

# Por qué la ropa es cara en la Argentina: costos, impuestos y el impacto de las importaciones

07/02/2026



La controversia por el precio de la ropa volvió al centro de la escena pública y reactivó un viejo debate con la industria. La comparación con valores internacionales, amplificada en redes sociales, dejó a la vista una brecha que no se explica solo por el margen comercial. Detrás del precio final de una prenda conviven impuestos nacionales, provinciales y municipales; costos financieros; alquileres; logística y una estructura productiva con baja escala relativa.

Los datos sectoriales coinciden en un punto: el peso impositivo y financiero es determinante. Según **ProTejer**, el 50%

**del precio final de una prenda corresponde a impuestos.** A eso se suma un 30% asociado a alquileres y costo financiero. La logística, el marketing y la rentabilidad explican otro 12%, mientras que apenas el 8% queda en la industria como tal.

En ese marco se inscribe la polémica que enfrentó al ministro de Economía, Luis Caputo, con las cámaras del sector. **Desde el Gobierno, el foco se puso en las tasas locales,** especialmente municipales; desde la industria, en la persistencia de una carga impositiva que no se redujo pese al cambio de rumbo macroeconómico.

## **Qué pesa más en el precio de una prenda**

El desglose que elaboró ProTejer muestra que el problema central no está en la fabricación. De cada \$100 que paga un consumidor por una prenda, \$50 se explican por impuestos. Otros \$30 se destinan a cubrir alquileres comerciales y costos financieros, en un contexto de tasas elevadas y fuerte dependencia de las cuotas para sostener el consumo. La suma de logística, marketing y margen comercial representa \$12, mientras que solo \$8 corresponden a la etapa industrial.



Qué pesa más en el precio de la ropa (Gráfico: ProTejer).

La **Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria (CIAI)** presentó una estructura similar. Según sus datos, el sector afronta un 21% de IVA; 1,2% del Impuesto al Cheque; 1,8% por arancel de tarjeta; 14,85% de costo por financiar en seis cuotas, y 15% de alquiler. En total, esos conceptos alcanzan cerca del **54% del precio final**. El 46% restante se reparte entre diseño, logística, marketing y el resto de los gastos operativos, además de incluir ahí el margen de rentabilidad empresarial.

ProTejer advirtió que en ese contexto, la competencia actual con las importaciones es “desleal”, porque en **Asia “prácticamente no pagan ningún impuesto, tienen subsidios** por parte de sus países, **no pagan logística, no venden cuotas** (por lo que no afrontan costos financieros), **ni alquileres**”. “Además, en algunos casos fabrican en países con **normas laborales y ambientales mucho más laxas** y que no están, en muchos casos, alineadas con los estándares internacionales”, agregó.

Las importaciones de productos textiles e indumentaria crecieron 71% interanual en 2025 en cantidades y 52% en

valores. “En todos los rubros, las cantidades crecieron más que los valores, evidenciando el ingreso de mercadería a valores cada vez más bajos”, precisó ProTejer y denunció que “está ingresando ropa a valores promedio mínimos históricos”.

## La brecha con los precios internacionales

La comparación con otros mercados ayuda a dimensionar el impacto de esa estructura de costos. **En la Argentina, un jean cuesta 50% más que en Estados Unidos y 34,6% por encima de lo que se vende en España**, según un sondeo que realizó TN.

En el caso de una **remera, la brecha es de 28,6%** respecto del mercado norteamericano y de **20%** frente al español.

La diferencia se amplía en una **camisa**. En la Argentina el precio es **85,4%** más caro que en Estados Unidos y **68,9%** más alto que en España.

Para la industria, esa distancia no se explica por los salarios ni por la rentabilidad. “El tema es la competitividad y tener reglas para que podamos **competir de igual a igual**”, dijo el empresario y diseñador Gustavo Samuelian, dueño de Flecha y Artisan y fundador de la marca Bolivia, en *El Destape Radio*.

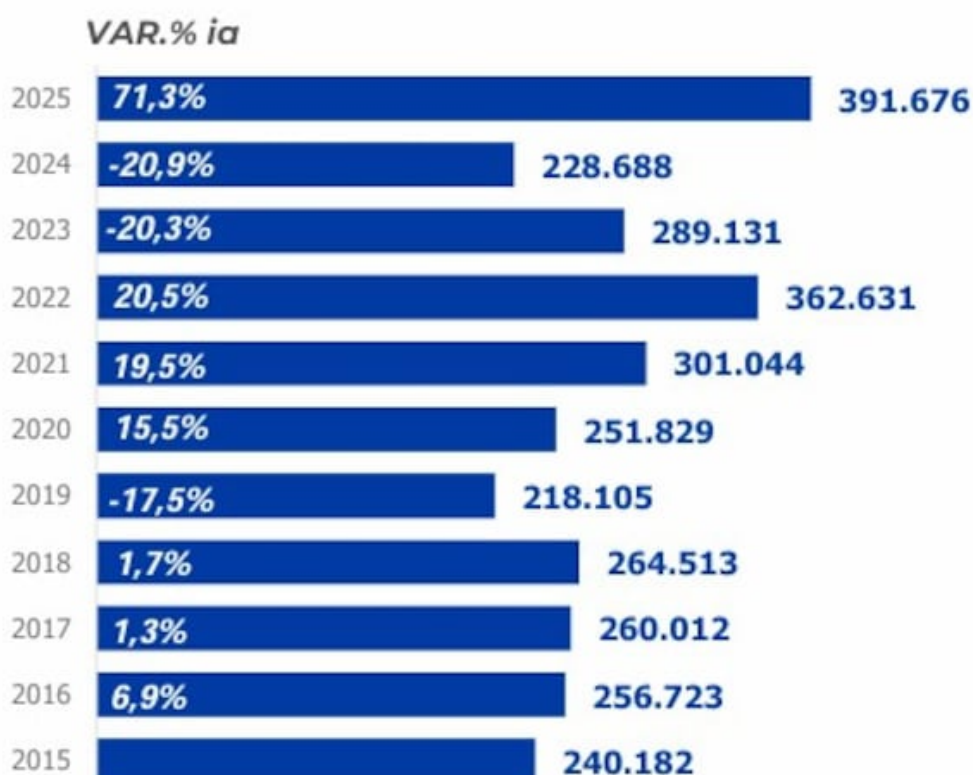
En la misma línea, el presidente de la CIAI, **Claudio Drescher**, cuestionó las comparaciones internacionales. “Quiere comparar a Bangladesh con la Argentina y olvidarse que en dos años **no han logrado desarmar ni un solo impuesto**”, afirmó en *Radio Rivadavia*.

## Qué cambió en el último año

Si bien la eliminación de impuestos es una bandera del Gobierno de Javier Milei, **durante 2025 no se modificó de**

manera sustancial la estructura impositiva que enfrenta la industria de la indumentaria. La baja de la inflación y cierta estabilidad cambiaria mejoraron la previsibilidad de costos, pero el peso de los tributos, los alquileres y el financiamiento se mantuvo elevado.

**IMPORTACIONES EN CANTIDADES.**  
(ENE-DIC. Cap. 50 al 63. En TONELADAS)



Importaciones textiles (Gráfico: ProTejer).

Desde el Gobierno, la respuesta apunta a las provincias y los municipios. El Ministerio de Economía lanzó el año pasado el portal de Transparencia Tributaria Municipal, una plataforma que permite comparar bases imponibles y alícuotas de tasas locales en todo el país. “Mientras desde el Gobierno les estamos devolviendo al sector privado más de 15.000 millones de dólares al año en baja de impuestos, **algunos intendentes suben tasas municipales a su antojo**”, señaló Caputo en un posteo en X. Las empresas aseguran que ese alivio no les llegó.

“Hay que acomodarse a los precios internacionales, porque si no te acomodás viene la gente de otros países y nadie compra nada”, advirtió **Patricia Bullrich** y también reclamó una baja general de costos. “Todos tenemos que ayudar a bajar el costo argentino, también los empresarios. **Los márgenes de las empresas tienen que ser pequeños**”, sostuvo en una entrevista en TN.

Desde el sector industrial insisten en que la carga tributaria total sigue explicando más de la mitad del precio final de una prenda y limita cualquier traslado a la baja para el consumidor.

## ¿Puede bajar el precio de la ropa?

En 2025, los precios de la indumentaria se desacoplaron del resto de la inflación. Según datos del Indec, el rubro **aumentó 15,3% interanual**, frente a un **31,5% del nivel general del IPC**. También a nivel mayorista, los textiles y las prendas crecieron en torno del 16% a 17%, muy por debajo del promedio industrial. Ese freno en los precios no respondió a una mejora estructural de costos, sino a la caída del consumo y a la imposibilidad de trasladar aumentos.

Respecto de la posibilidad de profundizar esa baja de precios, la respuesta del sector es cauta. Para que la ropa sea más barata de manera sostenible, debería darse una combinación de factores: una **reducción efectiva de la carga impositiva en toda la cadena**, **menores costos financieros**, **alquileres comerciales más alineados con la realidad del consumo** y **reglas de competencia** que equiparen condiciones con los productos importados.

También aparece la cuestión de de la escala y la alta capacidad ociosa (en el 71%), dado que la estructura actual deja poco margen para bajar precios sin comprometer la viabilidad de las empresas.

Según la última encuesta de la CIAI, la imposibilidad de trasladar costos a precios es crítica para la mayoría de las empresas: el 60% absorbe completamente los aumentos sin trasladarlos a precios, mientras que sólo un 2% logra trasladarlos en su totalidad, “lo que refleja la fragilidad del consumo”.

“La industria está malherida”, advirtió Samuelian y planteó que se necesitan **“medidas para que la industria se pueda reactivar”** y “fortalecer el sector privado”.

Fuente: TN