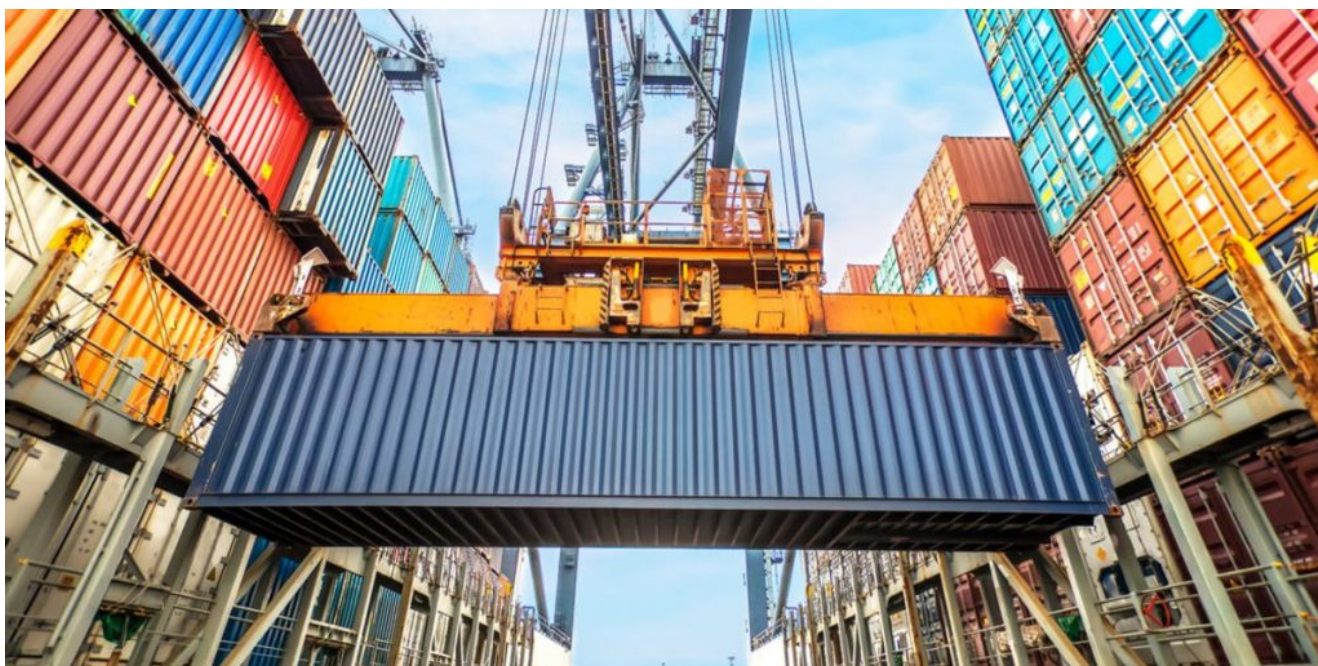


Por qué en la Argentina los precios de algunos productos duplican o hasta triplican a los de Estados Unidos

23/02/2024



En un escenario de constante inflación es fácil perder la referencia de los precios. En ese escenario incierto, según pudo comprobar **Infobae**, existen un sin número de productos que cuestan mucho más en la **Argentina** que en otros países del mundo.

Para poder demostrarlo, se hizo una comparación directa de los precios de productos de diferentes rubros entre **Argentina** y **Estados Unidos**. Como referencia se usó el dólar a valor libre (ronda los \$1.000).

Uno de los casos más llamativos es el del **Iphone 15 Pro de 128 GB**, un artículo que ingresa al país como producto terminado y debe pagar los impuestos de importación, además de una serie de aranceles una vez dentro del país. Según los sitios especializados, ese Iphone tiene un costo de USD 999 en EEUU y

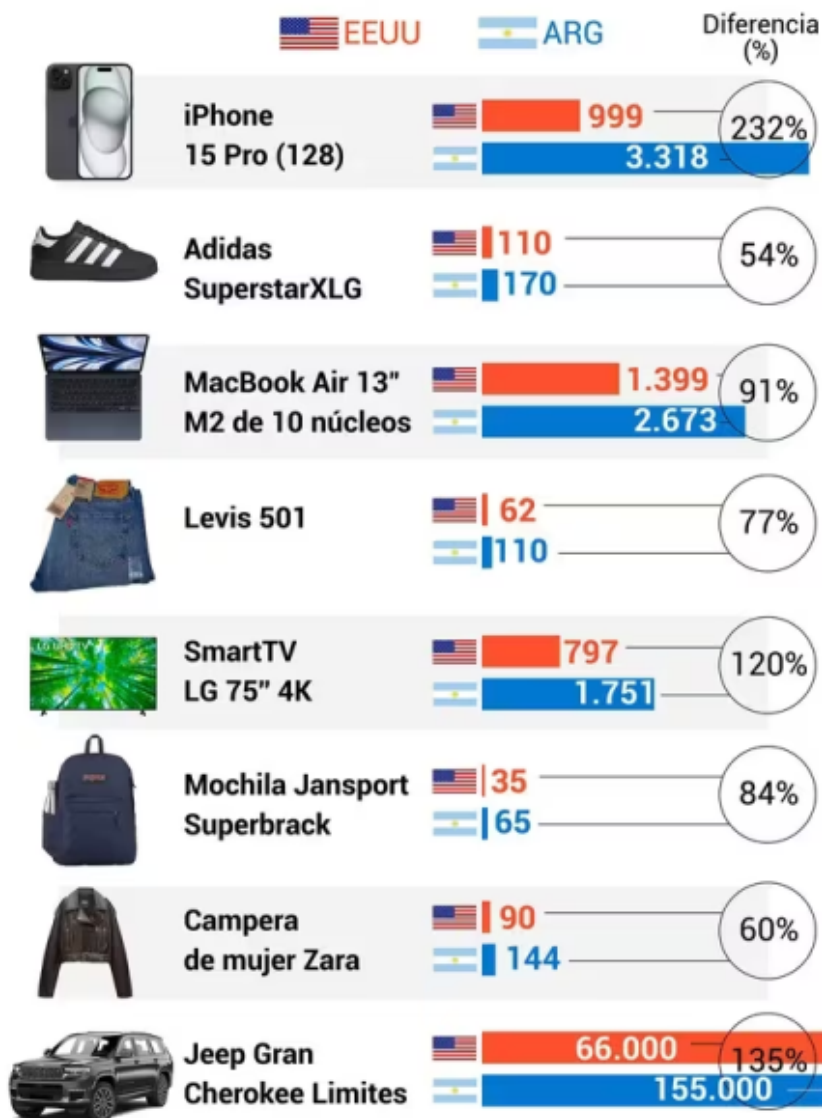
se vende por el equivalente a USD 3.600 dentro de la Argentina (260% de diferencia).

Lo mismo pasa con la **MacBook Air 13'' M'' de 10 núcleos**. El equipo tiene un precio de venta de USD 1.399 en el país norteamericano y dentro de la Argentina se consigue a USD 2.900, lo que marca una brecha de 107%.

La diferencia es más notoria aún en un **SmarTV LG de 75 pulgadas 4k**. El mismo modelo que en el país se consigue a USD 1.900, en Estados Unidos se vende a USD 797 (138% de diferencia en el precio).

Argentina, cara en dólares

Comparación entre 8 productos
que se venden en ambos países.
En dólares



Fuente: Infobae con datos de los sitios de Apple, iPoint, Adidas, Levis, Mercado Libre, Amazon, Jansport, Zara y Jeep. Para los precios locales se toma el valor del dólar libre

Pero las brechas de precios entre países no se limitan sólo a los productos tecnológicos. De acuerdo al relevamiento de **Infobae**, una **mochila Jansport Superbrack** cuesta exactamente el doble en nuestro país. En detalle, se vende a USD 35 en suelo norteamericano y se comercializa a USD 70 en la Argentina.

También se encuentra una importante diferencia en los pantalones **Levis**. El modelo 501 cuesta USD 62 en Estados Unidos y USD 119 en nuestro país (92% más). En tanto, un par de zapatillas **Adidas Superstar XLG**, que en suelo estadounidense está a USD 110, en Argentina se consigue a USD 184 (67% de diferencia).

Asimismo, una **campera de mujer en Zara**, cuesta USD 90 en EEUU y USD 156 en Argentina, lo que marca una brecha del 73%.

Los autos no están ajenos a las diferencias de precios. Por el contrario, en la mayoría de los casos se observan brechas que superan el 100%. Una **Jeep Gran Cherokee Limited**, por ejemplo, tiene un precio de USD 66.000 en Estados Unidos y de USD 155.000 en Argentina.

A qué se deben las diferencias

Como lo muestran los números, las diferencias son significativas y se repiten en casi cualquier producto importado. ¿A qué se debe? Según los especialistas hay múltiples variables que explican las enormes brechas de precios, pero el factor más determinante es sin ninguna duda la alta carga impositiva que existe en el país.

“La carga tributaria es altísima. Por citar un ejemplo, cuando una persona compra un 0 km, el Estado se lleva 54% del valor final de venta, que hoy no baja de los \$18 millones”, comentó **Damián Di Pace**, analista económico, director de la consultora Focus Market.

En detalle, si el auto es importado desde **Brasil, México o Colombia** no paga arancel de importación por convenio **Mercosur** (0%), pero si el auto es de extra zona tiene el arancel de importación del 35%. Ambos pagan además el impuesto PAIS del 17,5%, más 21% de IVA (en algunos casos es doble IVA), más tasa de estadística.

De esta manera, un auto importado que queda alcanzado por la segunda escala de impuestos internos, por ejemplo de 30.000 dólares FOB, paga dos terceras partes de su precio en impuestos. Si cuesta 30.000 dólares en el puerto de salida, hay que pagar 60.000 dólares para poder despacharlo, es decir que el auto pasa a costar 90.000 dólares en Argentina.

✘ Las restricciones a las importaciones desalientan la competencia interna. (EFE)

Para Di Pace, el sistema tributario atenta contra la producción y el consumo. “La carga tributaria en Argentina es excepcional. El IVA es el segundo más alto en **América Latina** (el primero es **Uruguay**, con 22%) y tenemos además el peso de Ingresos Brutos, que no existe en otros países”, apuntó.

Se mostró de acuerdo **José Vargas**, economista y director de Evalúecon. “Las brechas de precios que se observan en toda clase de productos tienen que ver con las cargas impositivas que tiene cada país. La mayoría tienen una presión fiscal mucho más baja que en la Argentina e incluso subsidian la comercialización de algunos bienes durables. En nuestro caso, las fábricas y los vendedores enfrentan carga impositiva nacional, provincial y municipal, lo que termina encareciendo los productos en dólares”, explicó.

Para Vargas, la carga tributaria es tan alta dentro de Argentina, que a los productores locales (de cualquier artículo) se les hace difícil competir incluso en el mercado interno. “Es común ver que los habitantes de ciudades

fronterizas cruzan del otro lado para comprar artículos que en otros países son más baratos. No siempre se da esa situación (depende de la cotización del dólar), pero pasa mucho con artículos electrónicos, neumáticos e indumentaria”, subrayó.

Otros factores que marcan la diferencia

Como lo marcan los especialistas, la alta carga tributaria es responsable de las grandes diferencias de precios, pero hay otros factores que también inciden en los mercados.

Un especialista de mercados internacionales habló sobre la especulación de parte de las empresas dentro de un escenario económico enrarecido. “Venimos de un período de dos años en los que se intentó mantener la inflación a raya fijando el tipo de cambio, pero al mismo tiempo dándole a la maquina de la emisión monetaria a valores nunca vistos, sobre todo desde junio del año pasado. En ese marco, muchos empresarios subieron los precios a valores que incluso ellos nunca hubieran creído. Querían asegurarse que no iban a perder plata al momento de la reposición del stock”, explicó.

✘ Según los expertos, la logística argentina es una de las más caras del mundo. EFE

Por otro lado, el especialista recordó que Argentina lleva décadas cerrada al comercio internacional. “En los últimos cuatro años lo vimos muy fuerte con el SIRI, el SIMI y ahora la SEDI. En vez de cuidar el presupuesto se cerró el comercio de forma alarmante. Esto hizo que, cualquiera que pudiera importar, vendiera al precio que quisiera”, continuó.

Aparecen en la lista otros factores condicionantes. Los especialistas consultados coincidieron en que uno de los impuestos más distorsivos, que conduce a que los precios sean más altos en dólares, es la inflación.

“Tenemos inflación en dólares en bienes de consumo masivo. Los artículos de consumo y cuidado solo en enero subieron 40% y con un tipo de cambio fijo. Comienzan a ser más caros en dólares, pero el salario en pesos sigue siendo el mismo”, señaló Di Pace.

Por otro lado, el experto hizo referencia a una logística particularmente cara. “La Argentina tiene burocracia, alta carga tributaria, mala infraestructura y mala comunicación de los medios de transporte. Es uno de los sistemas de logística más caros del mundo. Eso sin duda condiciona los valores de venta al público”, sumó.

Debate en el Congreso

La discusión por la alta carga impositiva no es una novedad. De hecho, hace algunas horas el diputado de la Coalición Cívica, **Juan Manuel López**, habló en el Congreso sobre los costos excesivos que hay en el país para comprar artículos tecnológicos, y apuntó contra el Régimen de Promoción Económica de Tierra del Fuego al presentar un proyecto que habilita **la compra en el exterior, por ejemplo, de teléfonos o computadoras por hasta 1500 dólares** sin pagar impuestos.

“Los consumidores argentinos están súper desprotegidos. Por eso hay que ser creativos para desarmar los privilegios que no se quieren tocar. Hay que abrir el comercio hipercerrado de nuestro país. Celulares, indumentaria, cualquier repuesto es carísimo o ni siquiera se consigue. Con esta propuesta mejoraremos un poco cuestiones básicas de consumo de todos”, sostuvo ante la consulta de **Infobae**.

“Hemos hecho relevamientos. Notebooks que acá salen con impuesto PAIS 1.180 dólares, en España salen 1109 dólares y en Estados Unidos esa misma 900 USD. Una marca de un celular conocido que se fabrica acá, en Tierra del Fuego, sale 2.046 dólares con impuesto país, en España sale 949 dólares y en Estados Unidos 1.000 dólares”, graficó, en tanto, en diálogo

con *Radio Mitre*.

Fuente: Infobae