

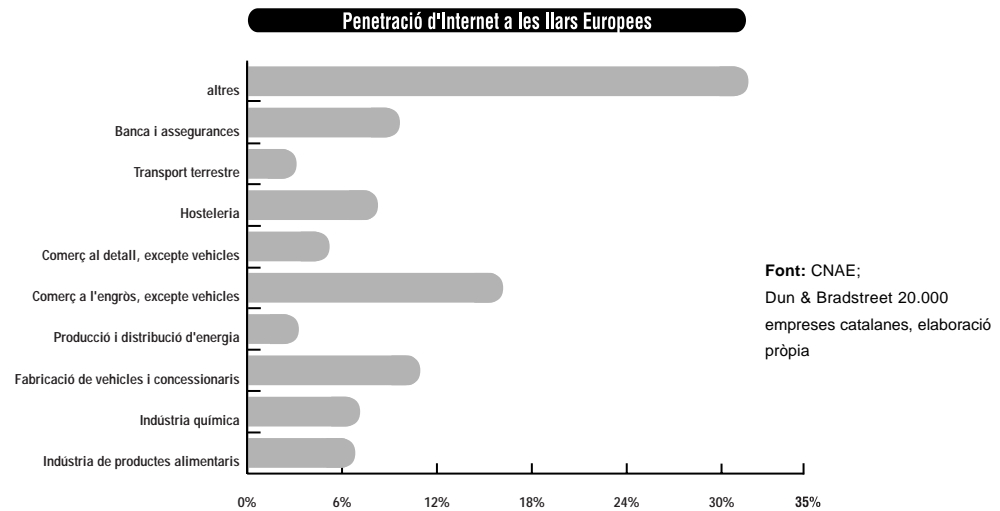
05



Impacte del Comerç Electrònic a Catalunya

05.1 Sectorització del teixit empresarial català

L'impacte del Comerç Electrònic sobre els sectors catalans serà més rellevant quan el seu pes sobre el PIB català sigui més gran. Els sectors analitzats són els que tenen una facturació de com a mínim el 3% de la facturació total catalana i que en conjunt representen quasi el 70% de la facturació total. Es realitzarà la caracterització d'aquests sectors i l'anàlisi de la seva capacitat per a desenvolupar el Comerç Electrònic així com les repercussions d'aquest desenvolupament.



05.2 Caracterització dels sectors

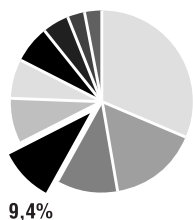
A continuació es caracteritzen els sectors que superen el 3% del volum total de facturació, per tal de poder analitzar l'impacte que pot tenir el Comerç Electrònic. Els paràmetres de caracterització són:

- Percentatge del sector sobre la facturació total de Catalunya, per tal d'identificar la importància del sector dins del teixit empresarial català.

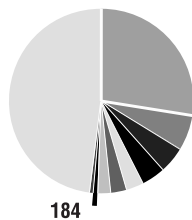
- Nombre d'empreses. A més del volum de negoci interessa conèixer el número d'empreses que conformen el sector, ja que les tasques que es realitzaran estaran influenciades per aquesta dada.
- Indicadors: dades rellevants segons el sector.
- Finalment es destaquen els punts més importants i es formulen previsions sobre l'impacte del Comerç Electrònic en el sector.

Sector: Banca i Assegurances

% Sobre la facturació



Núm. d'empreses



Total 20.000 empreses

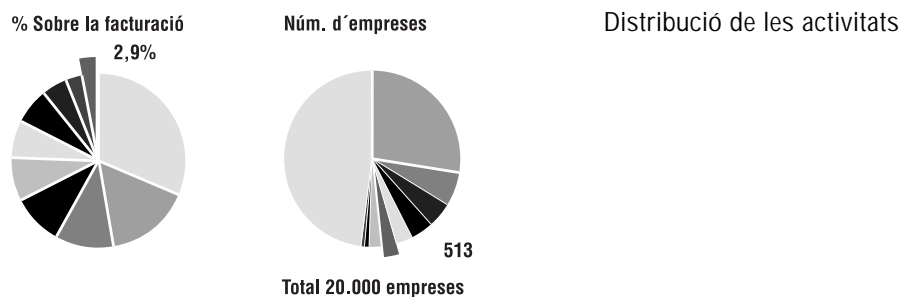
Distribució de les activitats

Impacte del Comerç Electrònic:

Les PIME catalanes pel seu caràcter exportador, necessiten la presència d'entitats financeres que ofereixin serveis d'intermediació a l'estranger. Les entitats catalanes han d'utilitzar les possibilitats que ofereix el Comerç Electrònic per posicionar-se adequadament en aquest sector.

- En l'entorn actual es molt difícil competir obrint noves sucursals seguint les vies tradicionals. Una oportunitat de captar nous negocis és a través de les sucursals virtuals que ofereixen la possibilitat de proporcionar servei les 24 hores al dia.
- El Comerç Electrònic aporta economies d'escala. El preu mitjà d'una transacció per Internet és molt inferior al de la mateixa transacció feta per banca telefònica.
- Les entitats financeres aprofitaran les característiques del Comerç Electrònic per a obtenir informació sobre els hàbits de consum i les preferències dels clients.
- La utilització del Comerç Electrònic permetrà fidelitzar els clients a través de l'oferta de productes i serveis d'alt valor afegit.

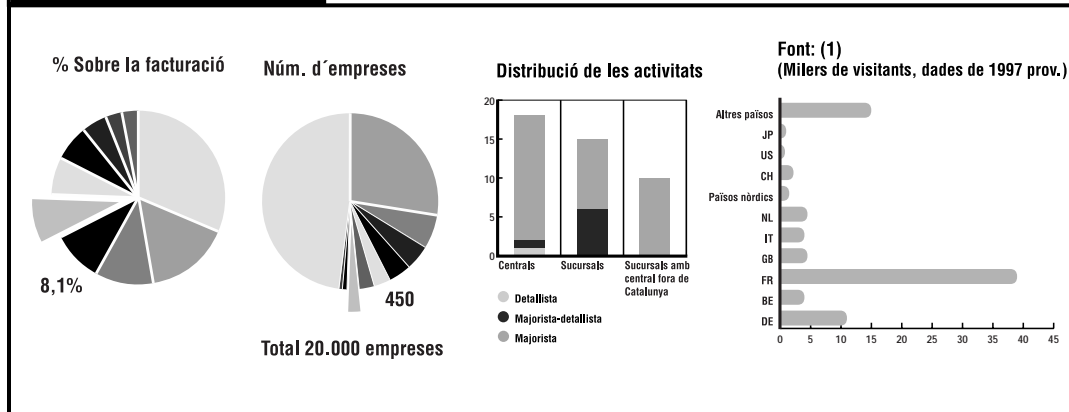
Sector: Transport terrestre



Impacte del Comerç Electrònic:

- Aquest sector està particularment involucrat dins l'emergència del comerç electrònic, ja que competeix en un mercat de distribució de béns cada cop més global i la visibilitat de la informació sobre els béns en trànsit guanya importància dia a dia.
- En la indústria del transport, especialment en el ferrocarril, el comerç electrònic està en la seva infància. Les primeres iniciatives han estat serveis de valor afegit com ara la informació actualitzada sobre els béns en trànsit.
- El Comerç Electrònic en el transport internacional oferirà una interfície directa al client final, a través d'una millora de la documentació de transaccions amb funcionalitat multiidioma.
- Els transportistes de nínxol i les agències de transport podran reduir costos interns i oferir serveis de valor afegit diferencials gràcies a la utilització del Comerç Electrònic.
- La popularització de la venda per Internet provocarà la necessitat de disposar d'eficients sistemes de distribució dels béns adquirits. Es crearan aliances d'empreses de repartiment amb els proveïdors per tal d'oferir un servei conjunt de venda online.

Sector: Hosteleria



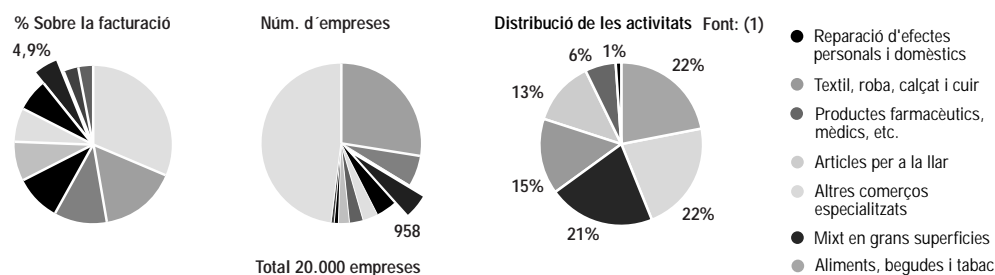
(1) Anuari Estadístic de Catalunya 1998

Impacte del Comerç Electrònic:

- El sector turístic serà, a curt termini, el més afectat pel creixement del Comerç Electrònic. Avui dia, els productes de més èxit a Internet estan relacionats amb aquest sector.
- Les relacions Business-to-Business (B2B) s'enfortiran mitjançant nous canals de màrqueting i nous serveis de Comerç Electrònic, com ara la reserva online, els check-in virtuals, el consierge electrònic o altres serveis com per exemple correu-e i accés a la xarxa des de l'habitació de l'hotel.
- Les relacions B2B se centraran en les activitats interempresarials per suportar la planificació turística i els processos d'execució. Es realitzaran acords i aliances entre empreses per tal de compartir informació, transferir impresos, col.laborar entre agències de viatges, hotels o companyies aèries.
- El volum de negoci que es generarà al voltant del B2B en el sector turístic arribarà a ser dels més importants dins de les activitats del Comerç Electrònic.

Sector: Comerç al detall

excepte el de vehicles de motor i motocicletes.



(1) Anuari Estadístic de Catalunya 1998

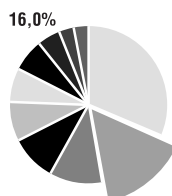
Impacte del Comerç Electrònic:

- El Comerç Electrònic impulsarà especialment aquells productes que puguin ser venuts i distribuïts electrònicament, i permetrà disposar d'un major mercat potencial, i augmentarà la possibilitat de fer exportacions.
- Aportarà avantatges al ciutadà, el qual tindrà al seu abast informació de preus i condicions.
- El Comerç Electrònic permetrà promocionar els productes autòctons a nivell internacional, i oferirà la possibilitat d'enriquir el sector.
- El Comerç Electrònic potenciarà la projecció internacional de Catalunya, i permetrà la venda directa del fabricant o comerciant al consumidor final sense que intervingui cap intermediari, perquè encariria el producte i probablement seria estranger.
- El Comerç Electrònic permetrà disposar d'un major mercat potencial, i augmentarà la possibilitat de fer exportacions, i per tant, hi ampliarà la quota de mercat estrangera.
- El transport de paqueteria es veurà beneficiat com a canal de distribució del béns venuts online.
- Les grans superfícies facilitaran la comunicació amb els seus proveïdors mitjançant sistemes integrats en Extranets.

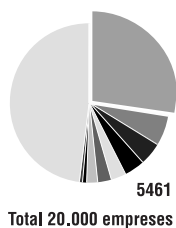
Sector: Comerç a l'engròs i intermediaris del comerç

excepte el de vehicles de motor i motocicletes.

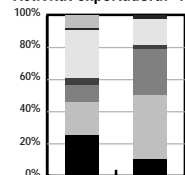
% Sobre la facturació



Núm. d'empreses



Activitat exportadora: Font: (1)



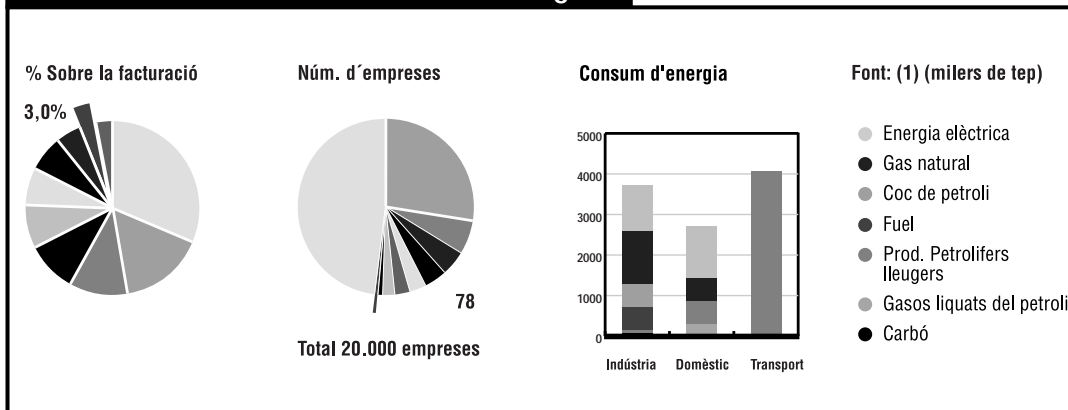
- Intermediaris de comerç
- Altres tipus de comerç a l'engròs
- Productes no agraris semielaborats
- Primeres matèries agràries i animals vius
- Maquinària i equip
- Productes de consum no alimentaris
- Productes alimentaris, begudes i tabac

(1) Anuari Estadístic de Catalunya 1998

Impacte del Comerç Electrònic:

- Pel que fa al Business-to-Business, el Comerç Electrònic permetrà la millora dels processos de negoci amb les indústries subministradores, oferirà un accés més senzill a la informació i facilitarà els pagaments electrònics.
- El Comerç Electrònic influirà en la millora dels serveis oferts als comerços al detall i en l'aparició de nous serveis de valor afegit, com per exemple, l'accés a la informació d'estocs, de promocions, de nous productes i de l'estat financer.
- Els comerços a l'engròs, sobretot els no-alimentaris, veuran envaït el seu mercat, tant pels propis fabricants com per les distribuïdores estrangeres que operaran a través d'Internet.
- Es crearan aliances entre grans distribuïdores i es mantindrà un alt flux de negoci B2B entre elles.
- Aquest sector es pot veure perjudicat si la indústria intenta mantenir relacions directes amb el consumidor final a través dels nous canals digitals. Tanmateix, sembla que aquesta no serà la tendència.

Sector: Producció i distribució d'energia



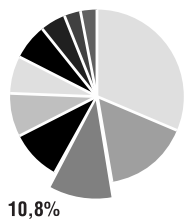
(1) Anuari Estadístic de Catalunya 1998

Impacte del Comerç Electrònic:

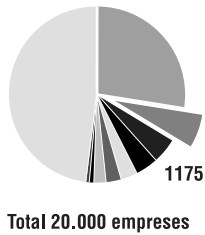
- El sector de l'energia ha estat poc orientat tradicionalment a proporcionar serveis de valor afegit per als seus clients. El Comerç Electrònic ofereix una possibilitat de canviar aquesta tendència.
- Internet ofereix un nou canal d'accés als consumidors, i permet sofisticats serveis de valor afegit com la consulta online del consum, l'atenció de reclamacions, o la lectura online dels comptadors amb la possibilitat de conèixer el consum per hores.
- La desregularització està provocant la desaparició del monopoli geogràfic de la distribució d'energia. Les companyies que vulguin operar lluny de les àrees on disposin de xarxes comercials esteses utilitzaran el Comerç Electrònic per a oferir al consumidor un servei personalitzat.
- L'alt volum de transaccions que es realitzen en aquest sector i la diversificació dels diferents punts d'origen fan que el Comerç Electrònic sigui una alternativa de comunicació per a les empreses implicades. Es produirà una evolució de l'estàndard EDI a comunicacions basades en Web.

Sector: Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs. Concessionaris i reparacions.

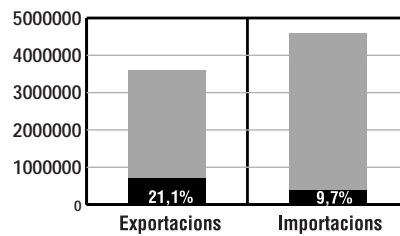
% Sobre la facturació



Núm. d'empreses



Importacions/ Exportacions Font: (1) (milions de pessetes)

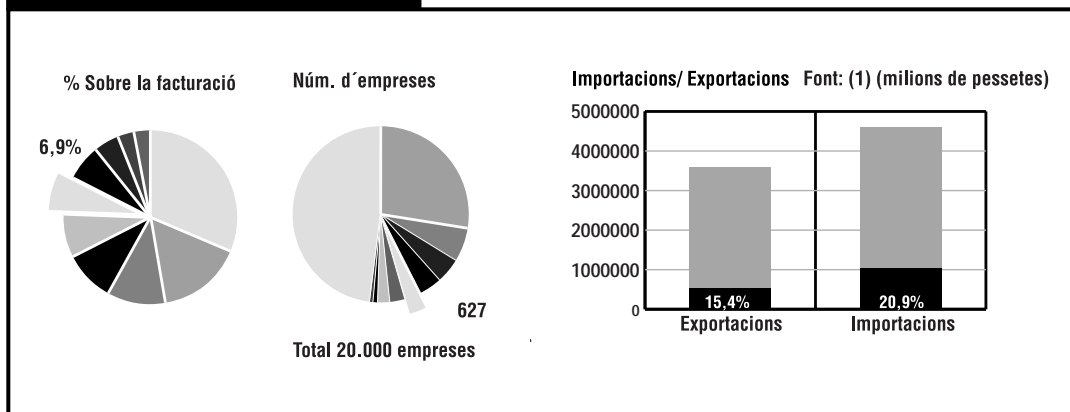


(1) Anuari Estadístic de Catalunya 1998

Impacte del Comerç Electrònic:

- En el sector d'automoció, el Comerç Electrònic no implicarà una millora en les comunicacions amb els subministradors, ja que en aquest sector les aplicacions EDI han assolit un grau d'implantació molt elevat.
- El Comerç Electrònic no influirà en l'aparició de nous productes, però millorarà la seva qualitat, gràcies a què facilita la captura d'informació de preferències i suggeriments dels clients a través de les Webs.
- La fi de l'exclusivitat en la venda d'automòbils a través de concessionaris, produirà una aparició de nous intermediaris no-especialitzats, que poden aprofitar les característiques del canal electrònic per adquirir un avantatge competitiu.
- El major impacte del Comerç Electrònic en el sector de l'automoció no es preveu que es produeixi en les vendes online, sinó en el seu ús com a suport de compra. Això suposarà l'aparició d'intermediaris especialitzats en l'assessorament al comprador.
- En el cas de produir-se la venda online, els venedors o fabricants oferiran serveis de valor afegit per Internet, com per exemple integrar assegurances a mida, finançament i accessoris a mida en l'operació.

Sector: Indústria Química.

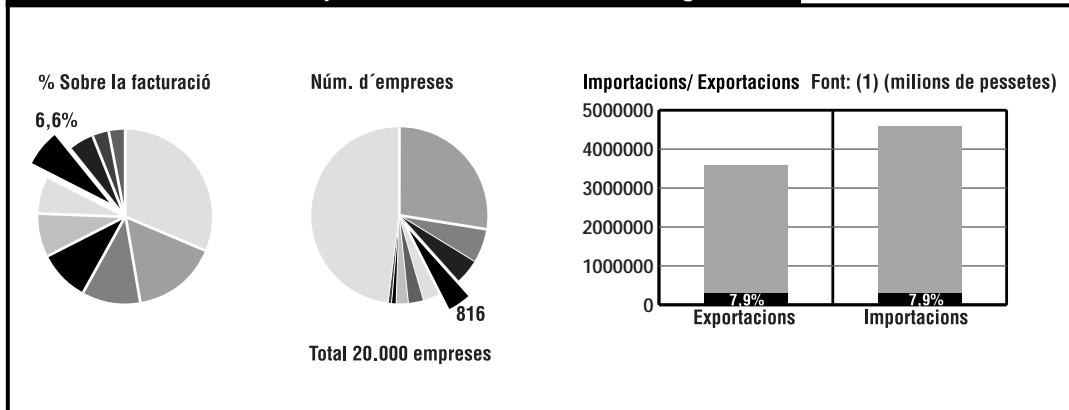


(1) Anuari Estadístic de Catalunya 1998

Impacte del Comerç Electrònic:

- Les empreses químiques operen en un mercat molt heterogeni (automoció, agricultura, consum, etc.). Aquesta diversificació farà que la incorporació del Comerç Electrònic requereixi adaptacions a totes les indústries.
- L'impacte més important del Comerç Electrònic en la indústria química es produirà en la gestió dels clients i en l'optimització de la cadena de subministrament.
- El Comerç Electrònic permetrà disposar d'un canal per a gestionar el cicle de vida de la relació amb els clients. La relació B2C estarà enfocada a reduir ineficiències en els intercanvis d'informació i a oferir accés les 24 hores a la informació de la companyia.
- Addicionalment, es facilitarà la millora de la gestió de la cadena de subministrament entre proveïdors i les indústries químiques gràcies a la possibilitat d'intercanvi d'informació i d'integració dels sistemes informàtics corporatius.

Sector: Indústria de productes alimentaris i begudes



(1) Anuari Estadístic de Catalunya 1998

Impacte del Comerç Electrònic:

- Els primers beneficis del Comerç Electrònic en aquesta indústria es trobaran en les aplicacions Business-to-Business (B2B):
 - Millora i reducció de costos en la gestió del lliurament dels productes, i amb oferta de pagaments electrònics, comandes virtuals, promocions i consulta de magatzems.
 - Millora dels processos interns amb la creació de canals electrònics de comunicació entre les entitats financeres, els subministradors i les empreses de transport.
- S'està produint un canvi en el canal de distribució de productes, que s'està delegant a tercers (operadors logístics). Això requereix un procés ràpid i eficient de tramitació de les comandes rebudes per la força de venda que s'assoleix a través de mecanismes de Comerç Electrònic.
- El primer ús d'Internet és la creació de xarxes per potenciar la gestió amb la força de vendes, a través de l'oferta d'un accés ubic a la informació dels clients, com ara l'estat financer i l'estat de les comandes.
- Respecte a la relació amb el consumidor final, el Comerç Electrònic se centrarà principalment a oferir informació, promocions, servei d'atenció al consumidor i test de productes nous.