

EL FRENAZO DEL HOGAR

Ventas de electrodomesticos caen -12,4%
interanual en el Q1 2026

FECHA

Sabado 24 de Mayo de 2026

AUDIENCIA

C-Suite | Retailers | Importadores

FUENTE

INDEC — Encuesta
Electrodomesticos

EL NUMERO QUE LO DICE TODO



Situacion central: El sector de electrodomesticos y articulos para el hogar cerro el primer trimestre de 2026 con una caida nominal del 12,4% interanual — su primera contraccion en terminos corrientes desde el ciclo de alta inflacion de 2023. Con inflacion acumulada superior al 100% en 2025, la caida en terminos reales es drasticamente mayor. El 'efecto canasta' — la demanda adelantada inducida por la inflacion — se agoto, y el mercado no encontro un sustituto organico para sostener el volumen.

Insights clave

- **FIN DEL CICLO:** El boom de 2024-2025 era demanda adelantada inducida por inflacion, no consumo organico sostenible. Con la desinflacion y la estabilizacion del tipo de cambio, ese incentivo desaparecio.
- **DOS RUBROS EN VERDE:** Solo TVs (+7,8%) y cocinas/calefactores (+7,3%) crecen. Los TVs por migracion hacia smart TV; las cocinas/calefactores por necesidad basica ante el invierno.
- **COLAPSO EN TELEFONIA:** Celulares colapsan -31,3% en unidades. Suba del dolar, agotamiento de ciclos de renovacion y perdida de poder adquisitivo convergieron en el rubro mas afectado.
- **SIN CREDITO NO HAY DURABLES:** El credito con tarjeta representa el 59,8% de todas las ventas. Los 'otros medios' (billetteras, QR) cayeron -24,1%: la fintech no pudo compensar la contraccion.
- **GEOGRAFIA DEL FRENAZO:** CABA cayo -15,7% vs GBA -7,5%. La metropoli sufre mas que el interior, que mantiene mayor demanda de equipamiento basico.

Implicancia directa

Actuar ahora sobre el mix de productos y el esquema de financiamiento: sin crédito accesible y renovación de inventarios orientada a los segmentos resilientes (TV, cocinas, computación), el Q2 puede profundizar la caída. El Q1 2026 es la fotografía de un mercado que busca su nuevo equilibrio — y los jugadores que lo encuentren primero llevarán la delantera.

LA ERA DEL BOOM QUE YA NO VUELVE

Situación actual

El primer trimestre de 2026 marca un punto de inflexión en el mercado de electrodomésticos argentino. Las ventas totales a precios corrientes sumaron \$1.171.237,9 millones de pesos, una caída del 12,4% respecto al mismo periodo de 2025. Esta es la primera contracción nominal del sector desde que la inflación comenzó a desacelerarse — y su interpretación correcta requiere contexto histórico.

En 2024 y la primera mitad de 2025, el mercado vivió un boom impulsado por el 'efecto canasta': con inflación mensual de dos dígitos, los consumidores compraban bienes durables como refugio de valor, adelantando consumo futuro para evitar pagar más caro. Ese efecto generaba crecimientos interanuales del 148%, 146% y 140% en los primeros meses de 2025.

Con la desinflación del Plan Milei (inflación mensual en torno al 2,4-2,6% a principios de 2026) y la convergencia cambiaria, el incentivo para adelantar compras desapareció. El mercado revela ahora su nivel de demanda orgánica — mucho más bajo que el artificial de 2025.

Datos y cifras clave

Periodo	Ventas (MM \$)	Variación i.a.
Q1 2025	1.336.350	+148,1%
Q2 2025	1.374.038	+60,9%
Q3 2025	1.286.921	+15,0%
Q4 2025	1.494.465	-0,9%
Q1 2026*	1.171.238	-12,4%
Ene 2026*	421.890	-7,4%

Antecedentes relevantes

- **BASE EFFECT COMO TRAMPA:** Los crecimientos del 148% y 140% en Q1 2025 eran, en parte, un espejismo estadístico. Base baja de 2024 amplificada por inflación. No era nueva capacidad de consumo: era recuperación de niveles previos.
- **DESINFLACION Y CAMBIO DE INCENTIVOS:** Con la inflación mensual cayendo del 25,5% al 2,4% en 17 meses, el incentivo para adelantar compras se evaporó. Los consumidores dejaron de 'refugiarse' en bienes durables.
- **TIPO DE CAMBIO Y DURABLES:** La estabilización cambiaria bajo la banda de flotación generó expectativas de apreciación del peso, desincentivando la compra urgente de bienes con alta proporción de insumos importados.

GANADORES, PERDEDORES Y LA LOGICA DETRAS DEL CAOS

Impacto economico

Una caída del 12,4% en ventas nominales, en un contexto de inflación que todavía supera el 30% interanual, implica una contracción real del sector de aproximadamente 35-40% en términos de poder de compra. Esto no es una 'normalización' — es un ajuste severo que golpea a toda la cadena: importadores, distribuidores, retailers y personal de ventas.

El canal online (-22,0%) cae más que el físico (-10,3%), lo que contraintuitivamente sugiere que el comercio electrónico de durables dependía fuertemente del boom de cuotas sin interés. Sin ese impulso, el físico resiste mejor — la negociación en el punto de venta cierra ventas que el marketplace no puede cerrar.

Segmentación del mercado: tres grupos

GANADORES (crecimiento nominal): Televisores/video (+7,8%), cocinas/hornos/calefactores (+7,3%). Sustitución tecnológica obligada (smart TV) y necesidad inelástica de calefacción.

NEUTROS (caída moderada, demanda inelástica): Cuidado personal (-4,8%), computación (-8,7%), lavarropas (-9,0%), heladeras (-10,8%). Tienen demanda de reposición que no puede postergarse indefinidamente.

PERDEDORES (caída severa, demanda discrecional o estacional): Aire acondicionado (-31,5%), telefonía (-18,5%), otros electrodomésticos (-20,9%). El A/C sufre el doble impacto de base alta 2025 (verano extremo) y verano 2026 moderado. Los celulares colapsan por suba del dólar y agotamiento de ciclos de renovación.

Analisis visual — Charts INDEC Q1 2026

Grafico 1. Ventas mensuales y variación interanual (Enero 2025 - Marzo 2026):

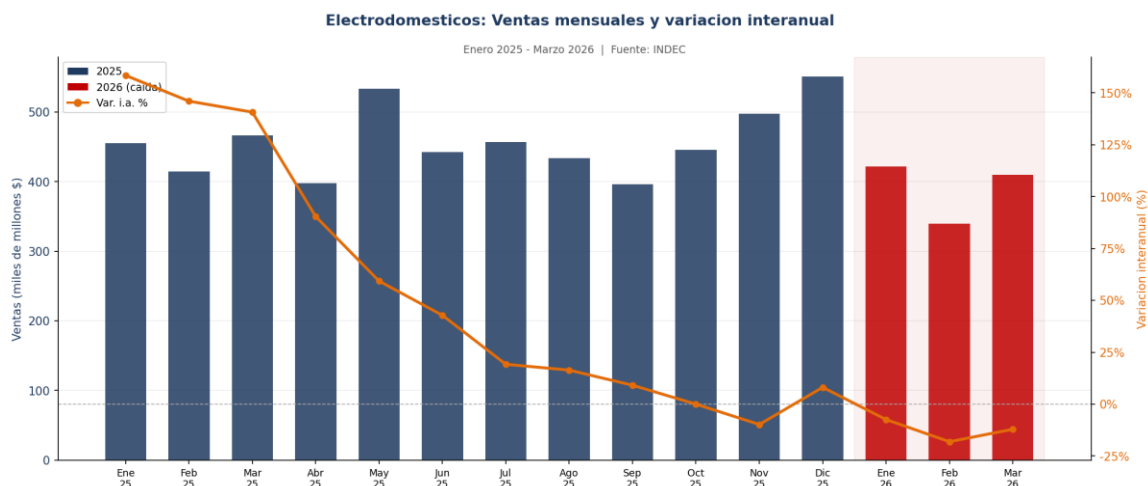


Grafico 2. Variacion interanual por grupo de articulos:

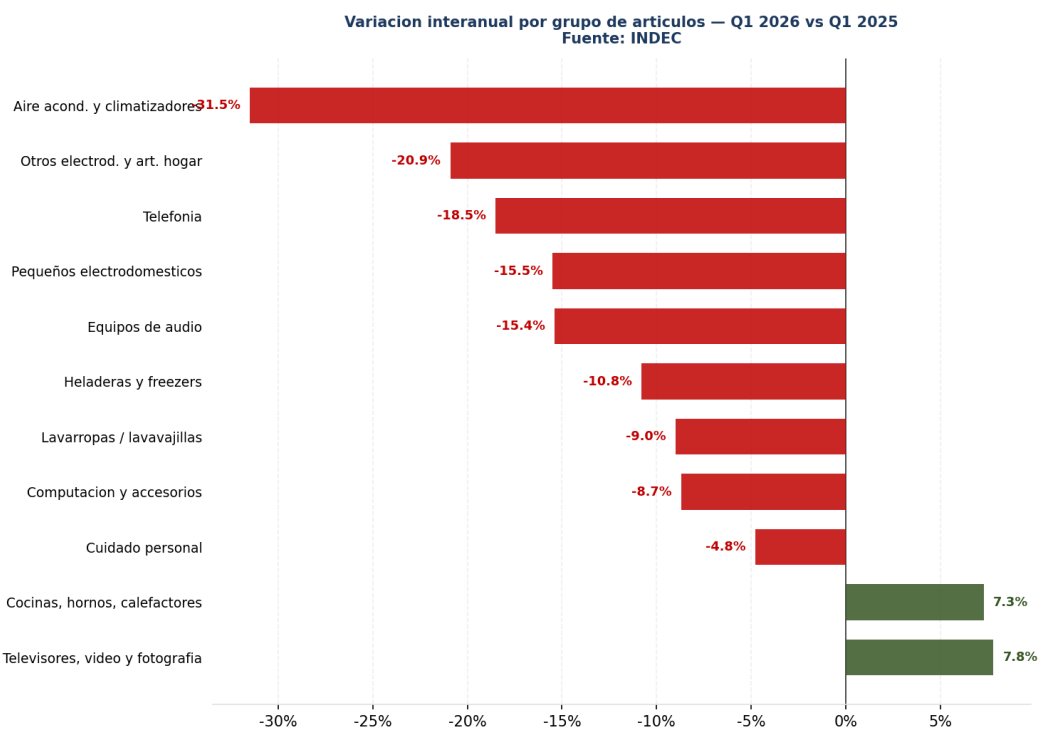


Grafico 3. Composicion de ventas por medio de pago:

Composicion ventas por medio de pago — Q1 2026
Fuente: INDEC

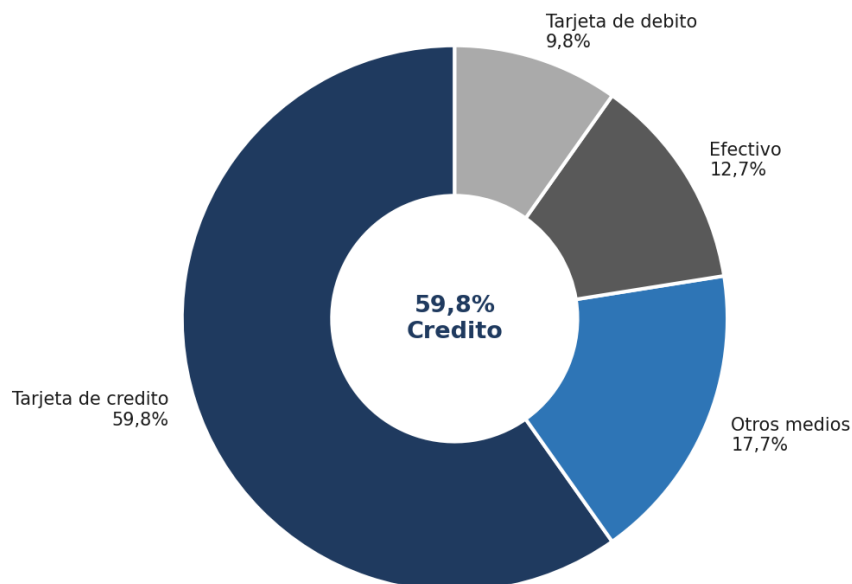
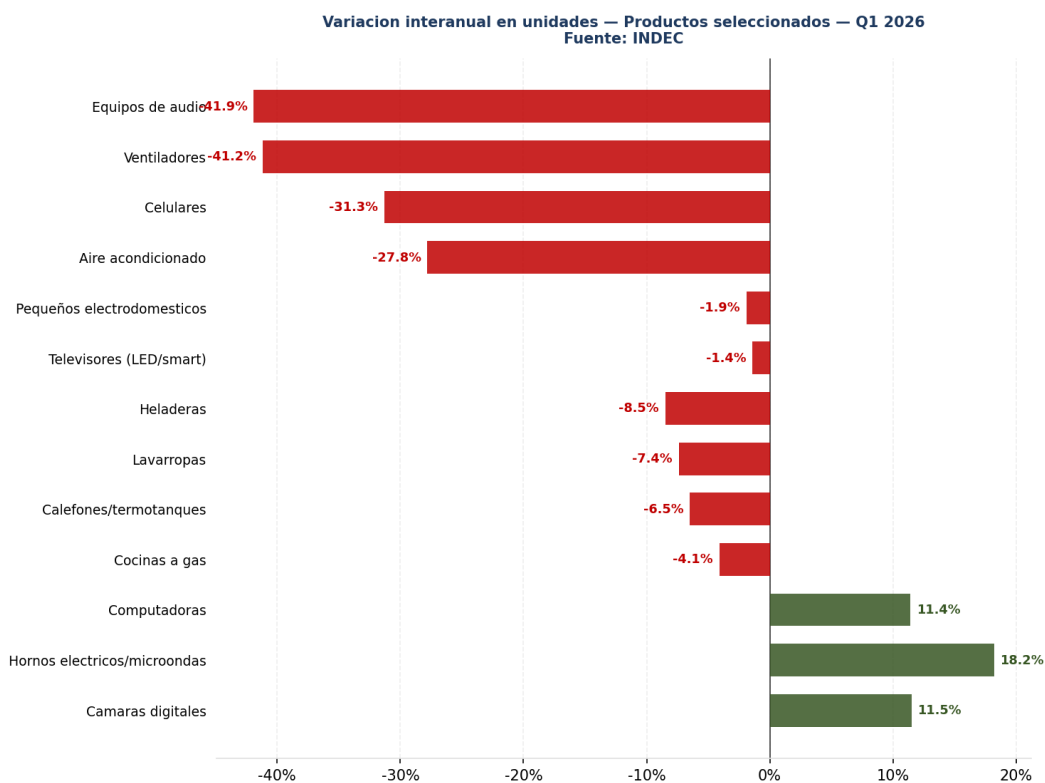


Grafico 4. Variacion en unidades de productos seleccionados:



Drivers clave (por orden de impacto)

- **1.** Fin del efecto canasta: el principal driver de 2024-2025 se extinguió con la desinflación.
- **2.** Contracción del crédito real: el poder adquisitivo de las cuotas cayó con la estabilización de precios y el aumento del costo financiero.
- **3.** Estacionalidad adversa: el verano 2026 fue menos extremo que 2025, devastando A/C y ventiladores en términos de comparación interanual.
- **4.** Agotamiento de ciclos de renovación tecnológica: los consumidores que compraron smartphones y laptops en 2023-2025 no están listos para renovar.
- **5.** Contracción del salario real: la desinflación no fue acompañada por recuperación equivalente del poder de compra.

Escenarios Q2-Q3 2026

BASE (55%): La caída interanual se modera al -6/-8% en Q2 2026, impulsada por el invierno (calefacción) y la normalización de la base de comparación. El sector toca piso en Q3 2026.

PESIMISTA (30%): Si el tipo de cambio supera la banda y genera una corrida, los precios de electrodomésticos (alto contenido importado) subirían abruptamente. Caída Q2-Q3 podría extenderse al -20/-25%.

OPTIMISTA (15%): Si el FMI libera crédito barato y los programas de cuotas sin interés se reactivan, el sector podría rebotar al +5/+8% en Q3 2026 por base baja.

QUE HACER CUANDO EL PISO NO APARECE

Para retailers, importadores y cadenas de venta

- **MIX DE PRODUCTO:** Rotar inventarios hacia TV, calefaccion y computacion — los tres rubros con mayor resiliencia. Reducir exposicion a A/C, telefonía y 'otros' antes del Q2.
- **FINANCIAMIENTO COMO PRODUCTO:** Las condiciones de financiamiento son tan importantes como el precio. Negociar cuotas sin interes con bancos y financieras para productos de alta rotacion.
- **GEOGRAFIA:** CABA es el mercado mas castigado (-15,7%). Reasignar esfuerzos comerciales hacia el interior donde la caida fue mas moderada (-7,5% GBA).
- **CANAL ONLINE:** La caida del -22% en canal digital es oportunidad para limpiar catalogo y preparar la plataforma para el rebote.

Para el sector / mercado

- **VENTANA DE INVIERNO:** El Q2 2026 traera demanda organica por calefaccion. Los retailers con stock y financiamiento agresivo en esos rubros podran compensar las caidas en otros.
- **CONSOLIDACION DEL MERCADO:** Las caidas de esta magnitud suelen acelerar la consolidacion. Las cadenas con mayor musculo financiero pueden adquirir stock de empresas en apuros a precios atractivos.

Ventana de tiempo

Horizonte	Accion
Urgente (semanas)	Ajustar mix de inventario hacia TV, calefaccion y computacion. Activar cuotas sin interes.
Mediano plazo (1-3 meses)	Reasignar esfuerzo comercial al interior. Preparar campanas de invierno. Evaluar adquisicion de stock oportunista.
Estructural (6-18 meses)	Redisenio del modelo de financiamiento: la tarjeta de credito no puede ser el unico vector. Desarrollar leasing y buy-now-pay-later.

CINCO MOVIMIENTOS PARA NO PERDER EL TRIMESTRE

--- PRIORIDAD ALTA — Esta semana

1. Rotar el mix de inventario hacia TV, calefaccion y computacion

-> *Trigger: La caída del Q1 2026 confirma que A/C, telefonía y audio no tienen demanda orgánica hasta el Q4. Stock de esos rubros es caja inmovilizada.*

-> *Exito: Reducir inventario de rubros en caída a menos del 15% del stock total en 30 días.*

2. Activar cuotas sin interes en los 3 rubros resilientes

-> *Trigger: El 59,8% de ventas via tarjeta de crédito confirma que el financiamiento define la decisión de compra.*

-> *Exito: Cerrar acuerdos con al menos 2 entidades bancarias en los próximos 15 días.*

--- PRIORIDAD MEDIA — Proximos 30-90 días

3. Reasignar fuerza de ventas hacia el interior del país

-> *Trigger: CABA cayó -15,7% vs GBA -7,5%. El interior tiene mayor demanda básica insatisfecha.*

-> *Exito: Crecer share of sales del interior en 5 pp para Q2 2026 vs Q1 2026.*

4. Preparar campana de invierno con calefaccion y agua caliente sanitaria

-> *Trigger: Calefones, hornos y calefactores son la bolsa de valor del Q2. El invierno activa demanda orgánica.*

-> *Exito: Captar al menos 3 pp adicionales de participación en calefaccion vs Q2 2025.*

--- MONITOREAR — Activar si se confirma escenario adverso

5. Monitorear tipo de cambio y precios de importacion

-> *Trigger: Si el dolar supera la banda cambiaria, los precios de electrodomesticos subirian abruptamente.*

-> *Exito: Tener cobertura cambiaria o stock adelantado para al menos 45 días ante una eventual depreciación.*

LO QUE PUEDE SALIR MAL (Y COMO ESTAR PREPARADO)

Tabla de riesgos

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigacion
Corrida cambiaria / devaluacion brusca	Media (30%)	MUY ALTO	Cobertura cambiaria anticipada. Stock estrategico en bienes de mayor demanda.
Profundizacion de la caida en Q2 2026	Media (35%)	ALTO	Monitorear ventas semanales. Activar plan de contingencia si la caida supera -15% en abril.
Aumento del costo del credito	Baja (20%)	ALTO	Negociar tasas fijas con entidades financieras antes de eventuales subas.
Contraccion adicional del salario real	Media (30%)	MEDIO	Rotar hacia productos de menor ticket y mayor frecuencia de reposicion.
Agravamiento del canal online	Baja (15%)	MEDIO	Revisar estrategia de precios en marketplace. El fisico aguanta mejor en este ciclo.

Variables a monitorear

- Tipo de cambio oficial y valor del dolar blue/MEP — impacto directo en precios de importacion
- Ventas minoristas CAME mensual — indicador adelantado del consumo
- IPC mensual — si repunta, podria reactivar parcialmente el efecto canasta
- Tasa de tarjeta de credito y disponibilidad de cuotas sin interes — driver critico del sector
- Importaciones de bienes de consumo durables — indicador de inventario y expectativas

Limites del analisis

Este informe se basa en datos de la Encuesta de comercios de electrodomesticos y articulos para el hogar del INDEC (Q1 2026), publicada el 22 de mayo de 2026. Los datos de ventas estan expresados en pesos corrientes sin deflactar. La caida real es significativamente mayor a la nominal aqui presentada. Los escenarios futuros son estimaciones cualitativas basadas en dinamica historica del sector y contexto macroeconomico.

Elaboracion propia en base a INDEC y diversas fuentes publicas. Los analisis y recomendaciones son opinion de Kartal Consulting y no constituyen asesoria de inversion ni compromisos sobre resultados futuros.

"El mercado de durables en Argentina no colapso — se normalizo. La pregunta es quien sobrevive a la normalizacion."

Agop Karagoz — Director, Kartal Consulting