



NUEVOS PASOS POR EL COVID-19

# La distribución cerámica afronta el desafío de la venta 'on line' y empieza de la mano de AliExpress

Ximo Górriz

ANDIMAC, ALIEXPRESS, E-COMMERCE, CERÁMICA, DISTRIBUCIÓN



Andimac potencia la venta en línea entre sus 1.200 asociados.

**La Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción (Andimac) firma un acuerdo con AliExpress, la plataforma de comercio electrónico del gigante chino Alibaba: hoy apenas entre el 3 y el 5% de las ventas del sector se producen en línea**

**21/04/2020 - CASTELLÓ.** Las compras en línea están experimentando un importante crecimiento a raíz de la crisis provocada por la extensión global del Covid-19, pero su expansión no afecta a todos los sectores por igual. Entre los productos cuya venta en línea tenía una presencia meramente testimonial antes de la pandemia se encuentran el pavimento y el revestimiento cerámico. Algo, sin embargo, empieza a moverse. La Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción

(Andimac) ha dado un primer paso al firmar un acuerdo con AliExpress, la plataforma global de e-commerce del grupo Alibaba, para impulsar la comercialización *on line* desde las 1.200 empresas que conforman este sector en toda España.

El secretario general de Andimac, **Sebastián Molinero**, admite que el acuerdo supone apenas una semilla en un contexto "que seguro que generará muchas transformaciones, entre las cuales figurará una mayor apertura de todos los operadores al mundo digital". Obviamente, la cultura de la digitalización choca con la situación de partida: "ahora es muy complicado, pero todo esto debe servir para poner en valor que si las cosas se hacen con visión de futuro, la información de producto deje de ser vista como algo estratégico y pase a ser una *commodity* y el sector pueda dar pasos hacia su digitalización, que hoy en día es una gran asignatura pendiente", argumenta.



La venta en línea es meramente residual en el sector cerámico actual.

El acuerdo entre Andimac y AliExpress permitirá a las empresas de la distribución aprovechar la iniciativa #JuntosSinComisiones: el *marketplace* no cobra a sus vendedores locales las comisiones de venta de productos durante dos meses desde el 18 de abril. La creciente competencia y la nueva crisis obligará al comercio de proximidad a pisar el acelerador: actualmente apenas entre el 3 y el 5% de las ventas del sector son en este momento en línea. "Dar el paso de la digitalización es especialmente necesario después de que la actual crisis sanitaria esté demostrando que las compañías del sector no pueden depender exclusivamente de sus ventas físicas", explica Molinero, quien se muestra convencido de que paulatinamente las ventas *online* se incrementarán significativamente "e irán cobrando un protagonismo mayor".

Andimac calcula que la parálisis total del sector durante dos meses provocaría pérdidas próximas a los 3.000 millones de euros en el sector de la reforma y la rehabilitación. En

este sentido, el acuerdo con AliExpress ayudará a las empresas del sector a mejorar su productividad y a conocer herramientas útiles para aprovechar el potencial de crecimiento que aguardan sus negocios. Molinero hace hincapié, finalmente, en que “la tecnología y el comercio online destacan entre los desafíos a los que se enfrentará el canal profesional en la nueva década. Y este paréntesis en nuestro trabajo diario que ha abierto la crisis del coronavirus puede convertirse en un momento de inflexión para potenciar y reforzar nuestra presencia en la red”.



# # CON LOS QUE CUIDAN DE NOSOTROS

NRI: 3361-2020/0068-1

## Lo más leído



**1** Tormenta perfecta contra el azulejo en los países árabes: coronavirus, caída del petróleo y ramadán

El Castellón no firma la carta de apoyo a la reforma de la Segunda B y se remite a la decisión de la RFEF