

INFORME DE OPORTUNIDAD · REVENTA & E-COMMERCE · ARGENTINA

Qué vender en Argentina *sin invertir* un peso

12 nichos de reventa evaluados por demanda, saturación y margen para el segundo semestre de 2026 — con el mapa de régimen de importación, calendario estacional y hoja de ruta para arrancar comprando bajo pedido.

12

NICHOS EVALUADOS

0

INVERSIÓN EN STOCK

3

CANALES DE VENTA

Agosto 2026

SEGUNDO SEMESTRE · AGO-DIC

La foto en cuatro números

+42,1%

Facturación de tiendas online (1er sem. 2026 vs. 1er sem. 2025)

TIENDANUBE · NUBECOMMERCE MIDTERM 2026

33,5%

Inflación interanual a junio 2026 — el registro mensual más bajo del año (1,9%)

INDEC · INFORME 14/07/2026

47%

Argentinos que compraron en el exterior en 2025 (vs. 37% en 2024)

CACE · ESTUDIO ANUAL E-COMMERCE 2025

USD 400

Franquicia por envío courier/correo, IVA incluido — 5 envíos al año, tope USD 3.000

DECRETO 604/2026 · RG ARCA 5884/2026

La demanda sostiene mejor de lo que sugiere el humor social. La inflación se desaceleró con fuerza y el e-commerce argentino crece muy por encima de los precios: el canal formal facturó 60% más en 2025 (CACE) y las tiendas online crecieron 42,1% en el primer semestre de 2026 (Tiendanube). Al mismo tiempo, la apertura importadora bajó el costo de conseguir mercadería y amplió la competencia — el desafío ya no es "qué existe para vender" sino **qué nicho todavía no está peleado a precio**.

Los tres mejores puntos de entrada

PRIORIDAD 01

Belleza & skincare

Órdenes +27,7% en el semestre; ya superó a Hogar como 2ª vertical del canal online.

SATURACIÓN MEDIA

PRIORIDAD 02

Mascotas

Gasto emocional que resiste el ajuste; canal online crece a CAGR 10,8% hasta 2031.

SATURACIÓN BAJA-MEDIA

PRIORIDAD 03

Hogar & deco

38% de participación entre empresas online; lavandería/organización +60% (ML).

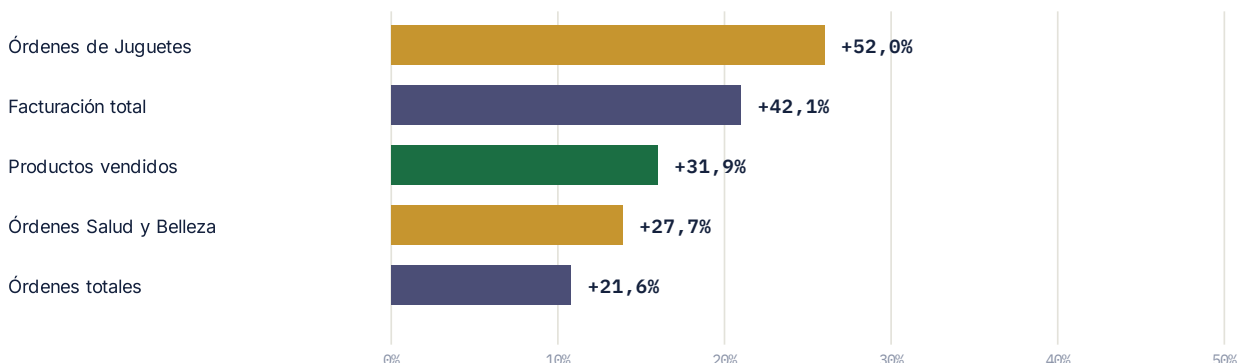
SATURACIÓN MEDIA

Cómo leer este informe → La sección 03 mapea los 12 nichos en un cuadrante de demanda vs. saturación. Las secciones 04–07 detallan cada uno con dónde conseguir mercadería sin stock propio, margen esperado y riesgos. Cierra con hoja de ruta, calendario estacional y salvedades metodológicas.

Por qué este es un buen momento para arrancar

El poder adquisitivo sigue exigido y el consumo masivo cae en volumen, pero el comercio se está mudando de canal: el comprador argentino de 2026 compara más, compra más planificado y —cada vez más— compra online, tanto a tiendas locales como directamente al exterior.

CRECIMIENTO INTERANUAL – 1ER SEMESTRE 2026 · TIENDANUBE, +70.000 TIENDAS (NUBECOMMERCE MIDTERM)



Fuente: Tiendanube, NubeCommerce MidTerm 2026 (vía Enretail, 03/08/2026)

+209%

CreCIMIENTO de facturación online en la categoría Infantiles

CACE · ESTUDIO ANUAL 2025

50,9% → 46,7%

Cae la participación de Indumentaria en el total de órdenes: pierde terreno frente a Shein/Temu

TIENDANUBE MIDTERM 2026

+274%

Suba del rubro courier en compras al exterior durante 2025

ABECEB (VÍA SITIO ANDINO)

El consumidor 2026, en tres trazos

COMPARA MÁS

El comercio masivo cae en volumen y el consumidor llega a la compra habiendo comparado precio, cuotas y promociones en varios canales antes de decidir.

COMPRAS AFUERA

7 de cada 10 compradores que adquirieron productos del exterior lo hicieron por primera vez en los últimos seis meses — el hábito recién se está formando.

SUBE EL TICKET

El ticket promedio del e-commerce formal llegó a \$143.128 en 2025, +55% interanual — nominal, no necesariamente en poder de compra real.

El régimen de importación vigente en 2026

Desde el 17 de julio de 2026 rige una sola regla para correo y courier, que reemplazó el arancel plano del 50% que regía antes. Conviene entenderla bien porque define cómo (y cuánto) te conviene traer mercadería del exterior.

DENTRO DE LA FRANQUICIA

TOPE POR ENVÍO

USD 400 FOB, pagando IVA (21%)

FRECUENCIA

Hasta 5 envíos por persona al año

TOPE ANUAL

≈ USD 2.000 sin derechos de importación · tope duro
USD 3.000

PESO MÁXIMO

50 kg por paquete

EL LÍMITE QUE IMPORTA

El régimen es **para uso o consumo personal**: hasta 3 unidades de la misma especie por envío y **sin finalidad comercial**. Usarlo como mecanismo sistemático de abastecimiento para reventa puede ser objetado por ARCA como fraccionamiento.

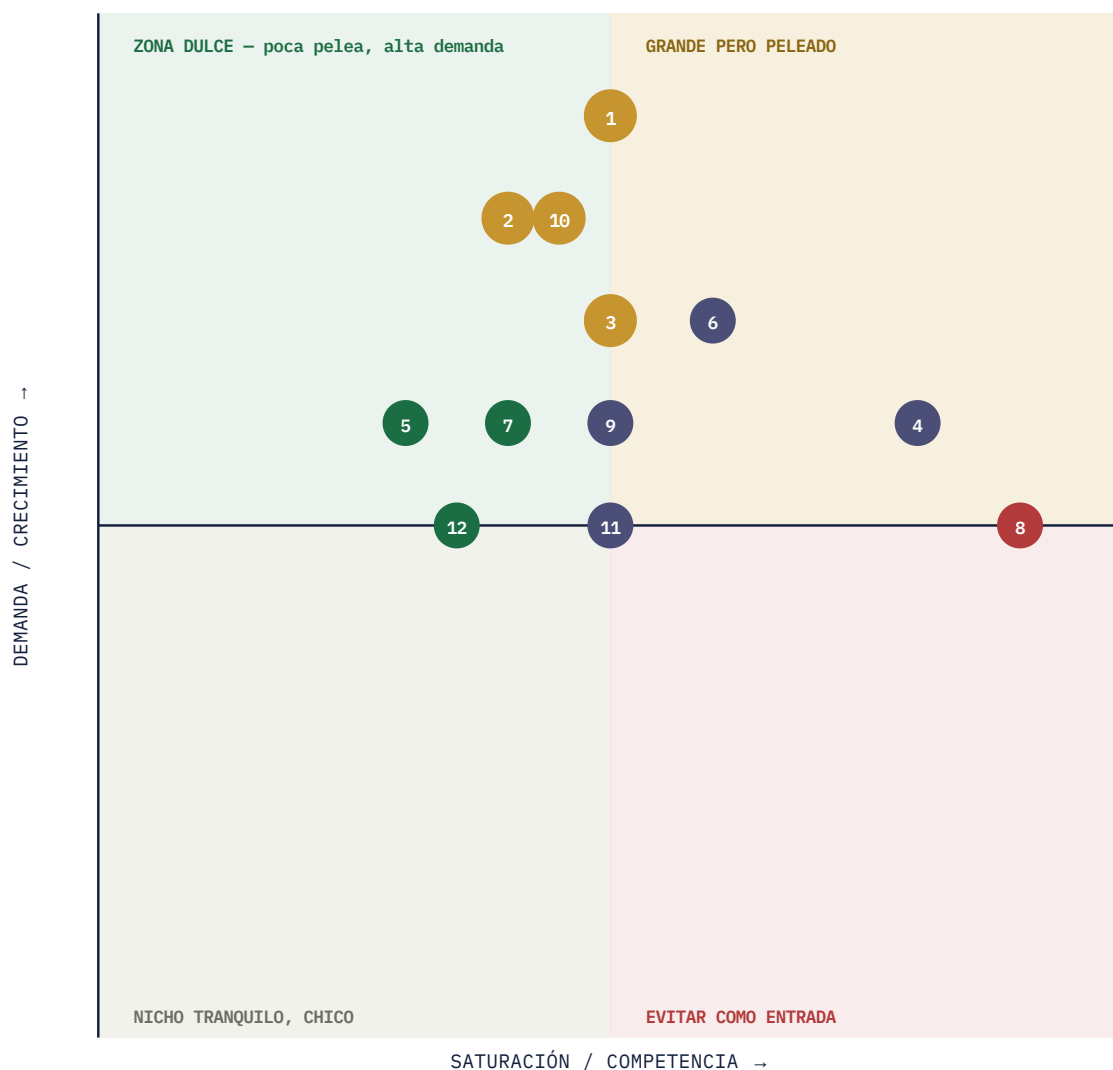
Por encima de USD 400, el excedente tributa por el **régimen general** (IVA + derechos según posición arancelaria).

DE LA IDEA A LA PRIMERA VENTA — SIN COMPRAR STOCK

- 01 Inscribite en Monotributo + CUIT**
Actividad 479900 (venta minorista fuera de comercio). Es el requisito legal para facturar en cualquier canal — Marketplace, Instagram, ML o web propia.
- 02 Elegí un nicho y validá antes de comprar**
3–5 productos de un mismo nicho. Publicá fotos y tomá preventas por WhatsApp/Instagram antes de desembolsar un peso.
- 03 Sumá un proveedor mayorista o dropshipper local**
Que despache a tu nombre bajo pedido: evitás aduana, stock inmovilizado y capital de trabajo.
- 04 Vendé multicanal**
Instagram/TikTok para descubrimiento, WhatsApp para cerrar, Mercado Libre para volumen, web propia (Tiendanube) para quedarte con más margen.
- 05 Recién ahí, importá volumen**
Cuando un producto venda 15–30 unidades/mes sostenidas, evaluá comprar de fondo con despachante — no por el régimen personal de courier.

Mapa de oportunidad — demanda vs. saturación

ESTIMACIÓN
CUALITATIVA
PROPIA, AGO. 2026



● Prioridad alta ● A evaluar caso a caso ● Nicho tranquilo ● Evitar como entrada

01 Belleza/skincare · 02 Mascotas · 03 Hogar/deco · 04 Accesorios celular

05 Ahorro energético · 06 Climatización verano · 07 Camping/outdoor · 08 Indumentaria nicho

09 Suplementos/wellness · 10 Juguetes/coleccionables · 11 Auto/moto · 12 Papelería/POD

Posicionamiento cualitativo propio a partir de las fuentes citadas en este informe (CACE, Tiendanube, Mordor Intelligence, Nubimetrics). No representa un índice oficial.

Los tres de mayor prioridad

01

Salud, belleza y cuidado capilar

SATURACIÓN MEDIA

Vertical de mayor ascenso del e-commerce: 11,3% de las órdenes (+27,7%) y ya superó a Deco/Hogar como 2ª vertical en volumen. Mercado de belleza proyectado en USD 6,55 mil millones en 2026, con el canal online creciendo a CAGR ~13%. Espacio en subnichos: dermocosmética piel sensible, capilar, cosmética vegana.

DÓNDE CONSEGUIR

Mayoristas online (Grupo Iner), distribuidoras locales, courier para marcas virales (VT Cosmetics, coreanas)

MARGEN APROX.

25% – 75%

RIESGO CLAVE

Requiere registro ANMAT; cuidado con falsificaciones y vencimientos

02

Productos y accesorios para mascotas

SATURACIÓN BAJA-MEDIA

Mercado de alimento para mascotas proyectado en USD 1.800 M en 2026, canal online creciendo a CAGR 10,8%. El 80% de los hogares argentinos tiene mascota y 3 de cada 4 la trata como familia — gasto emocional, resiste el ajuste. Mejor entrada: accesorios/higiene (evita habilitación SENASA que sí exige el alimento).

DÓNDE CONSEGUIR

Distribuidoras pet mayoristas locales, La Salada/Once para accesorios, courier para productos virales

MARGEN APROX.

45% – 70%+

RIESGO CLAVE

Alimento/suplementos requieren habilitación SENASA en producción

03

Hogar, organización y deco "aesthetic"

SATURACIÓN MEDIA

Categoría con mayor peso del canal: 38% de participación entre empresas que venden online. El subnicho Cuidado del Hogar y Lavandería creció +60% en Mercado Libre. El auge de departamentos chicos impulsa organizadores y muebles plegables. El diferencial es la estética, no el precio.

DÓNDE CONSEGUIR

Once (bazar), importadores locales, dropshipping local (Commercy, Dropi)

MARGEN APROX.

40% – 60%

RIESGO CLAVE

Volumen/logística de productos grandes erosiona margen

Volumen alto, más competencia

04

Accesorios y gadgets para celular

SATURACIÓN ALTA

Celulares y accesorios encabezan lo más vendido en Mercado Libre Argentina. Demanda constante y precio de entrada bajo, pero es la categoría más peleada de precio con Temu/Shein. El diferencial ganador es la entrega inmediata: un aro de luz que cuesta ~USD 2 se vende a USD 10-15 por llegar en 48 h.

DÓNDE CONSEGUIR

Importadores locales (vía Tierra del Fuego), mayoristas online, courier desde China en partidas chicas

MARGEN APROX.

80-120% markup (accesorios) / 15-25% (electrónica)

RIESGO CLAVE

Competencia directa de Temu/Shein; no usar franquicia personal para reventa habitual

05

Eficiencia y ahorro energético

SATURACIÓN BAJA

Las tarifas de luz y gas subieron fuerte con la quita de subsidios (tarifa plena ~\$158/kWh en R2 desde agosto 2026). Un hogar de clase media paga \$40.000-\$90.000 mensuales de calefacción eléctrica. Burletes, cortinas térmicas, LED y termostatos: nicho poco explotado como propuesta integral de "ahorro en la factura".

DÓNDE CONSEGUIR

Ferreterías mayoristas, Once, importación courier de sensores/LED

MARGEN APROX.

40% - 70%

RIESGO CLAVE

Estacional (pico ya pasó); productos eléctricos requieren certificación de seguridad

06

Climatización y verano (desde octubre)

SATURACIÓN MEDIA

El segundo semestre entra en primavera-verano: ventiladores, aires portátiles, coolers, pileta, playa. La demanda de climatización crece 30-50% en semanas extremas. Los splits están muy peleados, pero los accesorios y gadgets de nicho tienen espacio.

DÓNDE CONSEGUIR

Importadores, mayoristas de electro, courier para gadgets de refrigeración

MARGEN APROX.

25% - 50%

RIESGO CLAVE

Estacionalidad marcada — anticipar compra en sep-oct

Nichos de temporada y bienestar

07

Camping, playa y outdoor

SATURACIÓN BAJA-MEDIA

Verano + turismo interno impulsan carpas, reposeras, conservadoras, mochilas térmicas y mesas plegables. Categoría de "alta rotación + ticket medio" para 2026 según Nubimetrics. El turismo lideró la facturación e-commerce en 2025.

DÓNDE CONSEGUIR

Mayoristas locales de camping,
importación courier

MARGEN APROX.

30% – 50%

RIESGO CLAVE

Estacional (pico dic-feb); productos
voluminosos

08

Indumentaria de nicho

SATURACIÓN ALTA

Indumentaria sigue 1ª en órdenes online pero desacelera (bajó de 50,9% a 46,7% de las órdenes) por la competencia de Shein/Temu — el 70% de la ropa vendida ya es importada. La oportunidad está en subnichos desatendidos: talles grandes/plus size, ropa deportiva técnica, infantil (+209% en facturación 2025).

DÓNDE CONSEGUIR

Av. Avellaneda/Flores, Once (Modatex,
Distrito Moda), La Salada,
EmprendeGO

MARGEN APROX.

30% – 50%

RIESGO CLAVE

Alto índice de devoluciones; muy
competida si no se define nicho

09

Suplementos, wellness y autocuidado

SATURACIÓN MEDIA

El consumidor 2026 recorta pero sostiene salud y autocuidado; 9 de cada 10 hogares buscan alternativas al azúcar. Vitaminas, colágeno, infusiones funcionales, productos sin TACC. Subnichos (vegano, deportivo, sin TACC) menos explotados que el genérico.

DÓNDE CONSEGUIR

Dietéticas mayoristas, laboratorios
locales, distribuidoras

MARGEN APROX.

40% – 70%

RIESGO CLAVE

Requiere registro ANMAT; cuidado con
claims de salud

Fin de año: regalo, hype y bajo costo

10

Juguetes y coleccionables virales

SATURACIÓN BAJA-MEDIA

La categoría de mayor dinamismo del semestre: +52% en órdenes y +43,4% en compradores. Coleccionables de moda (Labubu, Sonny Angels, Sylvanian Families) son tendencia en ML y redes. Impulso extra de Día del Niño (agosto), Navidad y Reyes en el segundo semestre.

DÓNDE CONSEGUIR

Importadores, courier para partidas chicas de lo viral, mayoristas de juguetería (Once)

MARGEN APROX.

40% – 100%

RIESGO CLAVE

Modas efímeras, falsificaciones, certificación de seguridad obligatoria

11

Accesorios para auto y moto

SATURACIÓN MEDIA

Entre las categorías que más contribuyeron a la facturación e-commerce 2025. Fundas cubreauto, cubreasientos, organizadores y tech para auto tienen pico de demanda en enero (temporada de viajes/verano).

DÓNDE CONSEGUIR

Mayoristas del rubro, importación courier

MARGEN APROX.

30% – 60%

RIESGO CLAVE

Compatibilidad por modelo; algunos productos requieren homologación

12

Papelería, regalería y print-on-demand

SATURACIÓN BAJA

El segundo semestre concentra Día de la Madre (octubre), Navidad y fin de año. Print-on-demand y productos digitales (plantillas, kits) permiten arrancar sin stock alguno. Kits de regalo con "alto valor percibido y baja competencia estructurada".

DÓNDE CONSEGUIR

Proveedores de sublimación/POD locales, imprentas, plataformas digitales

MARGEN APROX.

50% – 85%

RIESGO CLAVE

Requiere diseño propio; respetar propiedad intelectual (evitar merch no licenciado)

Calendario estacional — agosto a diciembre 2026

AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Día del Niño Juguetes, coleccionables	Arranca primavera Preparar climatización	Día de la Madre Belleza, deco, regalería	Black Friday / Cyber Pico de tráfico online	Navidad / Reyes Juguetes, regalería, deco
CLIMATIZACIÓN / VERANO				
CAMPING / OUTDOOR / PLAYA				
JUGUETES / COLECCIONABLES				
BELLEZA / DECO / REGALERÍA				
AHORRO ENERGÉTICO (INVIERNO)				
Pico ya pasó — reorientar stock a climatización desde octubre				

Lectura rápida → Si vas a arrancar en agosto, priorizá belleza, mascotas y hogar (no estacionales) mientras preparás el pivote a climatización/outdoor para septiembre-octubre y a regalería/juguetes para noviembre-diciembre.

Checklist de las primeras cuatro semanas

SEMANA 1-2

Monotributo + CUIT activo. Nicho elegido. 3-5 productos con fotos propias o del proveedor. Primeras publicaciones en Instagram/Marketplace.

SEMANA 3-4

Primeras preventas por WhatsApp. Proveedor confirmado que despacha bajo pedido. Publicación en Mercado Libre si el margen lo permite tras comisiones.

Recomendación final y salvedades

UMBRAL 01

Si un producto supera 15–30 ventas/mes sostenidas, conviene comprar volumen y bajar el costo unitario.

UMBRAL 02

Si tu facturación se acerca al tope de tu categoría de Monotributo, planificá el salto de categoría con anticipación.

UMBRAL 03

Si el margen neto (tras IVA, comisiones y envío) cae debajo de ~25%, cambiá de producto o de canal de venta.

Sobre los márgenes citados → Los porcentajes de este informe provienen mayormente de mayoristas, blogs de e-commerce y cursos de reventa argentinos 2026, no de estudios formales; muchos mezclan "markup" (sobre costo) con "margen" (sobre precio de venta). Un markup del 50% equivale a un margen real de ~33%. Tratá los rangos como orientativos y calculá siempre neto de IVA, comisiones de plataforma y envío.

Sobre el régimen de courier → La franquicia de USD 400 × 5 envíos anuales es para uso personal, no para abastecer un negocio de reventa de forma sistemática. Para importar en serio corresponde el régimen general con despachante de aduana.

Sobre el mapa de oportunidad → El posicionamiento de los 12 nichos en el cuadrante de la sección 04 es una síntesis cualitativa propia a partir de las fuentes citadas (CACE, Tiendanube, Mordor Intelligence, Nubimetrics), no un índice oficial de mercado.

Fuentes principales consultadas

INDEC (índice de precios, informe 14/07/2026) · CACE, Estudio Anual de Comercio Electrónico 2025 (adelanto 05/02/2026) · Tiendanube, NubeCommerce MidTerm 2026 (vía Enretail, 03/08/2026) · Mordor Intelligence, mercados de belleza y mascotas Argentina (act. enero 2026) · Nubimetrics, Academia · Decreto 604/2026 y RG ARCA 5884/2026 (Boletín Oficial) · Infobae, iProfesional, Financial Times (vía hoydia.com.ar) · Contablix / iProfesional, valores de Monotributo 2026.