



Zofri



Fardos, dólares y frontera: el boom de la ropa usada desde Zofri a Argentina que dispara ventas en Iquique y reabre una guerra económica, laboral y ambiental

Lo que hasta hace pocos años era un negocio de escala media, conocido en circuitos fronterizos y de comercio popular, hoy se consolidó como uno de los fenómenos económicos más comentados del corredor Iquique-Jujuy-Buenos Aires. La ropa usada que sale desde la Zona Franca de Iquique (Zofri) ya no se mueve solo como comercio "hor-miga" o abastecimiento ocasional para ferias del noroeste argentino: se convirtió en una cadena transnacional con logística, segmentación de producto, marketing digital, curaduría comercial y un mercado final que mezcla tiendas vintage premium con canales populares de alto volumen.

Un reciente reportaje de La Tercera detalló que las exportaciones de ropa usada desde Iquique hacia Argentina se dispararon y que, en el ecosistema de Zofri, ya existen señales claras de especialización comercial para atender esa demanda, incluyendo foco en fardos "premium", marcas de alta gama y gestión dedicada para el cliente argentino. El mismo reporte recoge que el flujo opera principalmente por Jujuy bajo régimen de reexpedición a terceros países y que la administración de Zofri observa en este fenómeno un aporte a sus números azules en 2025, año en que la zona franca superó los US\$ 4.600 millones en ventas con más de 1.650 empresas operando.

El dato no es menor. Iquique aparece así, una vez más, como plataforma comercial de adaptación rápida a shocks de demanda regional. Antes fueron otros rubros; hoy, uno de los motores de corto plazo está en los fardos de ropa usada. Y como ocurre con todo ciclo de expansión acelerada, el fenómeno exhibe dos caras: por un lado, dinamiza empleo, transporte, servicios, bodegaje y comercio; por otro, tensiona debates sobre sostenibilidad, trazabilidad, competencia y efectos de arrastre sobre sectores formales en el país de destino.

El corazón económico del negocio está en una asimetría de precios que, en la práctica, se volvió casi imposible de igualar para buena parte de la oferta tradicional argentina. La Tercera describe que un pantalón de marca internacional que en Buenos Aires puede superar los US\$ 100, en galpones de Iquique puede tener un costo unitario de entre US\$ 2 y US\$ 10, mientras un fardo premium de mezclilla de primera selección se transa en Zofri entre US\$ 300 y US\$ 400 y luego, tras lavado y curaduría, cada prenda

puede revenderse en el circuito vintage por US\$ 50 a US\$ 80. Ahí está la clave del auge: margen suficiente para absorber flete, clasificación, pérdidas, riesgo comercial y aún así dejar rentabilidad.

Ese diferencial de precios no solo alimenta el negocio; también redefine la estructura del consumo. En Argentina, el auge de la ropa usada importada no puede entenderse sin el contexto macroeconómico: caída del poder adquisitivo, encarecimiento de la ropa nueva y búsqueda de alternativas más baratas, especialmente en segmentos jóvenes y urbanos donde la estética vintage, además, agrega valor simbólico. Infobae reportó que el ingreso de ropa usada se aceleró con fuerza en 2025, con un acumulado de 3.521 toneladas, 1.067 toneladas solo en octubre y una participación cercana al 11% del total importado de prendas, de acuerdo con datos compilados por la Cámara Industrial Argentina de Indumentaria (CIAI).

El informe citado por ese medio también subraya la potencia del

corredor chileno: cerca del 90% de la ropa usada ingresó a Argentina desde Chile por vía terrestre, y el 84% cruzó por la aduana de Jujuy, con destino mayoritario al Área Metropolitana de Buenos Aires. Esa ruta, descrita también por el reportaje sobre Zofri, confirma que no se trata de operaciones aisladas, sino de una infraestructura comercial ya madura: proveedores en Iquique, transporte terrestre consolidado, nodos de ingreso en el NOA, redistribución y reventa en centros de consumo masivo.

Desde una mirada económica, el caso es especialmente interesante porque muestra cómo una zona franca puede capturar valor a partir de cambios regulatorios y distorsiones de precios en países vecinos. La política económica argentina —con desregulaciones y una apertura que dejó sin renovación la antigua prohibición de importación de ropa usada— generó una ventana de mercado. La CIAI recuerda que la importación estuvo restringida durante años y que, tras el vencimiento de la normativa, el ingreso de estas prendas

ganó escala aceleradamente. En octubre de 2025, la cámara ya advertía un "franco crecimiento" de las importaciones de ropa usada, señalando además el antecedente ambiental de Atacama y la preocupación por el mercado local.

Lo que siguió fue una respuesta típica de mercado: identificación de demanda insatisfecha, construcción de oferta adaptable, optimización logística y expansión por redes sociales. El fenómeno dejó de ser meramente "ropa barata" para convertirse en un ecosistema de marcas, curadores, revendedores, tours de compra, tutoriales de autenticidad, marketplaces y tiendas físicas con relato estético. La Tercera describe cómo TikTok e Instagram se llenaron de cuentas vinculadas a "Fardos Iquique", "Moda Circular" y reventas vintage argentinas, donde cada hallazgo de marca se promociona como oportunidad y cada viaje a Iquique se muestra como inversión de entrada para emprender.

El explosivo salto de los envíos de ropa usada desde la Zona Franca de Iquique hacia Argentina transformó un negocio histórico en una industria regional de alto impacto, con ganancias crecientes para operadores logísticos y comerciantes, pero también con fuertes alertas por empleo textil, informalidad y residuos.

Ese componente digital es clave para entender la velocidad del crecimiento. Antes, la barrera de entrada al negocio era informativa: saber dónde comprar, con quién negociar, cómo transportar, cómo clasificar. Hoy, una parte importante de ese conocimiento circula en videos cortos, foros y comunidades de emprendedores. La reducción de costos de información acelera la expansión del mercado, amplía la base de revendedores y profundiza la integración económica entre ciudades que, hasta hace poco,

estaban conectadas comercialmente en rubros tradicionales pero no en este tipo de circuito textil de segunda mano.

Para Tarapacá, y especialmente para Iquique, el impacto económico inmediato se refleja en varios niveles. El primero es el movimiento directo de las importadoras y comercializadoras de ropa usada instaladas en Zofri. El segundo es el efecto sobre servicios complementarios: transporte, carga, bodegaje, selección, embalaje, control



Cronica

Ahora bien, el impacto en Iquique no debe medirse solo en ventas totales. La ciudad enfrenta el desafío de traducir el boom comercial en encadenamientos locales más robustos. Es decir, que el auge no se limite a mover camiones y bodegas, sino que deje capacidades: mejores servicios logísticos, empleo formal, especialización comercial, digitalización de pymes, infraestructura fronteriza y soluciones ambientales. Si la renta del ciclo se concentra en pocos actores y el costo territorial se socializa, el balance regional será más débil de lo que sugieren las cifras de negocio.

También hay una dimensión urbana y social que comienza a emerger. La visibilidad de Iquique en redes sociales como destino de compras de fardos puede atraer más flujo de emprendedores argentinos y consolidar una suerte de turismo comercial de nicho. Eso puede beneficiar hospedaje, gastronomía y transporte, pero también presionar precios, servicios y zonas de carga si no existe planificación. Las ciudades-frontera y plataformas logísticas suelen experimentar ese tipo de crecimiento por oleadas: primero la oportunidad, luego la saturación, después la necesidad de ordenar.

El caso de las tiendas vintage argentinas, físicas y online, añade otro elemento de impacto: la ropa usada de Iquique no se vende solo por precio, también por valor de re-significación. Prendas que salen como mercancía comprimida en fardos reaparecen en Buenos Aires como piezas curadas, de marca, con identidad y relato. Esa valorización comercial, impulsada por redes e influencers, muestra cómo la economía circular puede convertirse simultáneamente en negocio aspiracional y campo de disputa política. Para algunos, es reciclaje con valor agregado; para otros, dumping social y ambiental. La verdad económica, probablemente, está en la convivencia de ambas lecturas.

En paralelo, la reacción de la industria textil argentina revela otro punto de impacto para la región: lo que hoy beneficia a un nodo logístico en Chile puede profundizar una crisis sectorial en provincias manufactureras del país vecino. Infobae recoge que cámaras y empresarios alertan por caída de ventas y daño a la cadena productiva, mientras la CIAI ha documentado cifras crecientes y advertido sobre la magnitud del fenómeno. Esa tensión puede traducirse en lobby político, campañas públicas e incluso intentos de reinstalar prohibiciones o cupos, escenario que Iquique y Zofri deberán monitorear con atención porque su expansión

reciente depende en buena medida de esa demanda.

Por eso, este boom no debería leerse solo como una historia de éxito comercial. Es, más bien, un caso de estudio sobre cómo operan las economías regionales en tiempos de desregulación, crisis de consumo y plataformas digitales. Iquique encontró una demanda; Argentina encontró una oferta barata; las redes sociales aceleraron la conexión; la logística sostuvo la escala; la industria tradicional reaccionó; el debate ambiental volvió a la mesa. Todos esos elementos conviven y seguirán chocando mientras el margen económico siga siendo tan amplio.

En términos de política pública, tanto Chile como Argentina enfrentan una oportunidad para evitar que el fenómeno derive en una agenda puramente reactiva. En Chile, el desafío es fortalecer trazabilidad, gestión de residuos y estándares del circuito, para que la expansión comercial no vuelva a estar asociada al descontrol ambiental. En Argentina, la discusión pasa por definir si la respuesta será prohibicionista, regulatoria o de reconversión, en un mercado donde la ropa usada ya encontró demanda real y canales de distribución de alto alcance.

Para Tarapacá, el enfoque económico y de impacto obliga a una mirada madura. Sí, el crecimiento de los fardos hacia Argentina puede estar aportando actividad, empleo y dinamismo en un momento donde toda fuente de movimiento comercial importa. Sí, confirma la capacidad de Zofri para leer el mapa regional y capitalizar cambios rápidos. Pero también deja una advertencia: los ciclos de bonanza basados en brechas de precios y ventanas regulatorias pueden ser tan rentables como insostenibles. La sostenibilidad del negocio dependerá de cuánto se formalice, cuánto se profesionalice y cuánto se haga cargo de sus costos invisibles.

Al final, la historia de la ropa usada que sale desde Iquique hacia Argentina no es solo una curiosidad de frontera ni una moda en redes. Es una radiografía de la economía real del Cono Sur: consumidores apretados buscando precio, emprendedores buscando margen, zonas francas buscando volumen, industrias locales defendiendo empleo, Estados llegando tarde con regulación y territorios cargando los residuos de un sistema global de descarte. El boom existe, mueve dinero y seguirá creciendo mientras la ecuación cierre. La gran pregunta no es si el negocio continuará, sino bajo qué reglas, con qué impactos y quién pagará la cuenta cuando el ciclo cambie.

sanitario, documentación y servicios fronterizos. El tercero es el consumo inducido por compradores argentinos que viajan por negocios, permanecen en la ciudad, arriendan alojamiento, comen, contratan transporte local y, en muchos casos, combinan compras de vestuario con otros rubros.

En ese sentido, el fenómeno tiene rasgos de “economía de clúster” espontánea. Cuando una masa crítica de operadores se concentra en un rubro, comienzan a emerger oficios, jefaturas, redes de contacto y especialidades. El propio reportaje sobre Zofri indica que algunas importadoras ya habrían creado jefaturas comerciales dedicadas exclusivamente a la demanda argentina. Eso es una señal de institucionalización del negocio: deja de ser una línea más dentro del catálogo y pasa a ser una unidad estratégica.

También es relevante la dimensión laboral. En el reportaje citado se recoge que el gerente general de Zofri, Felipe Albistur, destaca que una parte importante del empleo en firmas de ropa usada —cerca del 80%, según su apreciación— corresponde a mujeres dedicadas a la selección de prendas para los fardos. Si esa composición se confirma a escala sectorial, el auge podría estar generando una oportunidad de empleo femenino en tareas de clasificación, curaduría y preparación de lotes, un aspecto poco visible en el debate público, que suele concentrarse solo en las externalidades del rubro.

Pero el boom también exhibe una fragilidad estructural: su dependencia de condiciones que pueden cambiar con rapidez. Un ajuste regulatorio en Argentina, nuevas exigencias sanitarias, un endurecimiento aduanero, una mejora del poder adquisitivo local que reduzca la ventaja comparativa de la ropa usada o una campaña de presión industrial con resultados legislativos podrían enfriar la demanda en pocos meses. La CIAI y otros actores del sector textil argentino han levantado alertas sobre empleo, competencia desleal y riesgos

ambientales, y el debate ya escaló desde la queja sectorial a la presión pública. Infobae reportó que los industriales cuestionan el impacto de estos volúmenes sobre la cadena productiva nacional y advirtieron por la falta de controles estrictos y el destino final de los residuos.

Aquí aparece una tensión de fondo que excede a Iquique y a la ropa usada: la disputa entre acceso a bienes baratos para consumidores golpeados por la crisis versus protección de empleo industrial y estándares ambientales. En la práctica, el mercado está diciendo una cosa y la industria tradicional otra. El consumidor prioriza precio y oportunidad; el fabricante reclama cancha regulatoria equilibrada. Ambos argumentos tienen peso. La pregunta política es qué combinación de regulación, fiscalización y formalización puede reducir daños sin cerrar por completo un circuito que ya genera ingresos para miles de personas.

En el lado chileno, la discusión tampoco puede reducirse a celebrar ventas. El antecedente del desierto de Atacama y los microbasurales asociados a descarte textil persiste como una sombra sobre el negocio. La CIAI, incluso desde su posición de parte interesada en la defensa de la industria argentina, menciona el caso chileno como advertencia y alude al descarte de una fracción de prendas en Atacama. Más allá del uso político que pueda tener ese argumento en Argentina, el problema ambiental existe y obliga a mirar el ciclo completo: qué entra, qué se vende, qué se reexporta, qué se recicla, qué termina como residuo y quién asume el costo final.

Ese punto es central desde una óptica económica de largo plazo. Cuando un negocio crece rápido pero externaliza parte de sus costos al territorio —suelos degradados, basura, fiscalización insuficiente, incendios, limpieza pública—, la rentabilidad privada puede convivir con una cuenta pública creciente. En otras palabras, el boom puede ser rentable para las

empresas y al mismo tiempo costoso para el Estado y las comunidades si no se establece una gobernanza adecuada de los residuos. El desafío, entonces, no es negar el negocio, sino elevar su estándar.

La exigencia de certificados de fumigación en frontera, mencionada por el gerente de Zofri en el reportaje, muestra que ya existe una respuesta sanitaria básica del lado argentino, y que el comercio sigue fluyendo. Sin embargo, el debate va más allá de la desinfección. La trazabilidad, la clasificación de calidades, la gestión del descarte y la responsabilidad extendida son temas que inevitablemente crecerán a medida que el volumen aumente. Si el mercado se consolida, también crecerá la presión por profesionalizarlo y regularlo mejor.

Para Zofri, el fenómeno ofrece una doble lección. La primera es positiva: su capacidad histórica de actuar como plataforma logística regional sigue intacta y puede aprovechar aperturas en países vecinos con una velocidad que otros polos no tienen. La segunda es estratégica: el éxito de corto plazo en un rubro sensible puede volverse problema reputacional si no se acompaña de controles, transparencia y un relato de sostenibilidad. El comercio regional del futuro no se medirá solo por cuánto mueve, sino por cómo mueve, qué impacto deja y cuánto de ese impacto es gestionado.

El reportaje también ubica esta expansión en un contexto más amplio de liberalización regional, con expectativas de nuevos negocios vinculados a Bolivia tras medidas de reducción arancelaria para bienes de alto valor. Ese telón de fondo es importante porque sugiere que Zofri podría estar entrando en un nuevo ciclo de dinamismo no por un único producto, sino por una combinación de aperturas y reacomodos en mercados vecinos. Si eso se confirma, la ropa usada a Argentina puede ser la punta de lanza de una fase de reposicionamiento logístico del sistema franco.