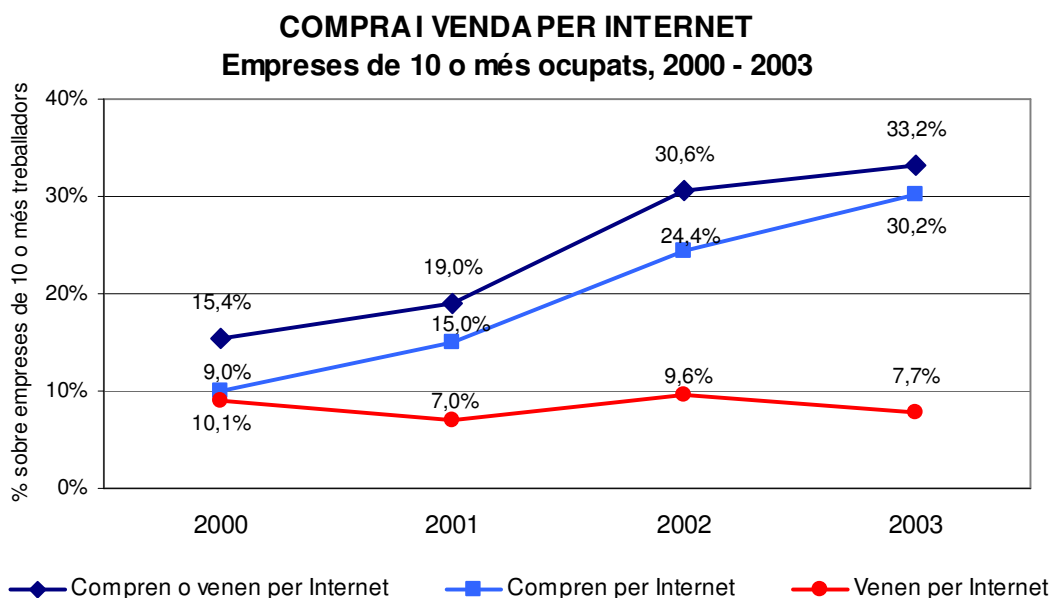


4. Comerç electrònic

Segons la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones (CMT) i els mitjans de pagament SERMEPA el volum de negoci del comerç-e a Espanya el 2003 ha estat de 445 milions en 2003, un 90% més que l'any anterior on el volum va ser de 223 milions de euros.¹⁰

Per sectors d'activitat, el líder del comerç electrònic a Espanya és el transport aeri, que acapara el 15,9% del volum de negoci. Li segueix l'apartat d'espectacles (oci), que representa el 12,2%. Una altra conclusió de l'informe és que la despesa que es fa per cada compra és cada cop més elevada.

A Catalunya el 33,2% de les empreses fan comerç electrònic, en front el 30,6% el 2002 i el 19,0% que ho feien a finals de 2001. Aquesta xifra inclou les empreses que compren (30,2%) i les que venen (7,7%) per Internet. Hi ha per tant un increment regular pel que fa el comerç electrònic global.

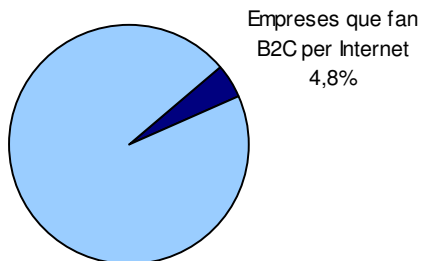


Si s'analitza el comerç electrònic per Internet segons el destinatari sigui el client final o altres empreses, es pot arribar a dues conclusions:

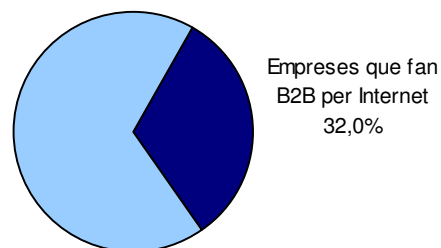
- Un 4,8 % de les empreses venen els seus productes directament al consumidor final, és a dir, fan B2C.
- Un 32% de les empreses compren i/o venen per Internet com a subministradors a altres empreses, és a dir, fan B2B.

¹⁰ Estudi realitzat per la CMT (<http://www.cmt.es>) en col·laboració amb les organitzacions de medis de pagament Sermepa-Servired, Sistema 4B i la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA-Sistema Euro 6000), http://www.cmt.es/cmt/centro_info/publicaciones/revista/mayo/comercio.htm

B2C PER INTERNET
Empreses de 10 o més ocupats, 2003



B2B PER INTERNET
Empreses de 10 o més ocupats, 2003



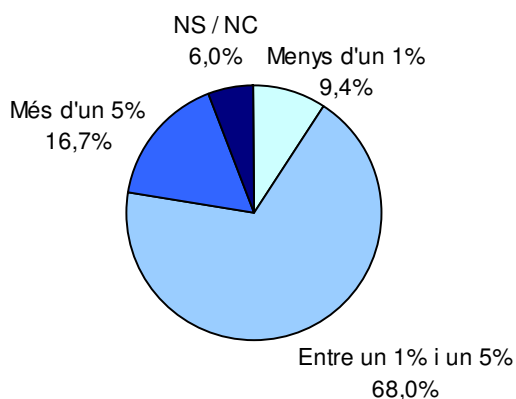
4.1 Compres per Internet

El 30,2% de les empreses compren per Internet, xifra que s'eleva fins al 31,1% si s'inclouen altres mitjans electrònics com l'EDI. El 3,7% de les empreses utilitzen EDI per comprar, majoritàriament empreses grans i dels sectors I i D.

Del total d'empreses que compren per Internet, un 58,7% fa també el pagament per la Xarxa. La resta fa la comanda per Internet però efectua el pagament per mitjans convencionals (transferència bancària, pagament a l'entrega del material, etc.).

Com a valor estimatiu i tenint en compte la dificultat d'estimar aquesta xifra, es pot afirmar que en el 68% de les empreses que compren per Internet aquestes compres representen entre el 1 i el 5% del total de les seves compres i només un 16,7% gasta més d'un 5%.

COMPRES PER INTERNET SOBRE EL TOTAL DE COMPRES
Empreses de 10 o més ocupats que compren per Internet, 2003



El 17,6% de les empreses compren en línia compren a mercats especialitzats amb les que de forma regular tenen establerts negocis. Aquest percentatge és molt més alt per a les grans empreses (el 25,5 %). Els sectors que més ho fan són el ICT i el sector G (comerç).

4.2. Vendes per Internet

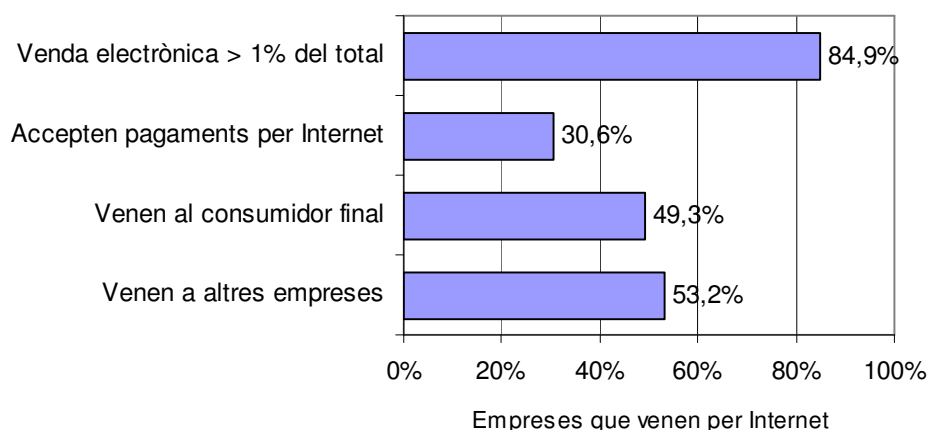
El 7,7% de les empreses de Catalunya venen per Internet. Aquesta xifra no ha variat gaire els darrers dos anys, de fet va créixer ja una mica durant el 2001 i ara ha tornat a créixer. És a dir, que les vendes per la Xarxa no s'estan estenent igual que les compres.

El 4,5% de les empreses venen per EDI el que eleva el percentatge d'empreses que fan vendes electròniques a l'11,1%.

A més, només el 30,6% de les empreses que venen per Internet accepten pagaments en línia (un 2,4% del total d'empreses).

De les vendes fetes per Internet més de la meitat (el 51,5%) es fa a altres empreses, el 43,5% al consumidor final i la resta a altres destinacions. Pel que fa al volum de vendes, es pot afirmar que és força superior al de les compres. Per exemple, un 84,9% de les empreses que venen per la xarxa, venen més d'un 1% del seu volum total.

Vendes per mitjans electrònics



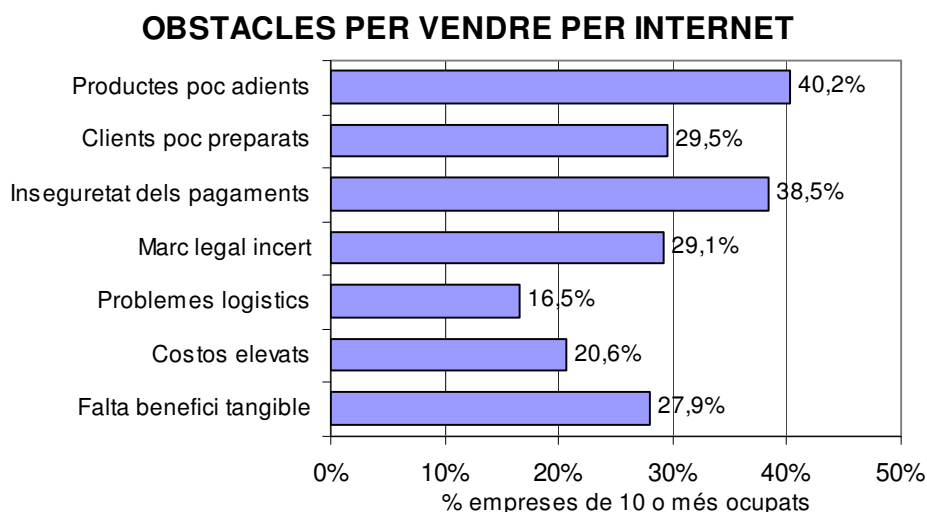
4.3. Motivacions i obstacles per fer negoci per Internet

Els principals motius pels quals les empreses decideixen fer negocis per Internet són la possibilitat de trobar nous mercats i clients i la possibilitat de millorar la seva relació amb els seus clients

El principal obstacle que creuen les empreses que dificulta aquests negocis per Internet és, destacant per sobre dels altres, la inseguretat dels pagaments o bé el fet de que els productes o serveis siguin poc adients per a la seva venda electrònica. Aquestes dificultats són poc clares per a les petites empreses entre 10 i 49 treballadors, on quasi la meitat opinen que no tenen productes adients i l'altra meitat creuen que això té poca importància.

Davant l'opinió sobre si els compradors (empreses o individus) estan capacitats per a fer transaccions per Internet la opinió està dividida, però creix la opinió de que això no es molt important. És a dir, la capacitat digital del comprador no és un handicap.

El mateix aplica alhora de valorar si els pagaments en línia són un problema molt important, poc o gens.



Nota: els percentatges reflecteixen les empreses que han valorat l'obstacle com a "molt important".