

CONTEXTO SECTORIAL

La logística es el conjunto de actividades que transporta y almacena las mercancías desde el lugar de producción o distribución y el comprador.

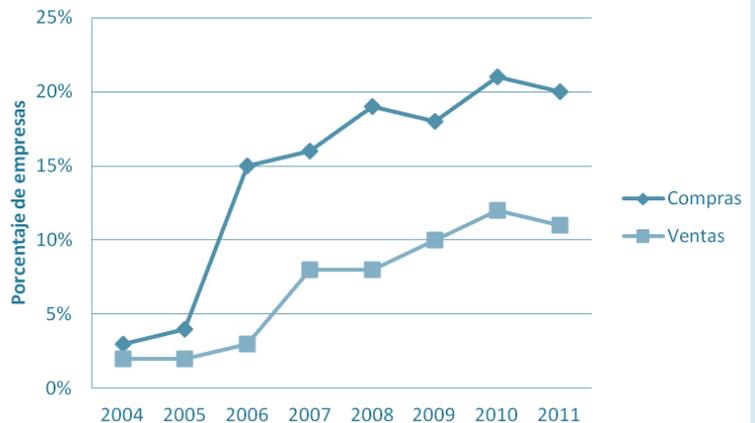
En España, en 2011 se calcula un volumen de negocio cercano a 11.000 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 2% respecto al año anterior.

Un 15% de las pymes españolas con menos de 50 empleados realiza actividades de comercio electrónico, tanto a nivel nacional como internacional. Dentro de este 15%, un 6% son empresas que reservan y venden por Internet, mientras que un 9% sólo ofrece reservas.

El 12% de las empresas que realiza actividades de comercio electrónico no vende a través de otros canales; mientras que el resto, un 88%, vende en tienda, por teléfono, catálogo sectorial, etc.

El comercio electrónico representa más del 20% de la facturación para el 31% de las pymes que realizan e-commerce. De éstas, el 43% reconoce que sus beneficios económicos han aumentado gracias a él.

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE COMPRAN Y VENDEN POR INTERNET, ESPAÑA, 2004-2011



DAFO

AMENAZAS

- Competencia internacional
- Mayor presión de precio por parte del cliente en el futuro
- Bajo nivel de externalización en los sectores en la Comunidad Valenciana
- Muchas empresas prefieren controlar todos los procesos logísticos
- Dificultades en envíos a países fuera de la Unión Europea
- El período de cobro y el período de pago
- Gastos variables muy fluctuantes
- Amplios horarios de servicio

OPORTUNIDADES

- Progresivo aumento de externalización de la actividad logística para reducir los costes fijos de las empresas
- Alto potencial de crecimiento de la logística en varios sectores nacionales, como en farmacéutica y electrónica
- Alianzas con empresas de ámbito internacional para distribuir y almacenar en la Comunidad Valenciana
- Mejora de la marca
- Aumento de la posibilidad de internacionalización

PUNTOS FUERTES

- Profesionales cualificados
- Incorporación de herramientas de gestión informática para el seguimiento de los envíos
- Experiencia de los operadores logísticos en el sector
- Calidad del servicio
- Diversificación de las ventas con un canal adicional

PUNTOS DÉBILES

- Rentabilidad media-baja
- Poca formación y experiencia en marketing y comunicación online
- Necesidad de implantación (propia o concertada) de una red de puntos de conveniencia
- Falta de diferenciación
- Acusada dependencia de grandes clientes

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

El mercado del e-commerce es global. Se estima que en 2014 el e-commerce aumente considerablemente respecto a 2011: un 204% en Latinoamérica, un 184% en Rusia, un 104% en Oceanía, un 98% en EEUU, un 88% en África, un 84% en Europa y un 78% en Asia. Latinoamérica lidera las tasas de crecimiento de Internet como canal de negocios, lo que supone una ventaja para las empresas españolas y de la Comunidad Valenciana debido al idioma.

El crecimiento del e-commerce en los últimos años se debe al aumento de la penetración de Internet en la población mundial, con una previsión para 2013 de 2,2 mil millones de usuarios conectados.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En la Comunidad Valenciana existe la externalización del servicio de transporte en los diferentes sectores excepto el de la alimentación. Los sectores con mayor externalización de servicios de almacén son los fabricantes de papel y bebida. En la Comunidad Valenciana existen 13.676 empresas de transporte y mudanza, lo que supone casi el 11% nacional. El 63,5% de las empresas se ubica en la provincia de Valencia, el 23,2% en la de Alicante y el 13,3% restante en la de Castellón.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Almacenaje y transporte de mercancías Gestión de almacén y gestión de aduanas	Seguros de transporte Desarrollo de aplicaciones para el seguimiento de los envíos online y a través de soportes móviles

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE PARA 'E-COMMERCE' TIPO

CNAE/SIC	4941, 521, 522, 5229
IAE	71, 72, 73, 74, 75
Condición jurídica	Sociedad Limitada / Autónomo
Facturación	213.000 euros
Localización	Polígonos industriales
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor y 2 Personas de apoyo
Instalaciones	Nave de 390 m ² , de los cuales 270 m ² se utilizan como garaje para tres vehículos, 60 m ² se dedican a oficina y otros 60 m ² como almacén, y 40 m ² de muelle exterior
Clientes	Empresas que realizan e-commerce
Herramientas promocionales	Labor comercial, página web propia, presencia en webs del Colegio Oficial de Ingenieros correspondiente, presencia en webs de asociaciones profesionales de empresas del sector, boca-oido, anuncios en directorios comerciales
Valor de lo inmovilizado/Inversión	193.500 euros
Importe gastos anuales	146.280 euros
Resultado bruto (%)	13%

RECOMENDACIONES

Tienes la obligación de obtener la tarjeta de transportes, para lo que necesitas estar en posesión del título de capacitación profesional otorgado por la Comunidad Autónoma. Necesitas una autorización especial y realizar un curso que deberá ser impartido por un Centro de Formación Autorizado por la Dirección General de Tráfico, si bien el examen se realizará en la Jefatura Provincial de Tráfico.

Localízate en polígonos industriales y en las afueras de las ciudades, donde existan buenos accesos a vías de comunicación principales y que estén próximos a núcleos empresariales.

La parte más importante de la inversión será la adquisición de vehículos. Obtén financiación vía un "leasing operativo", que es un producto financiero que presenta ventajas fiscales frente a otros productos. Dirígete a concesionarios especializados y pide varios presupuestos, porque la diferencia de precios puede ser importante.

Estandariza e informatiza todos los procesos: elaboración de presupuestos, rutas alternativas, solicitud de permisos de circulación, etc. Incorpora la gestión de rutas vía GPS.

Los clientes valoran la calidad del servicio, la atención al cliente, el conocimiento de la mercancía peligrosa a transportar, el conocimiento de la empresa transportista y los servicios complementarios que les puedes ofrecer.

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.

ENLACES DE INTERÉS

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