

El proceso de transición de comercio físico a comercio virtual en 2020

C.P. Facundo Cereceda

Instituto de Investigaciones Administrativas y Contables

Facultad de Ciencias Sociales

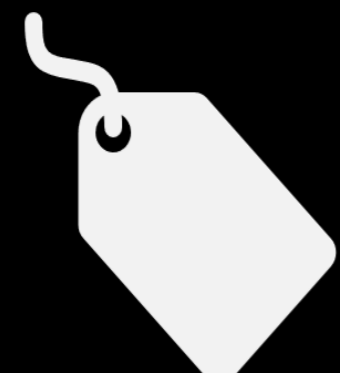
Universidad Nacional de San Juan



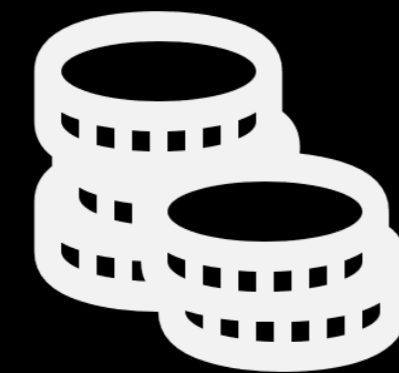
Como todos sabemos, la pandemia aceleró esta tendencia que veníamos viendo hace años. Según los resultados de estudios de Google Argentina el coronavirus ha venido a modificar notablemente los hábitos de compra. Los mercados digitales que más crecieron han sido: 'delivery' de almacén y supermercados (191%), 'take away' y 'delivery' de restaurantes (103%) y 'delivery' de regalerías (60%). Lo cual fomenta a muchos locales a vender a puertas cerradas. Análisis de Startups locales, hacen que sus esfuerzos se enfoquen en proveer servicios para comercios que venden solo por internet, y que son de tal magnitud, que necesitan sistemas de control de stock y de costos tan complejos como los de ventas.



126 locales convencionales cerraron (16%) debido a la pandemia



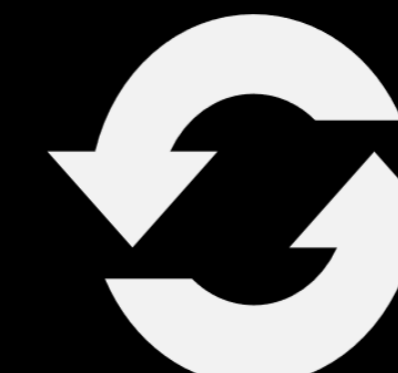
Se estima que en promedio, al cerrar la tienda física se disminuyen un 60% los costos



Mientras antes se hizo la transición en el tiempo, mejores fueron los resultados económicos



Los locales físicos que quedan apuntan a mejorar la experiencia de quienes van a comprar



El triple impacto y la RSE toman un papel preponderante en la decisión de consumo de los más jóvenes

Datos provenientes de informes propios y de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

A simple vista, vemos en la ciudad un cierre de muchos comercios físicos, lo que no implica un cierre de comercios, sino que muchos se trasladaron a vender de manera virtual. Dejamos como tema para una próxima investigación la incidencia de este fenómeno en los puestos de trabajo y el crecimiento de la comunidad emprendedora.