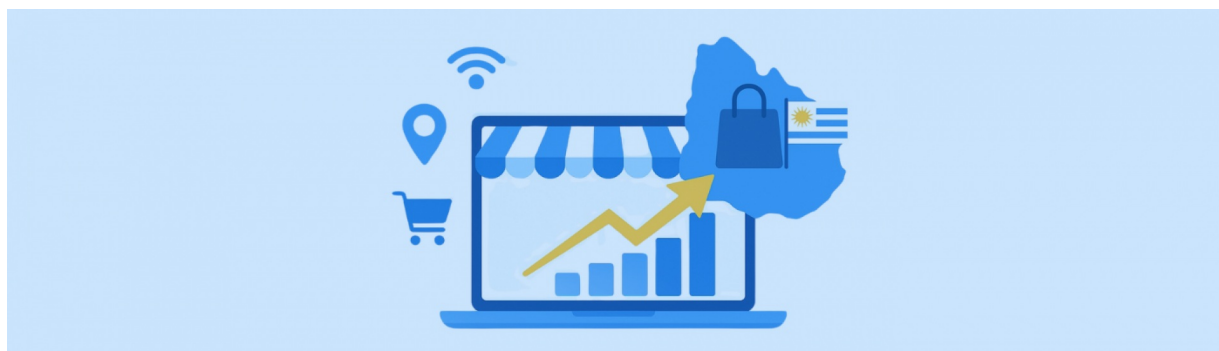


## El 93 % de los uruguayos ya compra online... ¿tu negocio está ahí?

24/11/2025



En Uruguay, el eCommerce dejó de ser una promesa. Ya es parte del consumo diario.

Hoy casi 7 de cada 10 uruguayos compran por internet, el país se ubica en el top 10 mundial de mayor crecimiento en comercio electrónico, y en el último año se realizaron más de 55 millones de transacciones digitales.

La venta online ya mueve cifras equivalentes al 2 % del PIB nacional.

Pero hay un dato todavía más relevante para cualquier PyME: el 93 % de los uruguayos que compran online eligen comercios locales.

No estamos frente a una tendencia: estamos frente a una transformación profunda del mercado. Y esta transformación está beneficiando especialmente a los negocios uruguayos que saben aprovecharla.

**Qué significan realmente estos números.** Estos datos dejan tres certezas claras:

### 1. El canal digital ya es masivo

La compra online dejó de ser algo “de algunos” para convertirse en hábito generalizado.

El cliente que entra a tu local, te escribe por WhatsApp o mira tus redes ya compra online en su día a día.

La pregunta no es si está en el mundo digital, sino si te encuentra a vos cuando decide comprar.

### 2. El dinero se está moviendo hacia internet

El comercio electrónico crece a doble dígito todos los años.

El consumidor compara, busca precios, lee reseñas y toma decisiones desde el celular.

Si tu negocio no tiene presencia digital sólida, simplemente está dejando ventas en manos de otros.

### 3. Lo local tiene una ventaja competitiva real

Que el 93 % de las compras online se realicen en comercios uruguayos demuestra algo muy potente: la gente quiere comprar cerca, con confianza, entrega rápida, medios de pago familiares y soluciones claras si surge un problema.

El desafío no es competir contra el exterior: es captar al cliente uruguayo que ya está buscando comprar online.

### ¿Por qué los uruguayos prefieren comercios locales?

Hay cuatro razones clave:

- **Confianza:** saber que el negocio existe realmente y está en el país reduce la incertidumbre.
- **Velocidad de entrega:** el factor tiempo pesa muchísimo; compras locales llegan en días, no semanas.

- **Medios de pago conocidos:** tarjetas en cuotas, débito, redes de cobranza, billeteras digitales.
- **Posventa real:** un WhatsApp, un cambio de talla, un reclamo... la respuesta es más rápida y humana.

Cuando un negocio uruguayo ofrece una buena experiencia, el consumidor local lo elige frente a opciones globales. La oportunidad está servida.

¿Qué implica esto para tu negocio?

**Si no tenés tienda online**

No es simplemente que "podrías vender más": estás perdiendo participación de mercado en un canal que crece todos los meses.

Además, quedás fuera del horario 24/7 donde se realizan gran parte de las decisiones de compra.

**Si solo vendés por WhatsApp o Instagram.** Estás construyendo tu negocio sobre plataformas de terceros, sin control real de:

- la experiencia de compra,
- tus datos,
- tu base de clientes,
- tus procesos de venta.

Una tienda online propia no reemplaza lo que ya hacés: amplifica tu presencia y profesionaliza tu operación.

**Si ya tenés tienda online,** es el momento de escalar: optimizar catálogo, mejorar la conversión, automatizar marketing y usar datos reales para tomar decisiones.

Todo negocio digital que crece lo hace porque sistematiza, no porque improvisa.

**Por qué una tienda online es una herramienta estratégica (y no un lujo)**

Pensá tu tienda online como pensás un local físico:

- **Es tu punto de venta principal,** disponible 24/7.
- **Es tu vidriera,** donde el cliente decide si compra o abandona.
- **Es tu sistema de datos,** donde entendés qué funciona y qué no.
- **Es tu aliado operativo,** integrando pagos, envíos, facturación y automatizaciones.

El comercio digital moderno no se sostiene con chats aislados: requiere estructura.

Con plataformas diseñadas para Uruguay —como LaNube— ya tenés integrada:

- pasarelas de pago locales e internacionales,
- logística nacional optimizada,
- soporte humano,
- herramientas de marketing,
- actualizaciones automáticas,
- y una experiencia de compra pensada para el consumidor local.

Tener tienda online no es tecnología: es negocio.

**Cómo capitalizar que el 93 % de los compradores ya eligen tiendas uruguayas**

### 1. Mejorá la experiencia 24/7

Tu tienda debe resolver dudas sin depender de que "alguien responda":

- fotos claras,
- descripciones simples,
- stock real,
- políticas visibles,
- medios de pago y envío bien explicados.

Si el cliente siente fricción, se va a otro comercio... en un clic.

### 2. Competí de igual a igual con grandes marcas

No hace falta ser Amazon. El consumidor uruguayo valora:

- entregas rápidas,
- opciones de envío claras,
- métodos de pago variados,
- información transparente,
- y un soporte real por WhatsApp.

Cuando un comercio local ofrece eso, compite directamente con cualquier gigante.

### 3. Tomá decisiones con datos, no con intuición

Una tienda online bien configurada responde preguntas clave:

- ¿Qué productos generan más margen?
- ¿Desde qué campañas llegan los clientes que más compran?
- ¿Cuánto vale un cliente a lo largo del tiempo?
- ¿Dónde se pierden ventas en el proceso de compra?
- ¿Qué categoría tiene mejores tasas de conversión?

Las PyMEs que crecen son las que miden y ajustan. No las que "prueban suerte".

#### En qué etapa digital está tu negocio

- **Etapa 0:** solo local físico, ventas manuales, sin datos.
- **Etapa 1:** presencia básica online, pero poca estrategia.
- **Etapa 2:** integración de pagos, envíos y campañas.
- **Etapa 3:** crecimiento basado en datos, automatización y escalabilidad.

El objetivo no es estar en la etapa perfecta: es moverte a la siguiente.

**¡El momento es ahora!** Los consumidores uruguayos:

- ya compran online,
- ya confían en comercios locales,
- ya tienen hábitos digitales consolidados,
- y ya están moviendo una parte significativa de su gasto a internet.

Si tu negocio no está presente, alguien más está capturando esa demanda.

El mejor momento para lanzar tu tienda online fue hace unos años.

El segundo mejor momento es hoy.

Y si ya vendés online, este es el momento de escalar, profesionalizar tu operación y convertir tus datos en decisiones.

Bienvenido al eCommerce uruguayo: crece rápido, es competitivo y está lleno de oportunidades para quienes se mueven ahora.