

Compras al exterior: el cálculo que define cuándo la diferencia de precio justifica encargar un producto

Las importaciones por courier crecieron 83,9% y están camino a superar en pocos meses todo lo comprado durante 2025. Los especialistas explican por qué una diferencia de precio de 10% o 20% puede desaparecer al sumar impuestos y envío.

Las compras de los argentinos en el exterior a través del sistema courier están camino a un año récord, ya que entre enero y julio alcanzaron los u\$s 751 millones, un 83,9% más que durante el mismo período de 2025, y quedaron a **apenas u\$s 143 millones de igualar todo lo importado durante el año pasado.**

En julio hubo una primera señal de desaceleración: ingresaron mercaderías por u\$s 108 millones, frente a los u\$s 125 millones de junio.

Pero Jorge Berciano, especialista en comercio exterior de Unexar, dice que el dato todavía está lejos de mostrar un freno: **“No, en absoluto”, respondió ante esa posibilidad.**

El promedio de los primeros siete meses fue de u\$s 107 millones mensuales y desde marzo las importaciones por courier se mantienen por encima de los u\$s 100 millones. En la comparación contra julio de 2025 todavía crecieron alrededor de 15%.

La apertura del régimen y las diferencias de precios hicieron que comprar productos directamente afuera se transformara en una alternativa para cada vez más consumidores.

Sin embargo, que un artículo aparezca más barato en una página extranjera no significa necesariamente que convenga importarlo.

Para saberlo hay que hacer una cuenta más extensa, que incluye franquicias, IVA, derechos de importación, flete, gastos del courier y hasta el costo de una eventual devolución.

La cuenta que hay que hacer antes de comprar afuera

“La comparación más útil no es entre el precio publicado en el exterior y el precio argentino, sino entre el precio final puesto en la puerta de casa y el precio que se pagaría por ese mismo producto en el mercado local”, explicó a El Cronista **Natalia Montes Pazo, gerente del Departamento de Derecho Aduanero y Cambiario de Lisicki, Litvin & Abelovich.**

El régimen contempla **una franquicia de hasta u\$s 400** por envío para compras destinadas a uso personal, que puede utilizarse hasta en cinco envíos por persona y año calendario.

Hasta ese monto, la mercadería queda exenta del pago de derechos de importación y de la tasa de estadística. Pero hay una diferencia fundamental: **la franquicia no elimina el IVA, que continúa aplicándose, ni los impuestos internos en aquellos productos que correspondan.**

Además, los u\$s 400 se calculan sobre el valor FOB, es decir, el precio de la mercadería sin incorporar el flete ni el seguro internacional.

Montes Pazo pone como ejemplo un producto cuyo valor FOB es de u\$s 300. Como está íntegramente dentro de la franquicia, no paga derechos de importación ni tasa de estadística. Pero al precio original habrá que agregarle IVA, eventuales impuestos internos, envío internacional y los cargos que cobre el courier por la gestión y entrega.



Por eso, no existe una cuenta universal que permita decir cuánto terminará costando cualquier compra de u\$s 300.

¿Qué ocurre si cuesta u\$s 600? En ese caso, los primeros u\$s 400 continúan cubiertos por la franquicia y **los derechos de importación y la tasa de estadística se aplican sobre los u\$s 200 que exceden ese monto.**

La alícuota tampoco es idéntica para todos los bienes: dependerá del producto importado. Y nuevamente, el IVA queda afuera de la franquicia y corresponde aunque la compra no supere los u\$s 400.

Cuánto más barato tiene que estar afuera para que convenga traerlo

“Una diferencia **del 10% o 20% puede desaparecer rápidamente cuando se agregan el flete, el IVA y los gastos del courier.** Con diferencias mayores, 30% o más, la compra puede empezar a resultar más atractiva, pero tampoco es una regla automática”, explicó Montes Pazo.

Hay, además, situaciones en las que el precio no es la única variable: un producto puede resultar atractivo porque directamente no está disponible en Argentina o porque en el exterior existe una variedad considerablemente mayor.

Berciano coincide en que la diferencia entre el precio argentino y el internacional es actualmente una de las principales variables que explican las compras. El especialista recordó que durante el último año el IPC aumentó 33,8%, frente a una variación del dólar del 14%.

La diferencia se observa especialmente en algunos rubros. Berciano señala que la inflación estadounidense en **indumentaria y calzado** fue de 3,9% interanual, mientras que el mismo capítulo registró una suba de 11,4% en el Gran Buenos Aires.

En su interpretación, la brecha entre los precios locales y externos se redujo durante 2026, pero “muy poco”.

Según estimaciones sectoriales informales citadas por el especialista —el INDEC no ofrece para estos envíos un desglose tradicional por posición arancelaria NCM—, **entre los productos que más estarían ingresando aparecen moda y calzado, indumentaria deportiva, celulares y accesorios, electrónica e informática y artículos para el hogar.**

Pero incluso una diferencia importante de precios puede esconder otros costos.

“Uno de los errores más frecuentes es mirar solamente el precio publicado en la página del vendedor”, advierte Montes Pazo.

Además del flete, IVA, eventuales derechos y gastos del courier, hay que revisar cómo se pagará la compra. Si se utiliza una tarjeta, el tipo de cambio finalmente aplicado y los impuestos o percepciones correspondientes pueden modificar la cuenta.

Y existe un costo menos evidente: qué ocurre después de recibir el producto.

Una compra que inicialmente parecía barata puede dejar de serlo si llega defectuosa, la garantía no tiene validez en Argentina o debe enviarse nuevamente al exterior para realizar un cambio. En esos casos hay que averiguar antes de pagar quién afronta la devolución y cuánto cuesta.

