

CONTEXT SECTORIAL

La logística és el conjunt d'activitats que transporta i emmagatzema les mercaderies des del lloc de producció o distribució i el comprador.

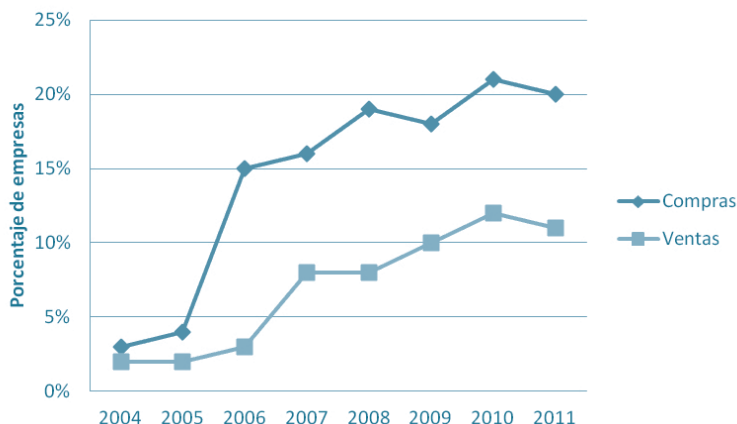
A Espanya, per a l'any 2011 es calcula un volum de negoci proper als 11.000 milions d'euros, el que suposa un creixement del 2% respecte a l'any anterior.

Un 15% de les PIMES espanyoles amb menys de 50 empleats realitza activitats de comerç electrònic, tant a nivell nacional com internacional. Dins d'este 15%, un 6% el formen empreses que reserven i venen per Internet, mentre que un 9% només ofereix reserves.

El 12% de les empreses que realitza activitats de comerç electrònic no ven a través d'altres canals, mentre que la resta, un 88%, ho fa en botiga, per telèfon, catàleg sectorial, etc.

El comerç electrònic representa més del 20% de la facturació per al 31% de les PIMES que realitza e-commerce. D'estes, el 43% reconeix que els seus beneficis econòmics han augmentat gràcies al comerç electrònic.

PERCENTATGE D'EMPRESSES QUE COMPREN I VENEN PER INTERNET, ESPANYA, 2004-2011



DAFO

AMENACES	OPORTUNIDADES
- Competència internacional - Major pressió de preu per part del client en el futur - Baix nivell d'externalització en els sectors a la Comunitat Valenciana - Moltes empreses prefereixen controlar tots els processos logístics - Dificultats en l'enviament a països que no són de la UE - El període de cobrament i el període de pagament - Despeses variables molt fluctuants - Amplis horaris de servici	- Progressiu augment d'externalització de l'activitat logística per tal de reduir costos fixes - Alt potencial de creixement de la logística en diversos sectors nacionals com ara la farmacèutica i l'electrònica - Aliances amb empreses d'àmbit internacional per tal de distribuir o emmagatzemar a la Comunitat Valenciana - Millora de la marca - Augment de la possibilitat d'internacionalització
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Professionals qualificats - Incorporació de ferramentes de gestió informàtica per al seguiment dels enviaments - Experiència dels operadors logístics en el sector - Qualitat del servici - Diversificació de les vendes degut a un canal addicional	- Rendibilitat mitjana-baixa - Poca formació i experiència en màrqueting i comunicació en línia - Necessitat d'implantació (pròpia o concertada) d'una xarxa de punts de conveniència - Falta de diferenciació - Acusada dependència de grans clients

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

El mercat de l'e-commerce és global. S'estima que l'any 2014 l'e-commerce augmente considerablement respecte al 2011: un 204% a Amèrica Llatina, un 184% a Rússia, un 104% a Oceania, un 98% als Estats Units, un 88% a Àfrica, un 84% a Europa i un 78% a Àsia. Amèrica Llatina lidera les taxes de creixement d'Internet com a canal de negocis, el que suposa, per la llengua, un avantatge per a les empreses espanyoles i de la Comunitat Valenciana.

El creixement de l'e-commerce en els últims anys es deu a l'augment de la penetració d'Internet en la població mundial, amb una previsió per a l'any 2013 de 2,2 mil milions d'usuaris connectats.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

A la Comunitat Valenciana existeix l'externalització del servei de transport en els diferents sectors excepte en el de l'alimentació. Els sectors amb més externalització de serveis de magatzem a la Comunitat són els fabricants de paper i begudes. A la Comunitat Valenciana existeixen 13.676 empreses que es dediquen al transport de mercaderies i serveis de mudança, el que suposa quasi l'11% nacional. El 63,5% de les empreses s'ubiquen a la província de València, el 23,2% a la d'Alacant i el 13,3% restant, a la de Castelló.

QUINS PRODUCTES PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Emmagatzematge i transport de mercaderies Gestió de magatzem i gestió de duanes	Assegurances de transport Desenvolupament d'aplicacions per al seguiment dels enviaments en línia i a través de suports mòbils

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA DE LOGÍSTICA I TRANSPORT PER A 'E-COMMERCE' TIPUS

CNAE/SIC	4941, 521, 522, 5229
IAE	71, 72, 73, 74, 75
Condició jurídica	Societat Limitada / Autònom
Facturació mitjana	213.000 euros
Localització	Polígons industrials
Personal i estructura organitzativa	1 Emprenedor i 2 Persones de suport
Instal·lacions	Nau de 390 m ² , dels quals 270 m ² s'utilitzen com a garatge per a tres vehicles, 60 m ² es dediquen a oficina, altres 60 m ² com a magatzem, i 40 m ² com a moll exterior
Clients	Empreses que realitzen e-commerce
Ferramentes promocionals	Treball comercial, pàgina web pròpia, presència en webs del Col·legi Oficial d'Enginyers corresponent, presència en webs d'associacions professionals d'empreses del sector, boca en boca, anuncis en directoris comercials
Valor de l'immobilitzat/Inversió	193.500 euros
Import despeses anuals	146.280 euros
Resultat brut (%)	13%

RECOMANACIONS

Tens l'obligació d'obtenir la targeta de transports, de manera que necessites estar en possessió del títol de capacitat professional atorgat per la comunitat autònoma. També cal que disposes d'una autorització especial i que realitzes un curs que l'haurà d'impartir un Centre de Formació Autoritzat per la Direcció General de Trànsit, tot i que l'examen es realitzarà a la Comissaria Provincial de Trànsit.

Localitza't a polígons industrial i a les afores de les ciutats, on hi haja bons accessos a vies de comunicació principals i que estiguen propers a nuclis empresarials.

La part més important de la inversió que hauràs de realitzar serà l'adquisició de vehicles. Per això, obtén finançament mitjançant un «leasing operatiu», que és un producte financer que presenta avantatges fiscals davant altres productes. Dirigeix-te a concessionaris especialitzats i demana diversos pressupostos: la diferència de preus pot ser important.

Estandaritzat i informatitzat tots els processos: elaboració de pressupostos, rutes alternatives, sol·licitud de permisos de circulació, etc. Incorpora la gestió de rutes a través de GPS.

Els clients valoren la qualitat del servei, l'atenció al client, el coneixement de la mercaderia perillosa que cal transportar, el coneixement de l'empresa transportista i, per últim, els servicis complementaris que pots oferir-los.

Apoya la inversión en nuevas tecnologías para ofrecer más calidad y tener más ventaja competitiva, y aumenta las sinergias entre empresas de logística para acceder a mayores mercados.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.adigital.org · www.unologistica.org · www.adl-logistica.org · www.cel-logistica.org