

NÚMERO 7:

## L'ECONOMIA de L'AÏLLAMENT estimula el COMERÇ ELECTRÒNIC



*Cal incrementar significativament el rati de presència de les empreses catalanes (en especial pimes) en les plataformes de comerç electrònic nacionals i internacionals.*

*A nivell internacional, el boom en comerç electrònic ha accelerat uns 5 anys la "fugida" de la demanda a botigues tradicionals cap a les botigues digitals. Mentre que el negoci a les tradicionals s'espera que caigui un 60% a Occident el 2020, el comerç electrònic s'espera que creixi un 20%.*

- Un dels camps més positivament afectats per la pandèmia ha estat el **comerç electrònic**. Per una banda, les empreses que ja hi donaven servei han vist augmentar les seves vendes, ja que, en alguns moments, eren l'única oferta accessible (per exemple, una ferreteria). D'una altra, pimes que no ho havien ni considerat fins aleshores, s'hi ha incorporat (com ara restaurants que han passat a vendre menjar preparat).
- La plataforma xinesa Aliexpress afirma que més de **2000 empreses espanyoles** s'hi van incorporar entre abril i juny del 2020. D'altra banda, més de meitat del total d'articles que empreses espanyoles venen a través d'Amazon correspon a pimes. Es tracta d'unes 8000 empreses, el 75% de les quals venen principalment a Europa. Segons Amazon, 350 d'aquestes empreses espanyoles van vendre per més d'un milió de dòlars el 2019.
- Algunes empreses han experimentat dificultats a **transformar les seves botigues físiques** en magatzem digitals. La idea consisteix en substituir les vendes físiques per virtuals aprofitant l'estoc ja existent. Aquest aprenentatge pot accelerar la transformació dels models de comerç cap a sistemes sense solució de continuïtat entre la part física i digital (substituint el *batch processing* per el *continuous replenishment*)
- La **logística** ha estat clau, en especial la capacitat d'alguns operadors (com Amazon) d'incrementar els seus efectius ràpidament, tot i que normalment a través de contractes

temporals (*gig workers*). Quan la logística no ha involucrat cadenes globals, ha funcionat amb eficàcia, per exemple quan els productes eren locals.

- Les empreses de e-commerce s'han convertit en **les noves utilities**, donant un servei que es fa habitual i imprescindible per a molts ciutadans
- A nivell global el gran repte d'aquestes empreses consisteix a aconseguir donar un servei el mateix dia i, millor, a la mateixa hora (utilitzant sistemes avançat de predicció de la demanda, per exemple).
- Emergeix un nou model de comerç, en què la gent no va a comprar les coses, sinó que les coses que necessiten els hi arriben. El que alguns han anomenat la "*isolation economy*" (**l'economia de l'aïllament**); es basa en el fet d'accelerar per la pandèmia que moltes persones viatjaran menys (el turisme serà molt més local, en un radi de 100-200 km del teu lloc habitual), i treballaran molt més des de casa, que es converteix en oficina. En aquest esquema, el comerç electrònic sembla que no pot més que créixer.

**Links:**

La explosió del comerç electrònic



COVID-19 pandemic accelerated shift to e-commerce by 5 years

