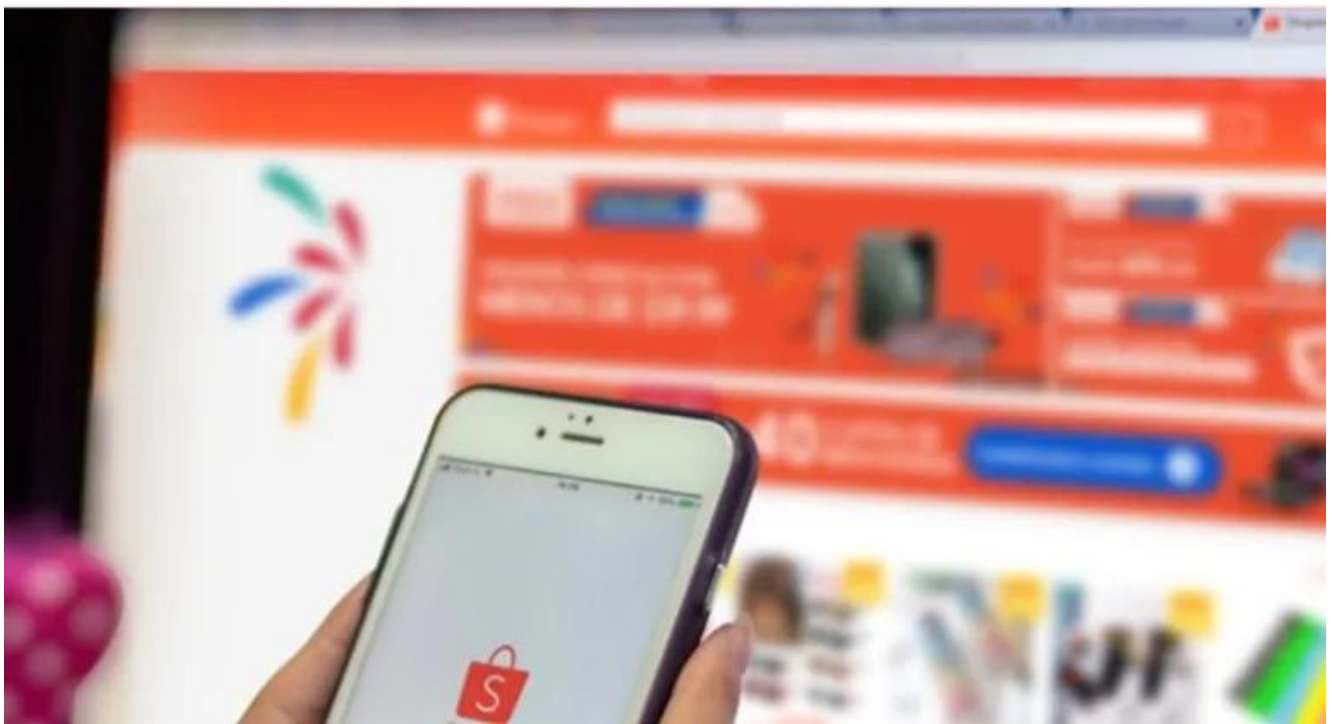


# Ni Shein ni Temu: cuál es la plataforma que arrasa con compras baratas en el exterior y envíos gratis

27/04/2026



El mercado de compras online en Argentina atraviesa un cambio desde hace un largo tiempo. Las plataformas internacionales ya no compiten solas, y nuevas propuestas empiezan a disputar el lugar que ocupaban Shein y Temu, las más populares en el país.

El dato importante: el consumidor busca precios bajos, envíos rápidos y promociones reales, y eso obliga a las apps a mejorar su oferta.

La competencia entre cada **app** internacional se intensifica y eso juega a favor del consumidor. Con más opciones, mejores precios y nuevas estrategias, el **comercio online en Argentina** entra en una etapa donde cada detalle cuenta: desde el descuento inicial hasta el costo del envío.

En este contexto, el regreso de una plataforma conocida y la llegada de una nueva apuesta de Amazon reconfiguran el escenario. La pregunta es simple: ¿Quién ofrece hoy la mejor combinación entre precio, envío y beneficios?

## **La plataforma que arrasa con descuentos agresivos y envíos gratis**

El primer movimiento fuerte en el mercado es el retorno de **Shopee**, que intenta recuperar terreno tras su salida en 2022. La estrategia es directa: rebajas fuertes y envíos sin costo, incluso sin monto mínimo.

La plataforma **Shopee**, una de las líderes del comercio electrónico, ofrece varios beneficios para sus vendedores: 0% de comisión y sin costo de envío. Una gran diferencia con Mercado Libre, el líder en ventas online a nivel local y regional.



Entre las promociones más visibles aparecen descuentos de hasta \$15.000 en compras superiores a \$30.000, un gancho potente para atraer usuarios en un mercado sensible al precio.

Además, mantiene un catálogo amplio que incluye:

- **ropa y calzado**
- **tecnología**
- **productos de belleza**
- **artículos para el hogar**

Este regreso no es casual. Se apoya en un contexto donde el sistema puerta a puerta gana terreno y facilita el acceso a productos importados. También influye el crecimiento del consumo digital en moda, que ya ocupa una porción alta del total online.

# Amazon Bazaar: productos desde 2 dólares

El otro gran jugador que aparece es Amazon con su nueva propuesta: Amazon Bazaar. La lógica es competir en el segmento más económico del mercado.

Los números hablan por sí solos, y entre las ofertas más destacadas se pueden encontrar:

- productos por **menos de 10 dólares**
- artículos desde **2 dólares**
- **50% de descuento** en la primera compra

A eso se suma una política de envíos más eficiente, con entregas en un plazo de hasta dos semanas, y un sistema de **devoluciones sin costo dentro de los 15 días**.

También incorpora un esquema de reseñas que permite evaluar cada producto antes de comprar, un punto clave para generar confianza en este tipo de plataformas.

## Cómo pagar menos: los trucos que usan los usuarios

Más allá de las promociones visibles, existen estrategias que permiten reducir el gasto final en cada compra.



Muchos productos de Amazon califican para el envío gratis a la Argentina cuando alcanzan el monto mínimo requerido.

En este tipo de apps, el ahorro muchas veces depende del uso inteligente de herramientas internas.

## Algunos de los trucos más utilizados:

- en Shopee, las **monedas virtuales** que se consiguen con check-ins o compras previas
- en Shein, el **carrito incompleto** que activa cupones automáticos
- en Amazon, los **cupones ocultos** antes de agregar productos
- en Temu, las **compras grupales** con precios mucho más bajos

También aparecen los códigos de referido, que otorgan créditos o descuentos adicionales en dólares, lo que impacta directo en el precio final.

Estas prácticas muestran algo clave: el usuario ya no compra de forma pasiva. **Compara, espera y optimiza cada**

**operación** para gastar menos.

Fuente: La Mañana de Neuquén.