



DHL constata un trasvase estructural del canal tradicional al online por el Covid-19

El operador logístico DHL Supply Chain Iberia ha constatado un mayor número de operativas de ecommerce en la Península Ibérica por el impacto del Covid-19. La filial de DHL en España ha observado que el total de pedidos se ha mantenido estable desde que se iniciara el confinamiento, pero se ha producido un trasvase estructural “desde el canal de envío a tiendas hacia el canal de pedidos online”, según ha señalado la compañía.

Este cambio ha generado un “plus de complejidad que implica manejar el mismo volumen de transacciones a través de pequeños pedidos”, ha explicado la compañía. En este sentido, este cambio supone la multiplicación de los destinos a través de vehículos de menor tamaño, en lugar a través de trailers de gran capacidad para garantizar el aprovisionamiento a las tiendas físicas.

El director de la unidad de negocio de Retail en DHL Supply Chain Iberia, Rubén Aliseda, ha asegurado que “la pandemia ha dado el impulso definitivo a la estandarización del ecommerce en España”. No obstante, ha apuntado que solo los grandes operadores que han sido capaces de “adelantarse a esta crisis y disponer de métodos y protocolos establecidos para, en muy poco tiempo, flexibilizar las cadenas de suministro y adecuarlas a la nueva realidad estarán preparados para hacer frente a nuevos escenarios en el futuro”. En su opinión, el no implementar una estrategia online completa desembocará “en una menor eficacia en áreas críticas, menor capacidad para cubrir las expectativas del cliente y optimizar el ritmo de entrega, así como mayores dificultades para disminuir las limitaciones en la infraestructura existente”.

AUMENTA LA VENTA ONLINE DE ELECTRODOMÉSTICOS, COSMÉTICA Y ALIMENTACIÓN

Los datos analizados por DHL en base a su operativa de distribución online en España durante la pandemia han mostrado un aumento de la distribución online de ligados al nicho de pequeño electrodoméstico, así como al de dispositivos tecnológicos. La compañía ha registrado un incremento en sus operaciones de más del 200% en los meses de abril y mayo. A modo de curiosidad, también es relevante que destacar que, aunque ha crecido la demanda en una variedad amplia de pequeños electrodomésticos, es especialmente significativo el aumento de ventas relacionadas con la cocina y las básculas, “auténticos productos estrella durante la pandemia”, ha afirmado DHL.

A nivel global, los datos de la distribución para el sector TIC, el incremento de las ventas online también rondan un auge del 200%. No obstante, este porcentaje “no es lineal entre los distintos canales y hay algunos marketplaces cuyas ventas se han llegado a disparar más de un 400%”, ha explicado el operador. En el caso de los supermercados, especialmente en lo que concierne al sector alimentación, la demanda media online se ha incrementado cerca del 80% desde que se iniciara el estado de alarma, ha señalado el operador. En la misma medida, también se ha multiplicado la distribución online de productos para mascotas de cargadores como Tiendanimal.

Otro de los grandes beneficiados del incremento del canal online durante el confinamiento ha sido el del sector de la cosmética y productos de cuidado personal, de modo que, si se tienen en cuenta los pedidos realizados a través de comercio electrónico de los clientes de este sector para los que trabaja DHL Supply Chain, se puede observar un incremento de las ventas “en torno al 150% más en el pasado mes de abril”.

Aliseda ha manifestado que, en lo relativo a los hábitos de compra, ya “no hay marcha atrás”. DHL Supply Chain Iberia ha estimado que los enormes incrementos de la venta online a los que se ha asistido por el confinamiento se convertirán estructurales una vez superados los efectos de la pandemia. No obstante, el director de la unidad de negocio de Retail ha recordado que los repartos durante la pandemia no se han materializado en condiciones normales de congestión de tráfico, ni tampoco se han dado apenas entregas fallidas, pero “todo ello volverá”.