



Economistas trasandinos explican todos los impuestos y aranceles que se pagan en el país vecino

Por qué en Argentina un iPhone cuesta el doble que en Chile

La avalancha de turistas que cruzan la cordillera y se van directo a los malls se explica en las diferentes políticas arancelarias.

DANIELA TORÁN

“Cuando vean en los malls a los argentinos comprando como locos acá en Chile, entiendan que están consiguiendo las cosas hasta cinco veces más baratas de lo que valen en Argentina”.

Así termina un video viral de la cuenta de Instagram del especialista en finanzas personales Santiago Jasminoy (@SantInversor), quien comparó la feroz diferencia de precios -en dólares- de sus últimas compras en Chile y Argentina. Un traje de baño para niña de retail le costó US\$8, mientras que al otro lado de la cordillera el mismo modelo lo consigue por US\$35. “Compré cuatro por el precio de uno”, dice.

Cuando las compras se trasladan al rubro electrónico, la diferencia es abismal. Un Motorola Moto G85 se puede encontrar por 244.900 pesos chilenos en Chile (Claro), mientras que en Argentina cuesta \$689.999, es decir, tres veces más caro. Un iPhone 16 Pro de 1 tera cuesta \$1.829.990 en el retail nacional y en Argentina está a \$3.669.990.

El calzado no se queda atrás, más aún si se trata de marcas como Nike o Adidas. Las clásicas Adidas Samba acá valen en promedio \$99.990. En Argentina están a \$189.999, prácticamente el doble.

Y por qué

¿Por qué un celular en Argentina puede llegar a superar en casi tres veces los precios de Chile?

El economista argentino Ignacio Olivera dice que parte de la respuesta está en los múltiples impuestos que se pagan allá. “El problema son los aranceles que se cobran a determinados productos importados de industrias que se consideran que tienen que ser protegidas, como las textiles, el calzado, y lo electrónico”.

Hasta diciembre, la carga impositiva de un celular en Argentina era de 94,6%. Eso se desglosaba así: un arancel a la importación de 1,6%; una tasa estadística de 3%; retención de ganancias de 6%; IVA de 21,5; IVA adicional de 20%; impuestos internos de 19%; impuesto por ingresos brutos de 2,5% y el impuesto PAIS de 7,1%.

El economista Almicar Collante explica que en diciembre el presidente Javier Milei eliminó el impuesto Para una Argentina Inclusiva y Solidaria (PAIS), con lo que la carga arancelaria quedó en 87,5%.

Guido Zack, doctor en Análisis Económico y director de Fundar, define todo eso como medidas proteccionistas.

“Cualquier bien que entra importado paga más impuestos en Argentina que en Chile. En particular los electrónicos, porque en Argentina hay un régimen especial para proteger a la producción nacional o mejor dicho el ensamblado



Los argentinos encuentran en Chile productos hasta cinco veces más baratos que su su país.

DAVID ELASQUEZ

Estas diferencias son muy convenientes

Artículo	Precio en Chile	Precio en Argentina
Nike Air Jordan 1 Low	\$ 126.990	\$ 229.999
Puma Suede Classic	\$ 74.990	\$ 139.999
Adidas Samba	\$ 99.990	\$ 189.999
Samsung S24 Ultra (Movistar)	\$ 989.990	\$ 1.899.999
Motorola Moto G85 (Claro)	\$ 244.900	\$ 689.999
Iphone 16 pro 1T	\$ 1.829.990	\$ 3.669.990
Smart Tv samsung UHD 55" 4K	\$ 397.990	\$ 791.999
PS5 Slim + 2 juegos	\$ 699.990	\$ 1.299.999
AirPods 4 normal	\$ 129.990	\$ 359.990
Levi's 505 regular fit	\$ 52.990	\$ 119.000

Precios en pesos al martes 28 de enero 2025 / Fuente: sitios web oficiales de cada comercio.

de electrónicos en Tierra del Fuego. Eso implica que los electrónicos que entran no sólo pagan tarifas a la importación sino que más impuestos internos. Los impuestos internos de electrónicos importados en Argentina pagan el 19% mientras que los ensamblados en Tierra del Fuego pagan la mitad, el 9,5%”, explica.

Efecto dólar

Belén Olaiz, directora de Economía y Mercado de MAP Latam, también destaca como causa del furor de compras el factor dólar. “Hoy el tipo de cambio real multilateral de Argentina está 35% por debajo del promedio histórico”.

“Siempre hemos sido más caros por los aranceles, pero lo que cambió dramática-

mente fueron los periodos en donde el peso argentino se fortaleció. Cuando el tipo de cambio está muy bajo y el peso argentino se fortalece ahí los productos empiezan a estar más caros y entonces conviene ir afuera. La moneda argentina fue la que más se fortaleció en la región”, agrega Olivera.

Marcelo Elizondo, presidente de la International Chamber of Commerce (ICC) en Argentina, analiza la diferencia de precios entre ambos países. “En primer lugar, en Argentina hay muy altos aranceles de importación, que en Chile no. Por lo tanto, como los productos electrónicos o son importados o son fabricados con insumos importados, tienen una carga arancelaria muy alta. En Argentina hay aran-

celes de hasta 35%”.

Elizondo agrega que el régimen impositivo argentino es muy complejo, con muchos impuestos. “Hay impuestos del gobierno nacional, pero también hay muchos impuestos de los gobiernos provinciales y eventualmente municipales que le agregan costos impositivos a la producción”, dice el economista.

Y por último Argentina, dice, ha tenido una economía muy desordenada por mucho tiempo. “Ahora el gobierno del presidente de Milei la está ordenando, pero cuando uno tiene una economía inflacionaria y muy intervencionista, como ha sido el caso, las regulaciones son excesivas. Ahora el gobierno de Milei las está quitando, ha quitado muchas, pero esas regulaciones han hecho que se agreguen costos productivos. Bueno, en ese caso las empresas también son más ineficientes y la inestabilidad ha generado menor tasa de inversión, menor eficiencia y una economía como la Argentina ha padecido esos costos”.

Zapatillas de oro

En cuanto a la ropa y calzado, los expertos concuerdan que las políticas de protección arancelaria influyen en que los productos importados, como las zapatillas, sean más caros en Argentina.

Los aranceles promedio a la importación de ropa es del 35%. A eso hay que sumarle impuestos como la tasa estadística de importación del 0,5% al 3% del valor importado, entre otros.

Un informe de Fundación ProTejer detalló que si se toma el precio de una polera de marca, el 50,3% está compuesto de impuestos. “El 12,2% corresponde a costos financieros; el 12,7% a alquileres; el 9% a logística y comercialización; el 4,8% a gastos de marca; el 2,5% a publicidad, y tan solo el 8,5% es puramente el costo de la prenda a nivel industrial”.