**PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La situación actual del comercio mundial esta pasando por una de las etapas más difíciles que se ha vivido en los últimos años, para el año 2020 muchas fronteras fueron cerradas a causa de la crisis mundial de salud Covid-19, según lo indica las naciones unidas cepal, 2020, el gobierno de china decidió no importar productos de suma importancia como farmacéutica, electrónica, entre otras, a varios continentes, lo que vio obligado a muchos países de detener sus producciones por falta de insumos para poder laborar. Tomó mucha repercusión la decisión de China puesto que para el 2018 reportó un 15% de envíos de elementos para áreas ya antes mencionadas.

Las consecuencias a causa de la pandemia en general han afectado a todo el mundo, pero en medio de fronteras cerradas para importación y exportación de productos entre países ha abierto la posibilidad de hacer mas comercio entre regiones, países o de forma más explícita entre cuidades. Según lo explica (unctad, 2020) para combatir esta situación económica para el año 2020 se registró un aumento de pequeñas empresas del 16% al 19% a nivel mundial, que dieron inicio dentro del comercio electrónico. La republica de corea registra un crecimiento de pequeñas empresas bastante considerable pasando del un 20,8 % el 2019 a un 25,9% en el 2020.

Empresas reconocidas mundialmente tuvieron un impacto rotundo positivo en cuanto a ventas en línea, siendo Amazon una de las mas beneficiadas, reportando para el año 2018 un total de 344 millones de dólares en ventas online y mostrando un gran crecimiento para el 2020 reportó un total de 575 millones de dólares (Unctad, 2020).

Aunque para muchas industrias miles de personas se quedaron sin trabajo para muchas otras hubo una oportunidad de comenzar algo nuevo con respecto a las nuevas tendencias tecnológicas que se dieron por necesidad, tal y como lo es el comercio electrónico.

Para principios de marzo del 2020, en Argentina se dio el confinamiento a nivel nacional, y según lo expresa (Britez, Fernandez, Frank 2020) fue el motivo principal que provoco al igual que en todo el mundo que las tiendas físicas tuvieran que cerrar sus puertas al público con el fin de detener el contagio del virus, el impacto de esta acción para el uso de los sitios web no mostro ninguna diferencia a comparación del mundo entero y fue el principal medio para poder realizar compras presentando artículos de primera necesidad como principales adquisiciones y de igual manera el pago servicios se llevaron a cabo durante el tiempo de resguardo, aunque estos métodos no son pasajeros puesto que para la actualidad se han quedado a flote y no hay duda de que seguirán y evolucionaran aún más para beneficio de todo el mundo.

El impacto de las ventas en línea fue demasiado alto tanto así que Alberto Calvo, titular de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (por sus siglas CACE) citado en (Britez, Fernandez, Frank 2020) aseguro que: “El comercio electrónico viene creciendo a pasos acelerados, pero en tres o cuatro semanas avanzó lo que no hubiera podido hacer en un par de años. El aislamiento hizo despertar a la demanda de una manera forzosa y eso acelera todos los procesos. Hay que adaptarse mucho a eso desde el lado de la oferta” es realmente asombrosa la manera en que repercutió el resguardo en el comercio electrónico y estas tendencias digitales y formas de hacer comercio vinieron para quedarse debido a que las personas obligadamente tuvieron que realizar al menos alguna compra en línea, esto para las empresas representa un foco de atención para seguir ofreciendo servicio a través de internet.

No cabe duda el comercio electrónico abarcara aun mas campo en los próximos años, y actualmente las formas de pago también están evolucionando y son de utilidad mucho más que antes del inicio de la pandemia (Britez, Fernandez, Frank 2020).

En Guatemala el comercio electrónico tuvo ha tenido un impacto no menor al que se ha dado alrededor del mundo, el comercio físico recibió un fuerte golpe al ya no recibir a la misma cantidad de personas como se tenía acostumbrado, durante el tiempo en que el país se declaro en estado de calamidad y donde el toque de queda se hizo presente llevando a muchas empresas a posicionarse dentro del comercio electrónico, y dado al resultado positivo abrió la oportunidad de emplear a muchos repartidores que en algunos casos habían sido desempleados de algunas industrias que pararon sus actividades (Sandra Vi, 2020).

Sin duda alguna el Covid-19 desato grandes oportunidades de ventas a nivel mundial y que para el 2021 en Guatemala los productos con más demanda son alimentos, medicinas, productos de higiene y limpieza. (Salguero Garza, 2021) asegura que el Covid-19, llego en un momento crucial especialmente en el país se estaba teniendo la migración de muchos negocios al comercio electrónico, pero con el confinamiento a nivel mundial se dispararon totalmente las ventas en línea.

La utilización de la tecnología en los guatemaltecos cambio su forma de pensar y sus preferencias al momento de hacer compras o bien el pago de un servicio, es por ello que un estudio realizado por Ernst & Young, en cuanto a los procesos de compra durante la pandemia, citado en (Salguero Garza, 2021) reporta un 62% de personas que fueron encuestadas, la preferencia por usar medios digitales y de esta manera sustentar sus necesidades. Es por esta razón que en Guatemala se reporta un crecimiento del 27% de comercio electrónico desde el inicio de la pandemia, que repercute en un total de 5000 empresas que realizan comercio electrónico, llegando al 2020 a reportar una cifra de 240 millones de dólares en ventas en línea.

Sin duda la repercusión que han tenido las ventas en línea en Guatemala no se espera alcanzar hasta en muchos años, pero que con seguridad seguirá mostrando un incremento notable en el futuro.

En Antigua Guatemala grandes empresas principalmente de comida ya contaban con servicios en línea, pero que la mayoría de empresas y negocios no contaban con un sitio web y algunas ni siquiera contaban con algún perfil en Facebook.

La situación de la pandemia que causo el cierro casi total de todos los negocios en la ciudad colonial, abrió las puertas para que muchos jóvenes y señores o señoras pudieran emprender en alguna área. Los métodos esenciales en cual se pudieron derivar sus ventas fue el uso y una excesiva publicidad en las redes sociales, acción que llevo a muchas personas a contar con éxito.

Estas ideas siguen abriendo paso a que puedan surgir muchas mas personas a introducirse al comercio electrónico donde principalmente se sigue teniendo la mayor rentabilidad para un negocio.