplo el Impuesto a los Ingresos Brutos, cuyo impacto en la composición de costos es "tremendo".

"Ingresos Brutos lo pagamos dentro de la cadena de producción, en la cadena de valor, dos, tres o tantas veces como sea necesario, y después lo pagamos en la venta. Esto hace que la influencia de este impuesto dentro de la composición de costos sea tremenda", aclaró.

Tras insistir en que estas son situaciones que hay que corregir, el presidente de Ceduc aseveró que "la única forma de generar empleo directo y genuino es que las actividades privadas sean prósperas, porque si el sector privado no es próspero, no hay forma de que funcione nada".



**OBJETIVO.** La medida reduce costos.

## Reponen beneficio tributario para importaciones

**IMPUESTOS.** Ponen en vigencia nuevamente el "certificado de exclusión" para IVA y Ganancias. El objetivo es reducir costos.

El Gobierno repuso el certificado de exclusión de los impuestos IVA y Ganancias para importaciones, con el plan de reducir los costos del ingreso de mercadería del exterior.

La medida fue dispuesta por la

Agencia de Recaudación y Control Aduanero (Arca) a través de la resolución general 5655/25, eliminando así la suspensión de los certificados de exclusión dispuesta anteriormente.

El certificado de exclusión es un documento que permite a un importador ser exceptuado de ciertas percepciones o retenciones impositivas. Se activa cuando la empresa demuestra que dichos anticipos generan un saldo a favor que no podrá compensar en el corto plazo.

En este marco, el Arca explicó que la medida generará "un efecto financiero positivo para la economía, ya significará una reducción en la carga tributaria para quienes importen insumos y productos".

Al respecto, explicó que las empresas que, con sus percepciones de IVA y Ganancias generen saldo a favor de manera permanente y un exceso de cumplimiento de esas obligaciones tributarias, podrán volver a solicitar el certifi-

cado de exclusión.

De esta manera, deroga una serie de resoluciones que habían suspendido esta posibilidad para que las operaciones de importación.

Estos regímenes se crearon entre 2007 y 2010. Muchas empresas tenían que hacer frente a una percepción que llegaba hasta el 20% en IVA y 6% en Ganancias, lo que implicaba más carga impositiva, lo que terminaba incidiendo en los precios de los productos.

## opinión

La política económica parece erigirse casi como la última frontera de racionalidad de la gestión libertaria, envuelta en los girones que el propio lavier Milei construye con pensamiento, palabra, obra y omisión.

La última pieza de esta secuencia ha sido el nombramiento por decreto de Manuel García-Mansilla y de Ariel Lijo para ocupar dos sillas en la Corte Suprema de Justicia de la Nación. El Presidente ya había dado señales de escaso apego a la institucionalidad. Acaba de redoblar la apuesta al estirar los límites constitucionales casi al borde del desgarro.

Ahogada por el calendario legislativo, la medida también sirvió para desplazar del tope de la agenda el escándalo de \$Libra, incluso cuando el revuelo judicial zumba mucho más afuera que adentro.

Pero lo que subyace como un punto cardinal es el arañazo que esta decisión provoca sobre el lomo de una economía que intenta levantarse.

La Cámara de Comercio de los Estados Unidos en la Argentina (AmCham), que es testigo privilegiada del alineamiento de Milei con Donald Trump, fue al hueso. Dijo que la institucionalidad y la seguridad jurídica son claves para la competitividad. Un lazo de oro.

Desde el punto de vista del clima de negocios, la imprevisibilidad institucional y la falta de reglas claras ero-

### AL MARGEN

# Milei y el mapa ampliado del riesgo país



Daniel Alonso

dalonso@lavozdelinterior.com.ar

sionan, como nos ha ocurrido en el pasado último, la confianza de los actores económicos y alejan las inversiones necesarias para el desarrollo del país. La seguridad jurídica es un pilar fundamental para la competitividad y el crecimiento sostenido, y su debilitamiento solo contribuye a demorar la recuperación económica y social que requiere la República Argentina", indicó AmCham.

En igual sintonía se expresó el Instituto para el Desarrollo Empresarial Argentino (Ideia), que reclamó "fortalecer la institucionalidad, condición indispensable para generar la confianza que permite atraer las inversiones, tan necesarias para el desarrollo futuro del país".

Si bien ambas entidades hicieron foco en las formas, bajo cuerda también mascullan la indigestión que provoca el juez Lijo, quien acumula más cuestionamientos que elogios.

### Dos puntas

Hay un proceso en marcha que todavía no tiene la sustentabilidad necesaria para dormir tranquilos.

Motosierra en mano, el Gobierno promovió todo tipo de sacrificios en el altar fiscal. Pero hay dos puntas, y al equilibrio también se lo alimenta a través de los ingresos.

Pues bien, si más allá del rebote no hay crecimiento económico que mejore las métricas de la recaudación y abra paso a las reformas estructurales, todo habrá sido en vano. Es esto lo que está en juego.

La famosa competitividad, que tan de moda se ha puesto, no puede ser reducida a la discusión por el atraso cambiario o por el peso de los impuestos sobre el aparato productivo formal, incluso cuando estos aspectos influyen.

En la trama también juegan un rol sustancial otros elementos que contribuyen a sostener los cambios de fondo, como la vinculación de la educación con las exigencias del mundo laboral, la reconversión de sectores de bajo impacto, la innovación con nuevas tecnologías, la dinámica para montar al sistema científico en este proceso y la necesidad de tener muchas más empresas exportadoras.

Para que estas cosas ocurran, hay que correr las nubes. Y persistir en ese movimiento. El fervor que Milei generó en los mercados y en los decisores económicos no se ha terminado de traducir en confianza.

Es cierto que la inflexibilidad en el nivel del gasto público ha hecho una

**Para el empresariado, el decreto para nombrar jueces en la Corte afecta la institucionalidad y la seguridad jurídica, por ende, la competitividad.**

enorme contribución para sacar al país de un circuito que la estaba llevando a la hiperinflación. Pero la certidumbre, que en el caso argentino se define también por su capacidad (y voluntad) de pago, no sólo se alimenta de solvencia fiscal.

Acierta el economista Miguel Kiguel cuando dice que, hoy por hoy, es más difícil bajar el riesgo país que la inflación. Es verdad que esa expresión alude a lo estrictamente financiero (el costo que se paga para endeudarse en el mercado internacional) y a la sala de terapia intensiva en la que siguen las reservas del Banco Central.

Pero bien podría extender su capa de interpretación a todo aquello que infla la inseguridad y la incertidumbre. Una especie de mapa ampliado del riesgo país, en el que tallan los hábitos que han hecho de la Argentina la nación que es, con lo bueno y con lo malo. Por eso no se disipa el interrogante eterno, ese que alude a por qué esta vez sería diferente.



**-15% EN SUPERMERCADOS**

Suscribite  
 ☎ 351 884 2000  
 @ www.clublavoz.com.ar

ClubLaVoz

## opinión

El tipo de cambio con el dólar es el principal precio de la macroeconomía. Lo que importa es su valor "real", el tipo de cambio real (TCR), que indica el poder adquisitivo que tiene una unidad de moneda extranjera en términos de la canasta de consumo típica de Argentina. Puede medirse en forma bilateral (por ejemplo, con relación al dólar de Estados Unidos o el real de Brasil), o multilateral (con relación a las monedas de países con los que Argentina comercia).

Históricamente, nuestro país se ha caracterizado por una muy elevada volatilidad de TCR (la mayor del mundo en muchas décadas) y por la sucesión de periodos largos de apreciación del peso (el dólar barato rinde políticamente, porque implica salarios altos en dólares) seguidos de crisis con fuertes subas del tipo de cambio, pero que en valores reales no se mantiene elevado por demasiado tiempo.

En el pasado, periodos de gran atraso cambiario resultaron finalmente nocivos para la economía; pero también fue muy negativo el efecto de la altísima volatilidad cambiaria, pues se les "corre el arco" permanentemente a las empresas, respecto a qué conviene producir (exportar, importar, sustituir importaciones).

Existen muchos enfoques sobre el tipo de cambio de equilibrio. Uno plantea que es el tipo de cambio que equilibra la cuenta corriente de la balanza de pagos (saldo entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios y por cobro-pago de intereses, rentas, royalties, etcétera en moneda extranjera). Si así fuera, y si bien la cuenta corriente del balance de pagos era positiva en el tercer trimestre de 2024, hay que mirar con cuidado lo que está ocurriendo con la cuenta corriente cambiaria del Banco Central de la República Argentina (BCRA), que devino negativa desde junio pasado. En el cuarto trimestre de 2024 exhibe un déficit de US\$ 3.606 millones, cuando en el primer trimestre mostraba un superávit de US\$ 5.723 millones.

Otro enfoque postula que se trata del tipo de cambio que equilibra la cuenta corriente, pero a largo plazo. Desde esta perspectiva, en Argentina hay que prestarle atención a un cambio estructural que se está produciendo en los últimos años a partir de Vacca Muerta, que es el creciente saldo comercial positivo en el sector de energía, por menores importaciones de gas y la fuerte expansión de las exportaciones de petróleo, primero, y gas, luego. Con exportaciones de energía adicionales proyectadas en torno a US\$ 30 mil millones en 2030, tal expectativa tiende a apreciar el peso en el presente.

La situación actual de dólar relativamente barato, en alguna medida puede ser explicada por esta perspectiva de exportaciones crecientes a futuro en sectores como energía y minería, aunque seguramente también está influyendo (probablemente con mayor fuerza) el hecho que se está usando al tipo de cambio como ancla antiinflacionaria desde enero de 2024, combinado con equilibrio

### LA ECONOMÍA

# El tipo de cambio y una delgada línea roja



Marcelo Capello

Vicepresidente Ieral y docente de la UNC

fiscal y una expansión monetaria muy restringida.

#### Vamos a los números

El TCR multilateral de diciembre pasado se ubicaba 33% por debajo del valor promedio del período 2000-2024. En cambio, el TCR con el dólar se hallaba sólo 16% debajo de dicho promedio. Más complicada es la comparación con Brasil: el TCR versus el real se ubicaba en diciembre pasado 44% por debajo del promedio de un cuarto de siglo.

Además, el TCR multilateral de diciembre 2024 resulta 4% menor al de noviembre 2023 (mes anterior al actual gobierno) y 13% inferior al de abril 2018 (menor de la era Macri), 6% mayor al de noviembre 2015 (fin de era de Cristina Fernández) y 20%

superior al de octubre 2001 (el más bajo del final de la convertibilidad). En definitiva, el TCR actual es relativamente bajo en términos históricos, pero han existido algunas experiencias de menor nivel en el último cuarto de siglo.

Ahora bien, normalmente se asocia el atraso cambiario a la existencia de altos salarios en dólares, corregidos por productividad. Esto es así porque TCR bajo implica que el precio de los bienes y servicios no transables subió más que el de los transables, y los salarios son un servicio no transable que influye mucho en el precio del resto de los no transables. Mirado a largo plazo, los salarios industriales formales en diciembre 2024 se ubicaban cerca de los US\$ 1.700, similares a los del final de la

convertibilidad (dólares constantes). Pero son muchos más bajos que los salarios a finales de 2015 (alrededor de US\$ 2.500). Entonces, no parecen ser los salarios los causantes actuales de un tipo de cambio relativamente bajo. Eso sí, con los acontecimientos económicos ocurridos en Brasil en los últimos meses, el salario industrial local supera al brasileño en 140%. En todo caso, lo que seguro está desfasado en Argentina son los costos laborales no salariales (contribuciones patronales, mayores costos por regulaciones laborales, excesiva litigiosidad, etcétera).

Entonces, ¿qué precios están desfasados en Argentina, que nos ubica como un país relativamente caro en dólares? Claramente aquí hay dos candidatos. Primero, algunos bienes industriales que han recibido una alta protección comercial (aranceles altos, restricciones cuantitativas y cepo a los pagos al exterior) en los gobiernos de Cristina Fernández y Alberto Fernández, lo que dio lugar a una producción sustitutiva local con precios más altos que los internacionales. En segundo lugar, el nivel de los impuestos, ya que en Argentina la presión tributaria se acerca al 30% del PIB, cuando en 2000 era del 20,5%

#### Solución por "inducción hacia atrás"

En teoría de juegos, algunos problemas se solucionan por "inducción hacia atrás", es decir, se parte de la solución final a futuro, y se deduce luego qué debe ocurrir en la trayectoria y en la situación inicial, para llegar a esa solución final.

Aplicado a la Argentina, partimos de una situación futura en la cual energía y minería aporten tanto o más dólares que la agroindustria, y por ende el problema actual de la escasez de dólares y reservas en el BCRA probablemente no sea tal. A esto se agregaría, en un escenario exitoso para la economía, que paulatinamente regresarían al país capitales fugados en muchas décadas, que consolidarían la disponibilidad de divisas. En esa situación de elevada oferta de dólares, el TCR tendería a ser relativamente bajo a largo plazo, y sostenible, en una situación tipo "enfermedad holandesa".

Por supuesto, una economía con buen funcionamiento requerirá también que, en algún momento, se levante el cepo como condición indispensable para recibir inversiones externas y se pueda regresar a los mercados voluntarios de deuda.

Llegados allí, si concluimos que a futuro el

TCR tenderá a ser bajo y que actualmente resulta relativamente bajo, ¿por qué deberíamos esperar que a mediano plazo Argentina necesite un TCR mucho más alto? Más bien habrá que apuntar a dos estrategias: 1) obtener financiamiento externo para sobrellevar esa transición desde el corto al largo plazo, y aquí entra el rol del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el acceso a los mercados internacionales de crédito, 2) el sector público debe trabajar implacablemente en mantener las cuentas públicas en orden, a la vez que induce bajas de costos a través de reducciones de impuestos, mayor gasto en infraestructura, reforma laboral y desregulación.

Con dichas reformas, y alguna suba moderada en el tipo de cambio al salir del cepo, se podrá contar con un TCR que, aun resultando relativamente bajo (aunque probablemente mayor que el actual), resulte suficiente para que las actividades industriales más productivas puedan sobrevivir y expandirse.

#### El condimento político

Para que las perspectivas positivas de la economía a futuro se concreten, se requiere un gobierno que pueda realizar reformas, y eso implica la posibilidad de aprobar leyes en el Congreso. Dado que la actual administración no cuenta con gobernadores propios ni mayoría en ninguna cámara legislativa, deberá obtener un buen resultado electoral en octubre próximo y sumar muchos legisladores propios.

Aquí viene la tensión entre economía y política: para el éxito económico a largo plazo, se necesita salir del cepo cambiario en 2025, pero salir del cepo sin financiamiento y con reservas negativas en el BCRA, implica la posibilidad que ocurra inicialmente una suba en el tipo de cambio, lo cual aceleraría la inflación y debilitaría el mayor ímán del Gobierno para obtener votos, la menor inflación. Paso seguido, si el Gobierno no obtiene un buen resultado en octubre, difícilmente logrará un manejo exitoso de la economía en su segunda mitad del mandato.

El *timing* ideal entre economía y política sería que el acuerdo con el FMI se logre lo más rápido posible, pero con la posibilidad de salir del cepo después de octubre. Esto no sólo por conveniencia política para el oficialismo (y para el éxito del plan económico); también aporta que, mientras más baja sea la inflación al momento de salir del cepo, si se produce una suba moderada del tipo de cambio, menor será el pase a precios.

Si mientras tanto el Gobierno sigue a full con las reformas económicas, y tras salir del cepo se impone un régimen de flotación cambiaria y competencia de monedas, en un marco de equilibrio fiscal, se habrán dado pasos fundamentales para aumentar las posibilidades de éxito del plan económico.

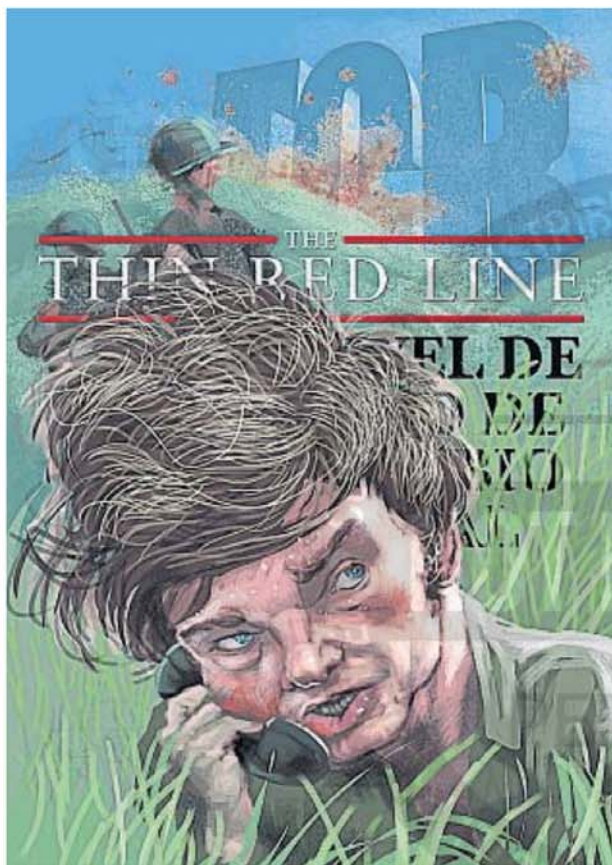


ILUSTRACIÓN DE ERIC ZAMPIERI