

# Indicadors de comerç a Barcelona

## Quart trimestre de 2013

Josep-Francesc Valls, catedràtic del Departament de  
Direcció de Màrqueting d'ESADE

Joan Sureda, professor del Departament de Mètodes  
Quantitatius d'ESADE

Antoni Parera, Investigador d'ESADE

Gener de 2014



## Compradors

- Valoració per part del comerciant de l'actitud, els hàbits i el comportament dels compradors

## Estat de la competència i proveïdors

- Anàlisi de la pressió exercida pels proveïdors i competidors

## Evolució del negoci

- Evolució de les vendes, dels costos i de la plantilla

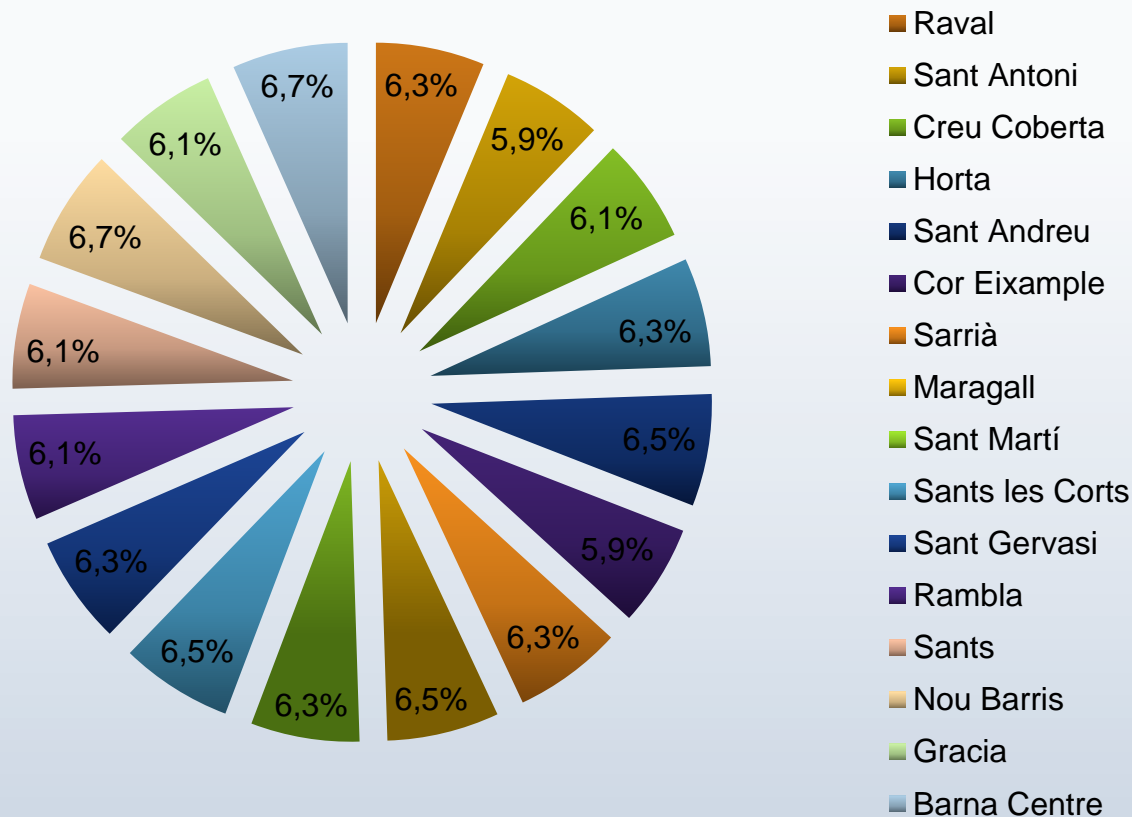
## Serveis

- Mapa de posicionament sobre la satisfacció dels comerciants respecte d'un conjunt de serveis

## Futur

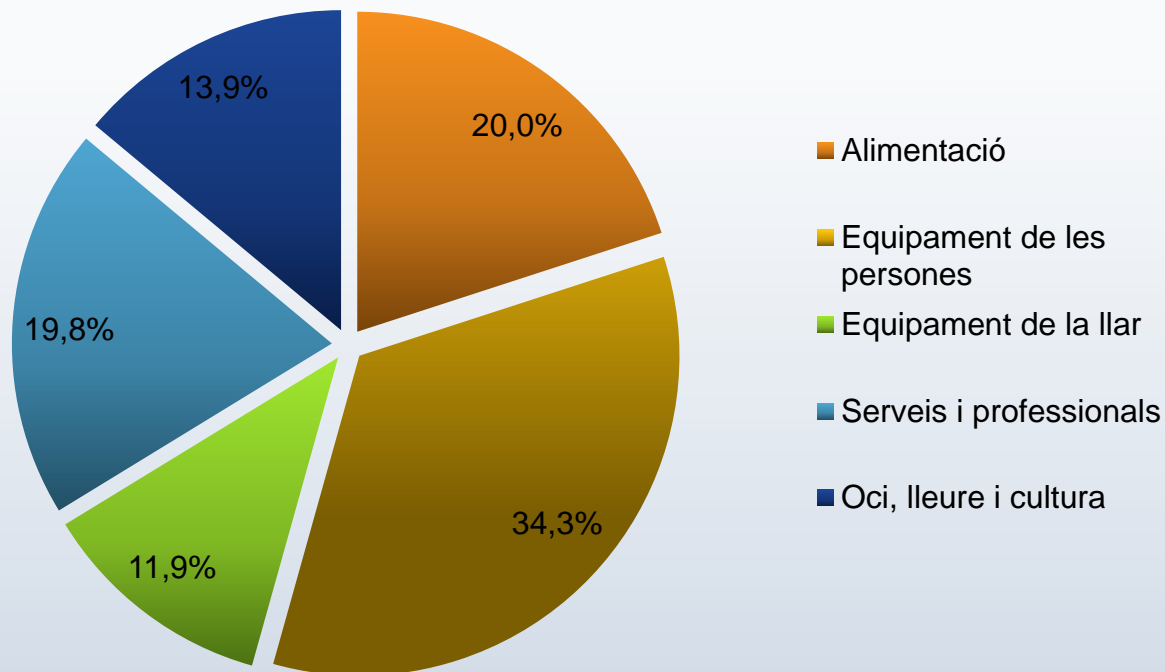
- Predicció per part dels comerciants sobre diferents aspectes respecte del pròxim trimestre

# Eixos Comercials



Mostra total: 495 comerços

# Agrupació per activitat

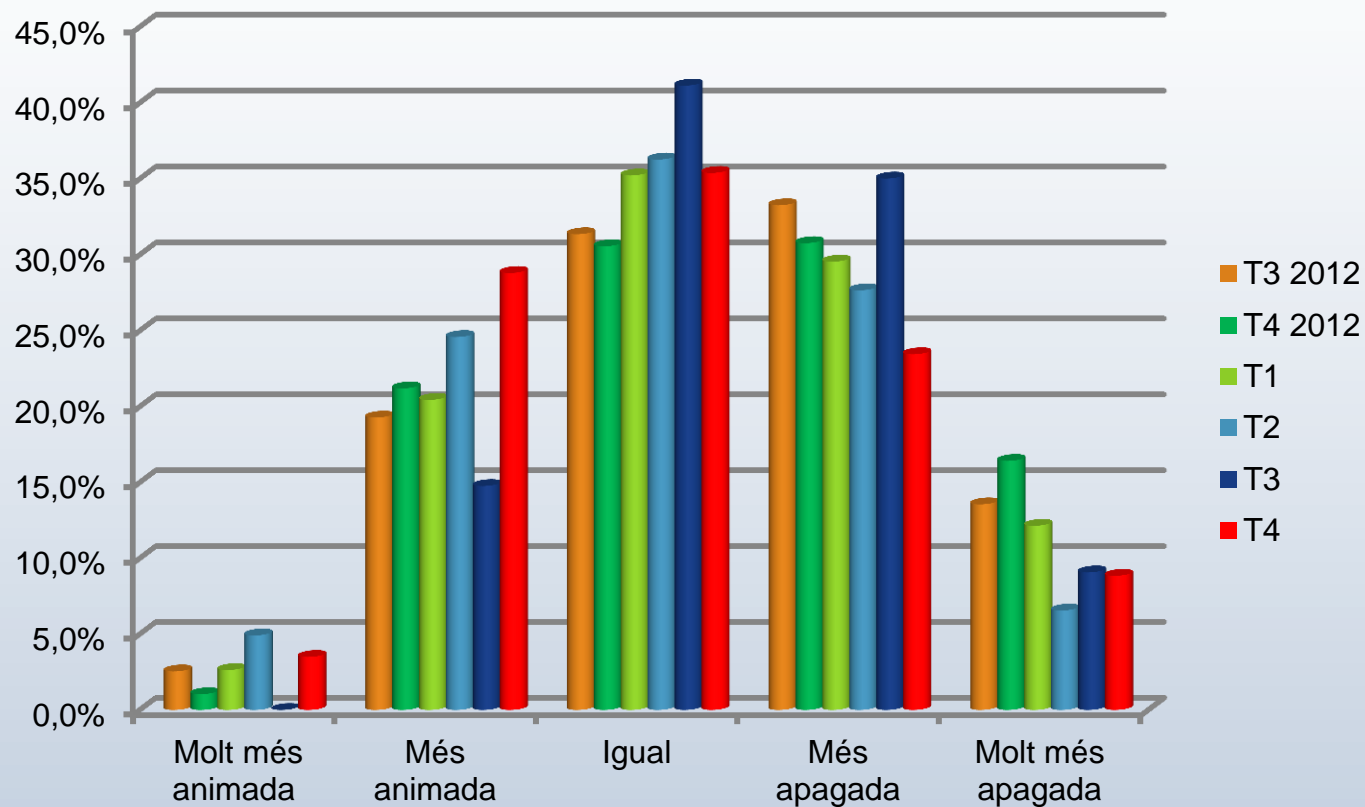


## Compradors

- Valoració per part del comerciant de l'actitud, els hàbits i el comportament dels compradors

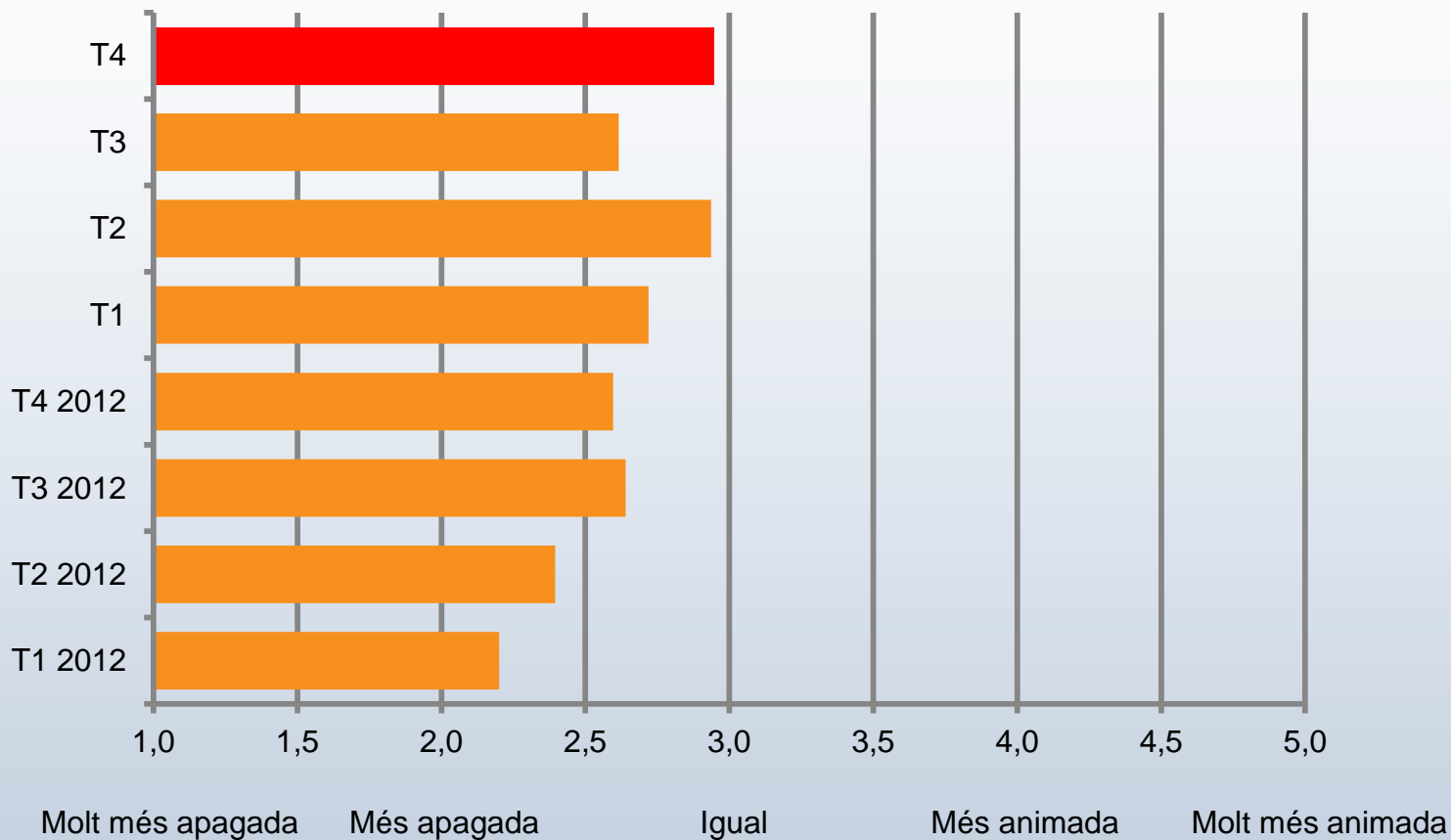
# Comprador

## Percepció d'actitud del comprador



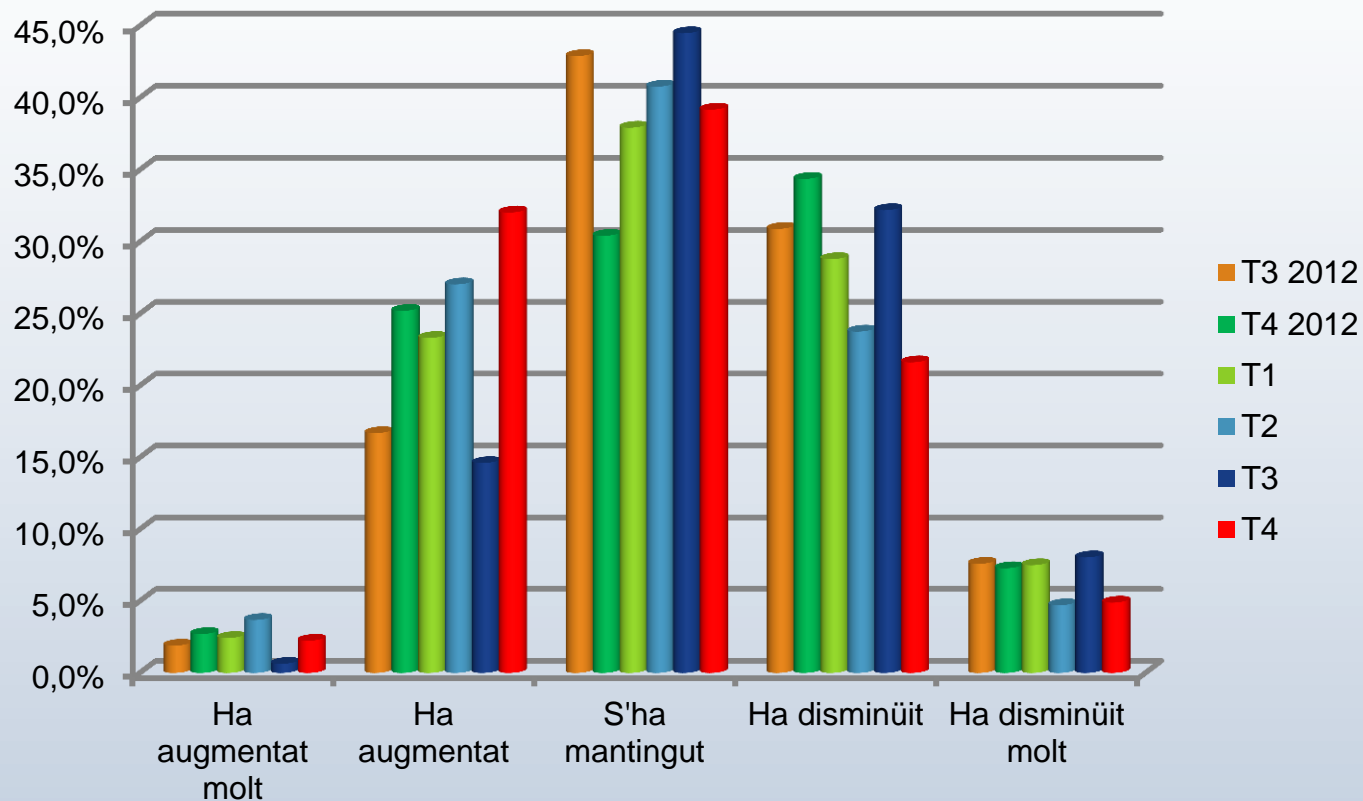
# Comprador

## Percepció d'actitud del comprador



# Comprador

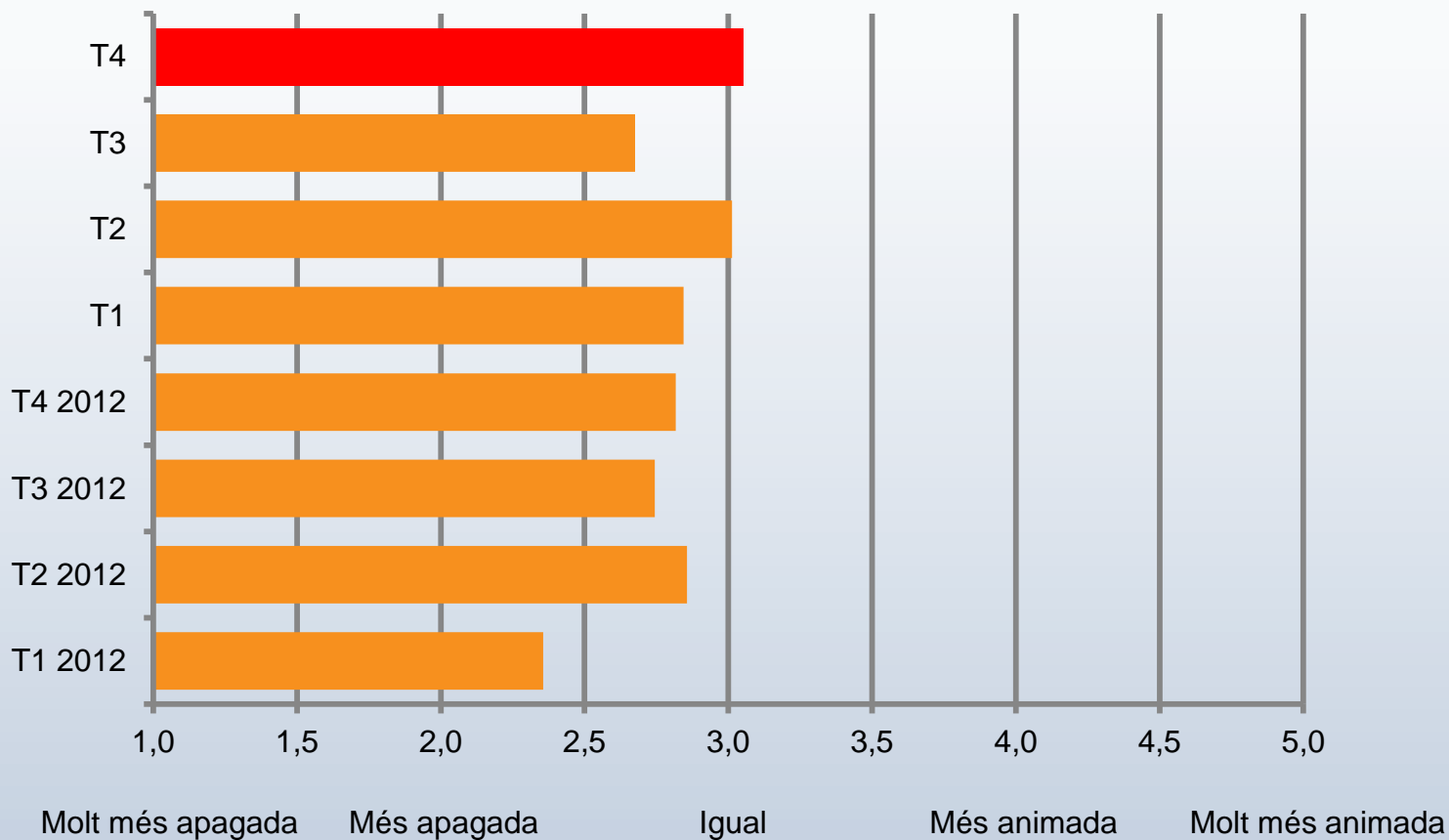
## Percepció d'afluència de compradors





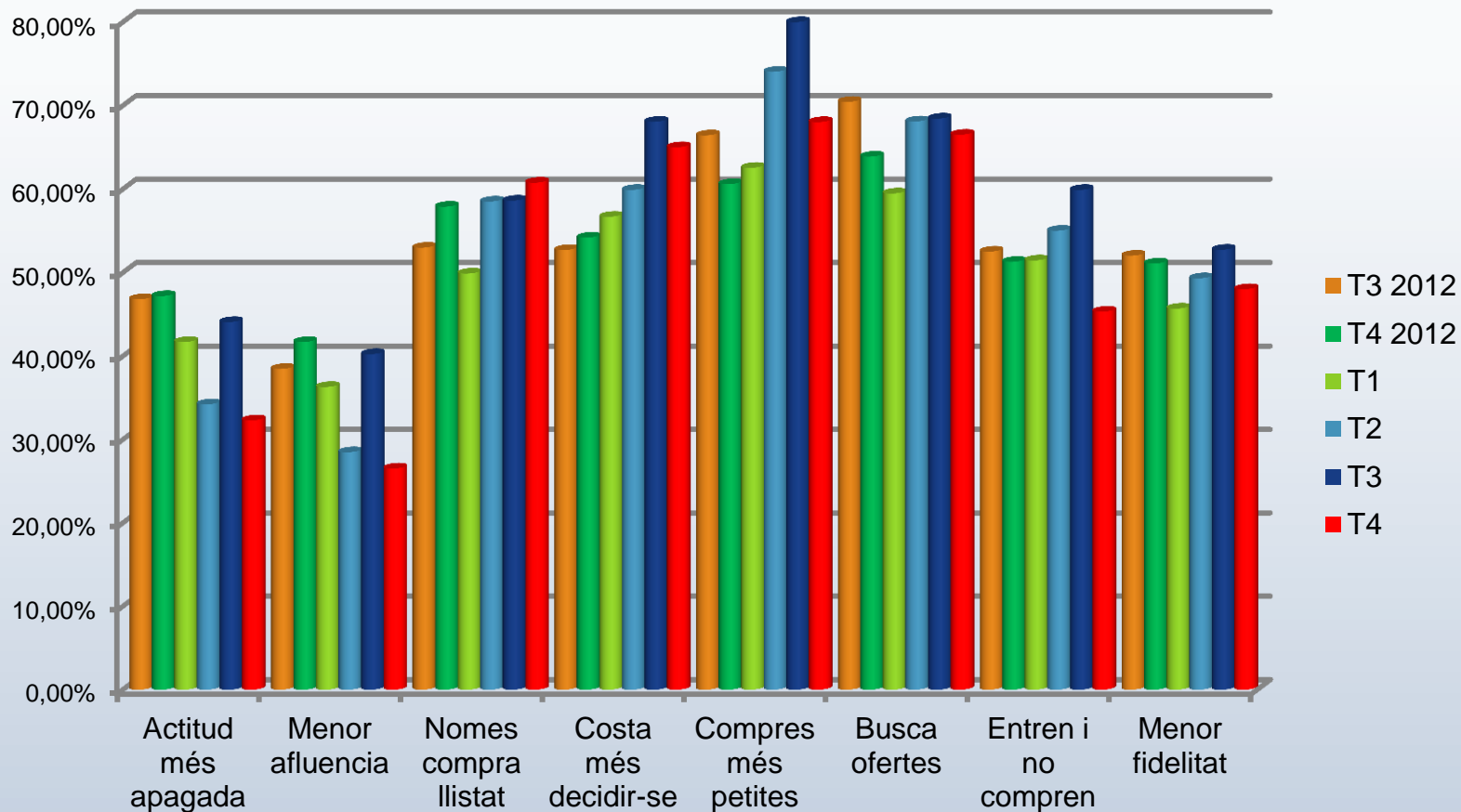
# Comprador

Percepció d'afluència de compradors



# Comprador - Resum

TTB – Top two boxes – Totalment d'acord + D'acord

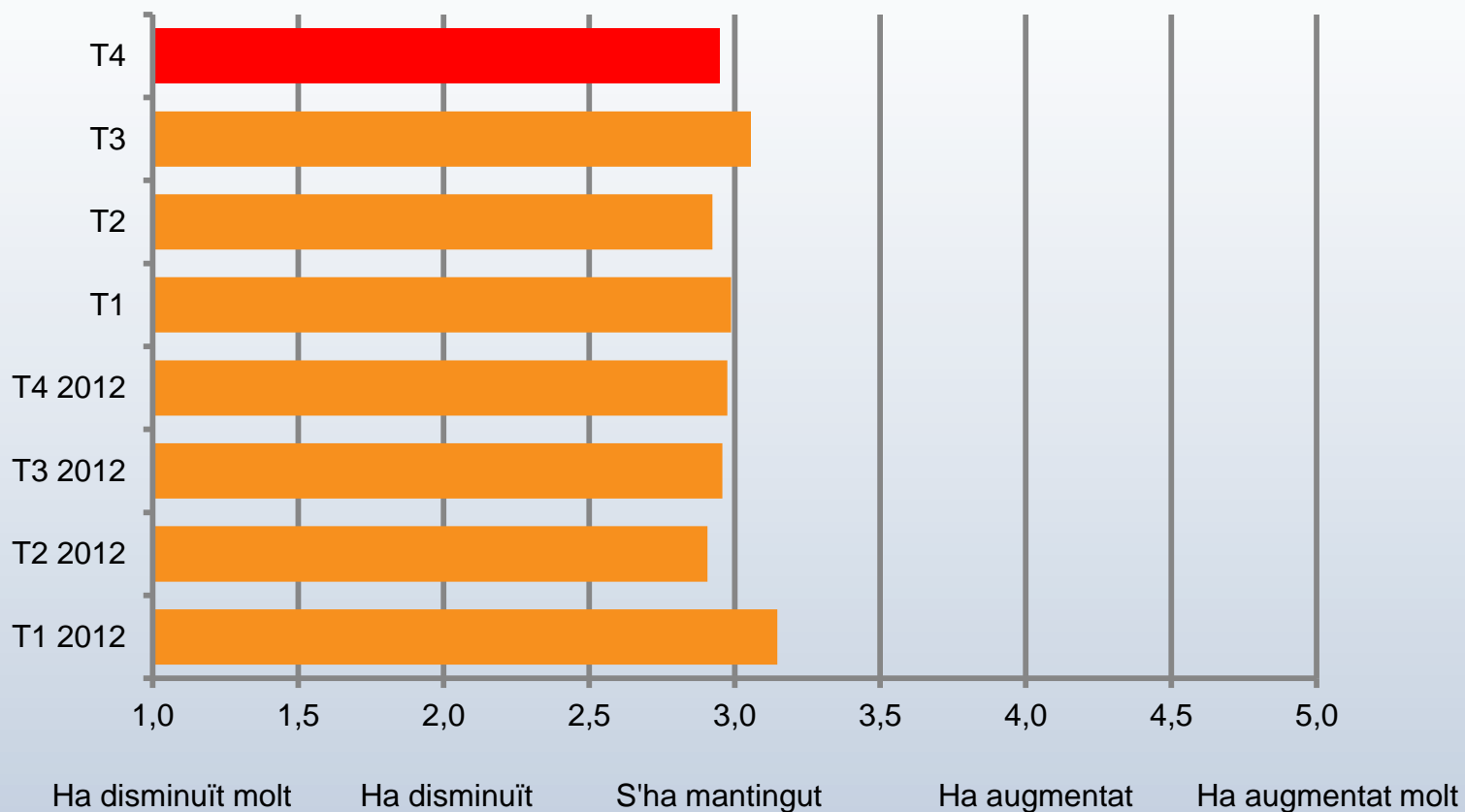


Estat de la  
competència i  
proveïdors

- Anàlisi de la pressió exercida pels proveïdors i competidors

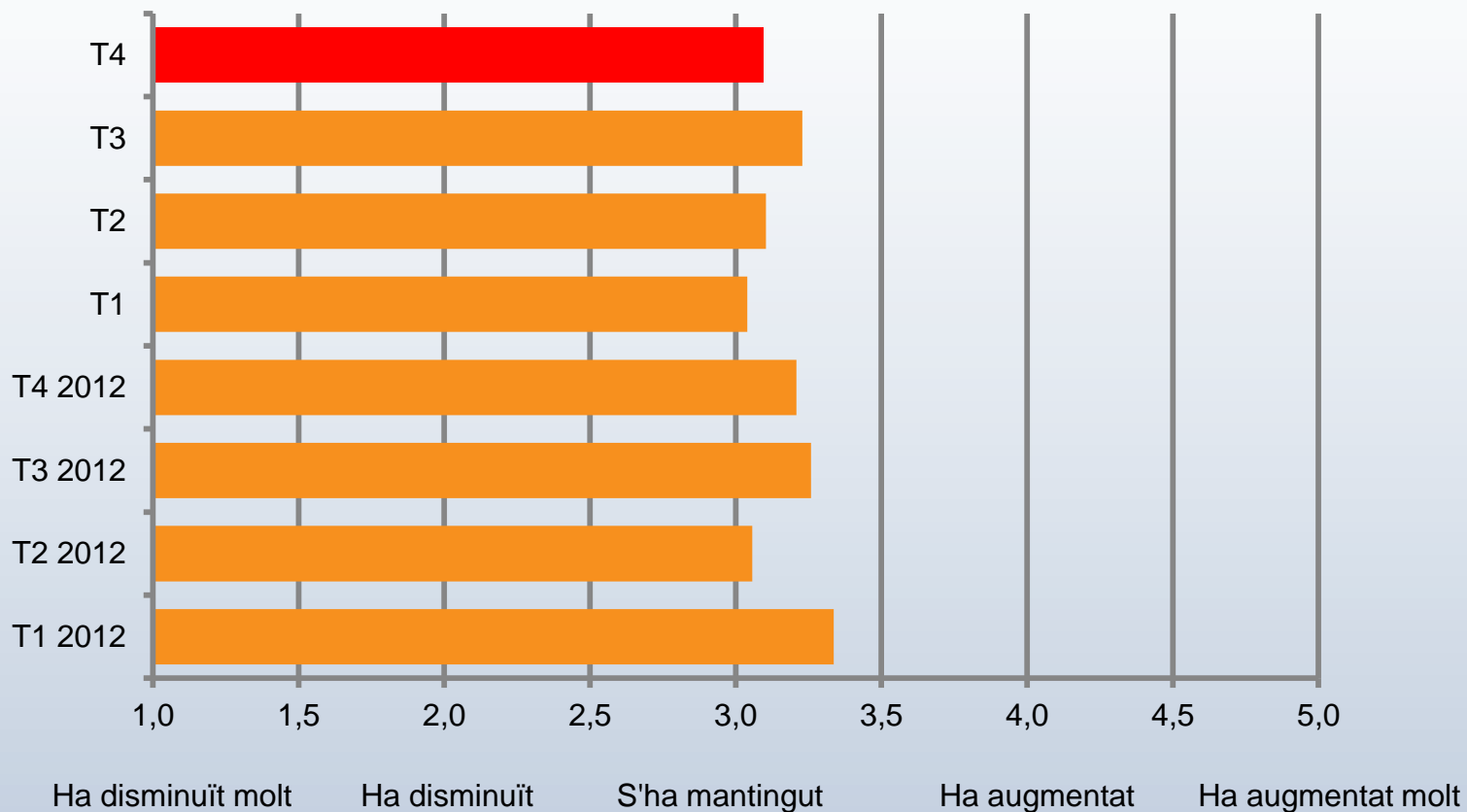
# Estat dels proveïdors

## Exigències de mínims de compra



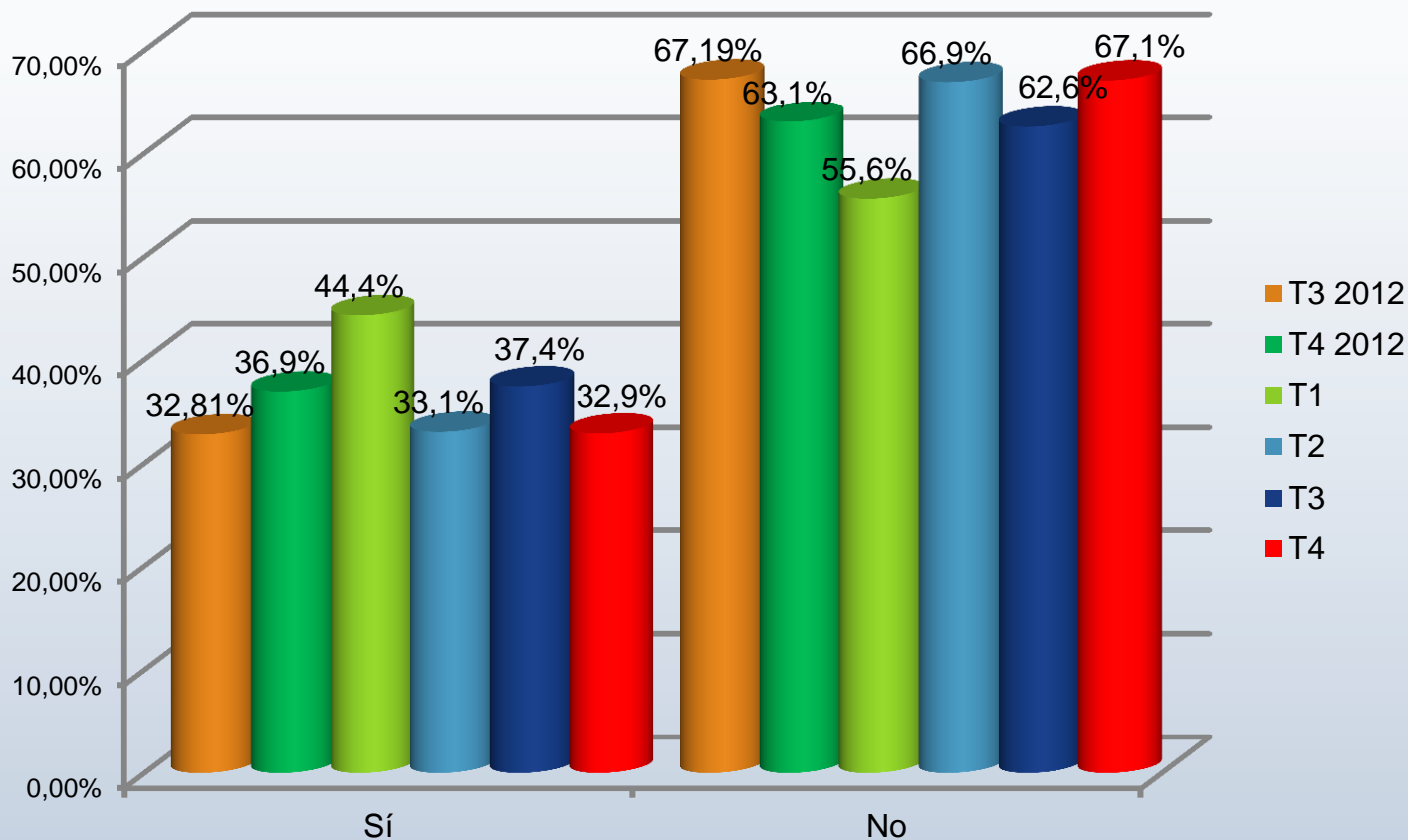
# Estat dels proveïdors

## Preus i terminis de pagament



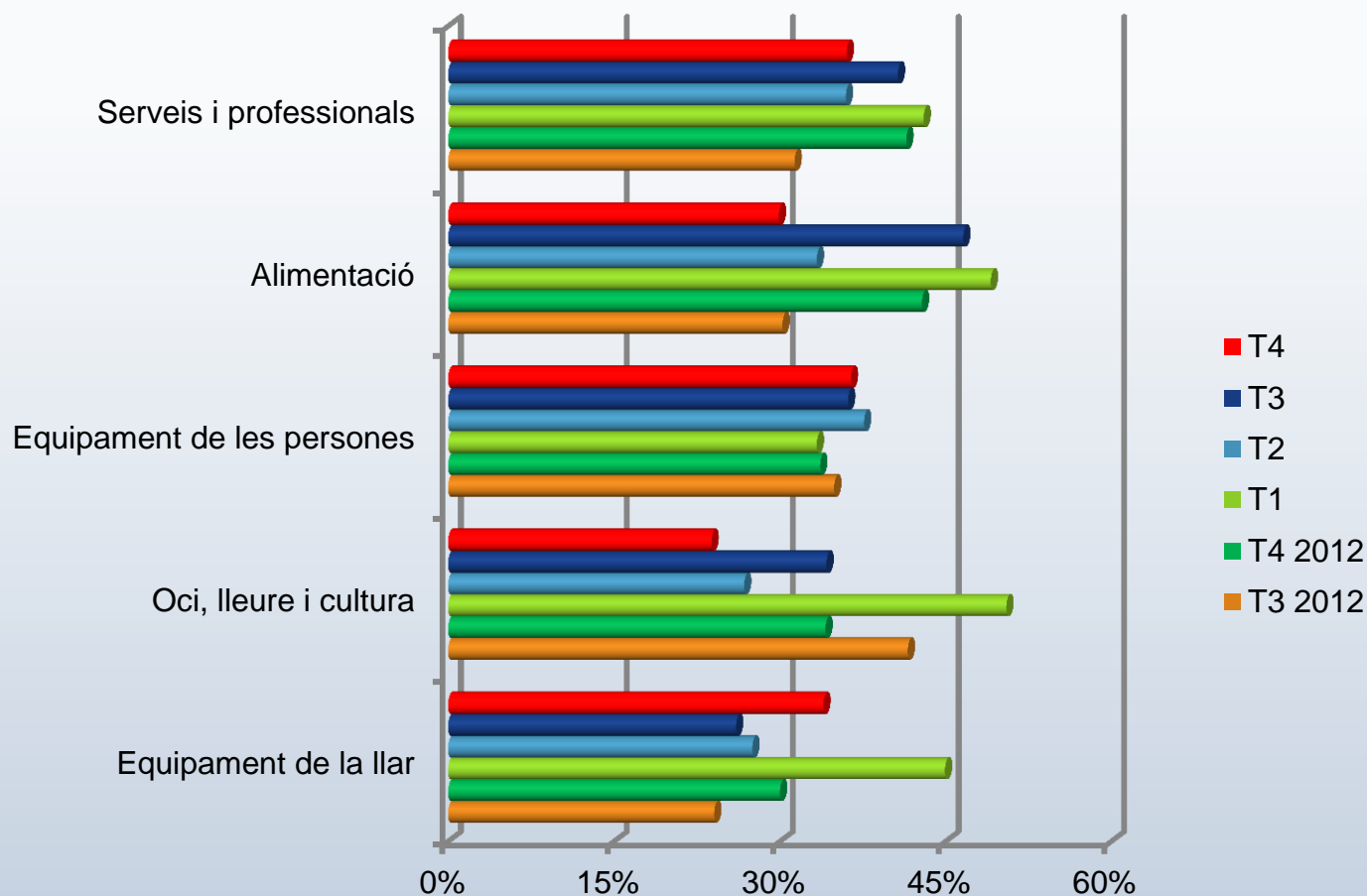
# Estat de la competència

## Augment de la competència



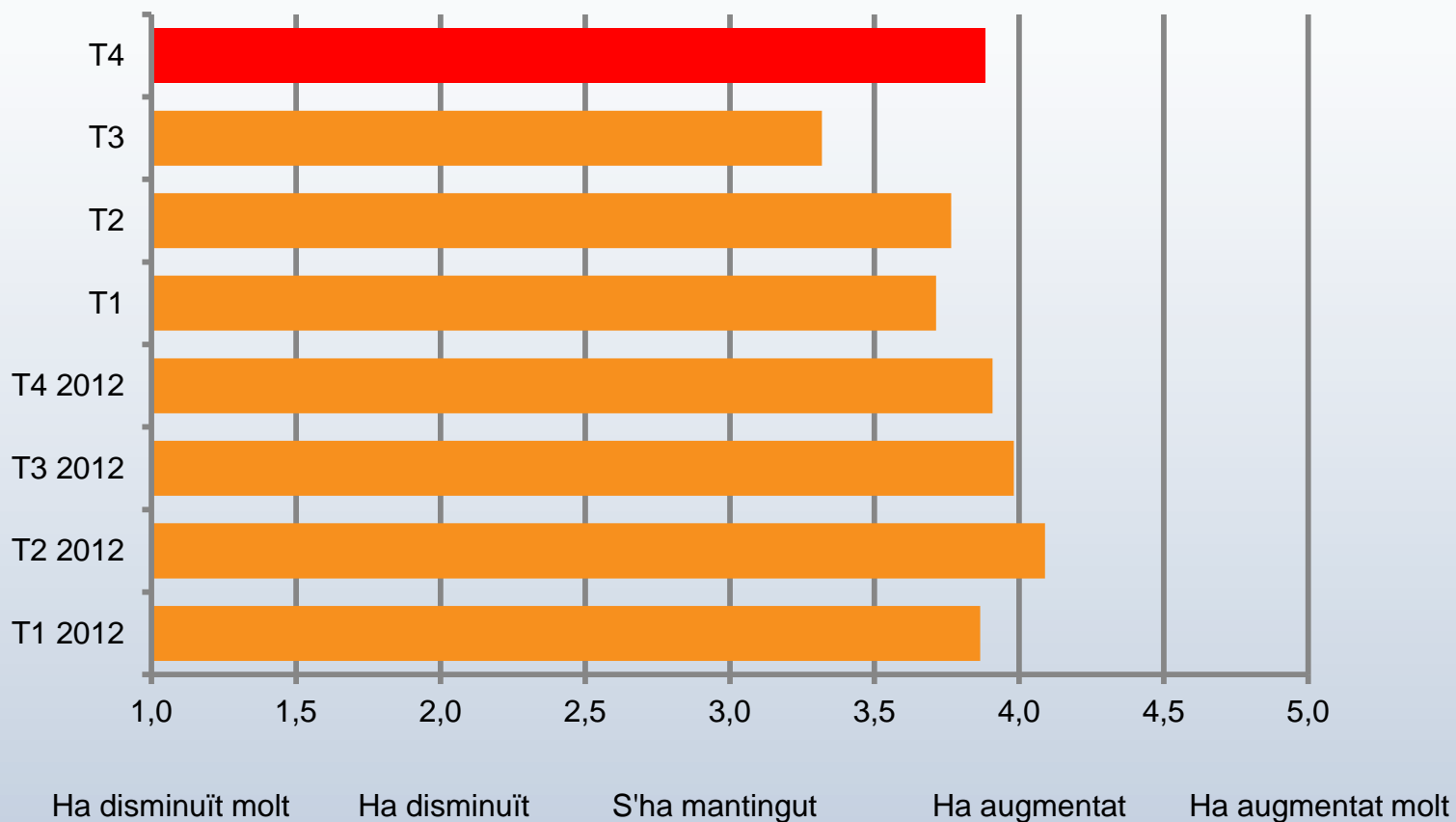
# Estat de la competència

## Augment de la competència – Desagregació per sectors



# Estat de la competència

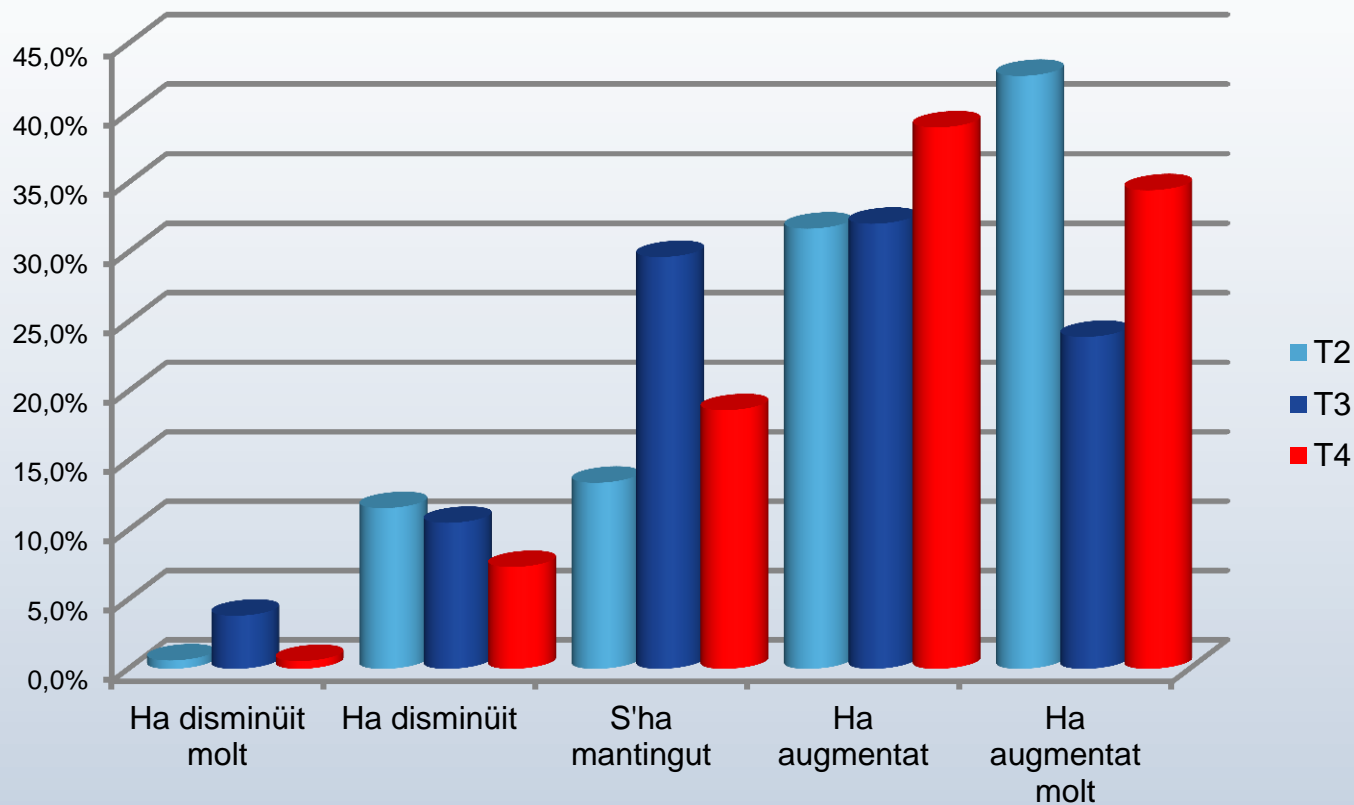
Pressió en preus de la competència





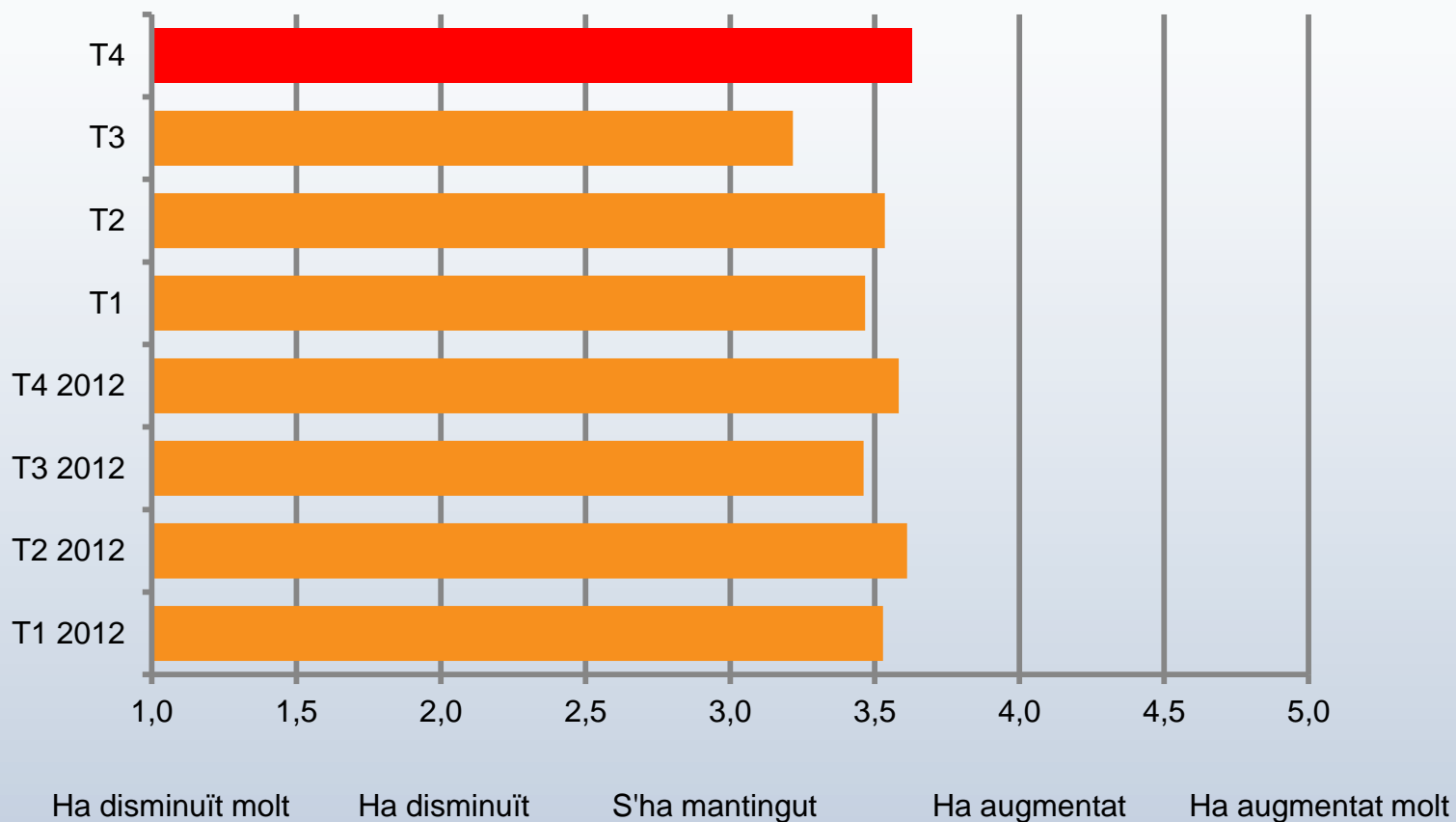
# Estat de la competència

Pressió amb ofertes i descomptes



# Estat de la competència

Quantitat ofertada de productes

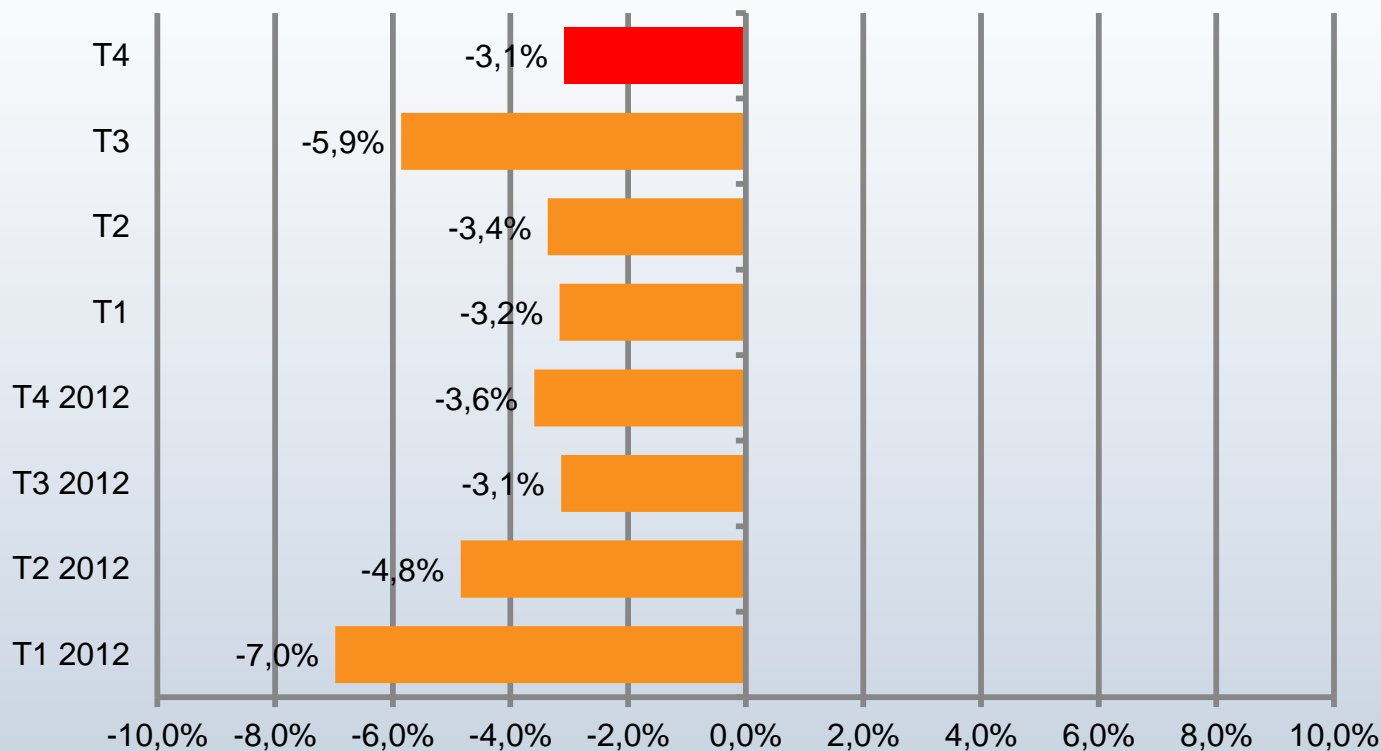


## Evolució del negoci

- Evolució de les vendes, dels costos i de la plantilla

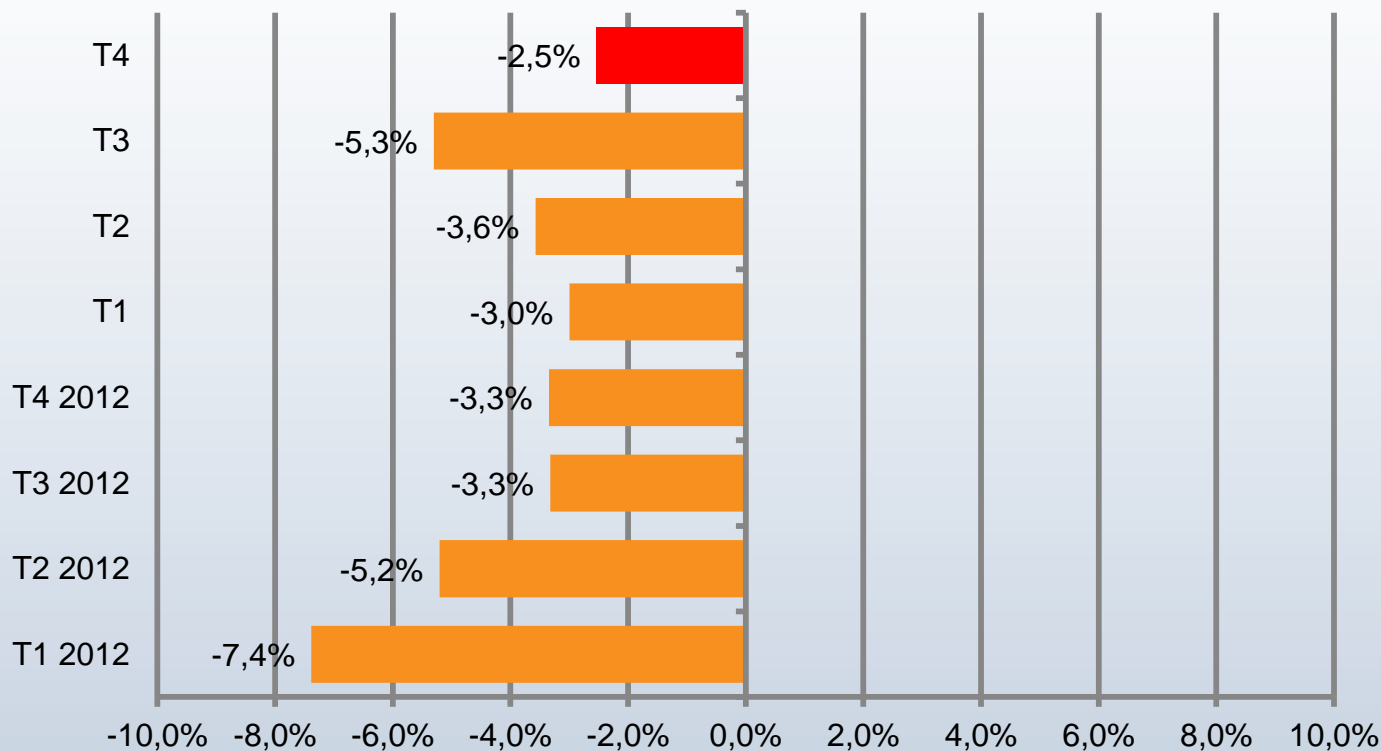
# Evolució del negoci

## Tiquets de caixa



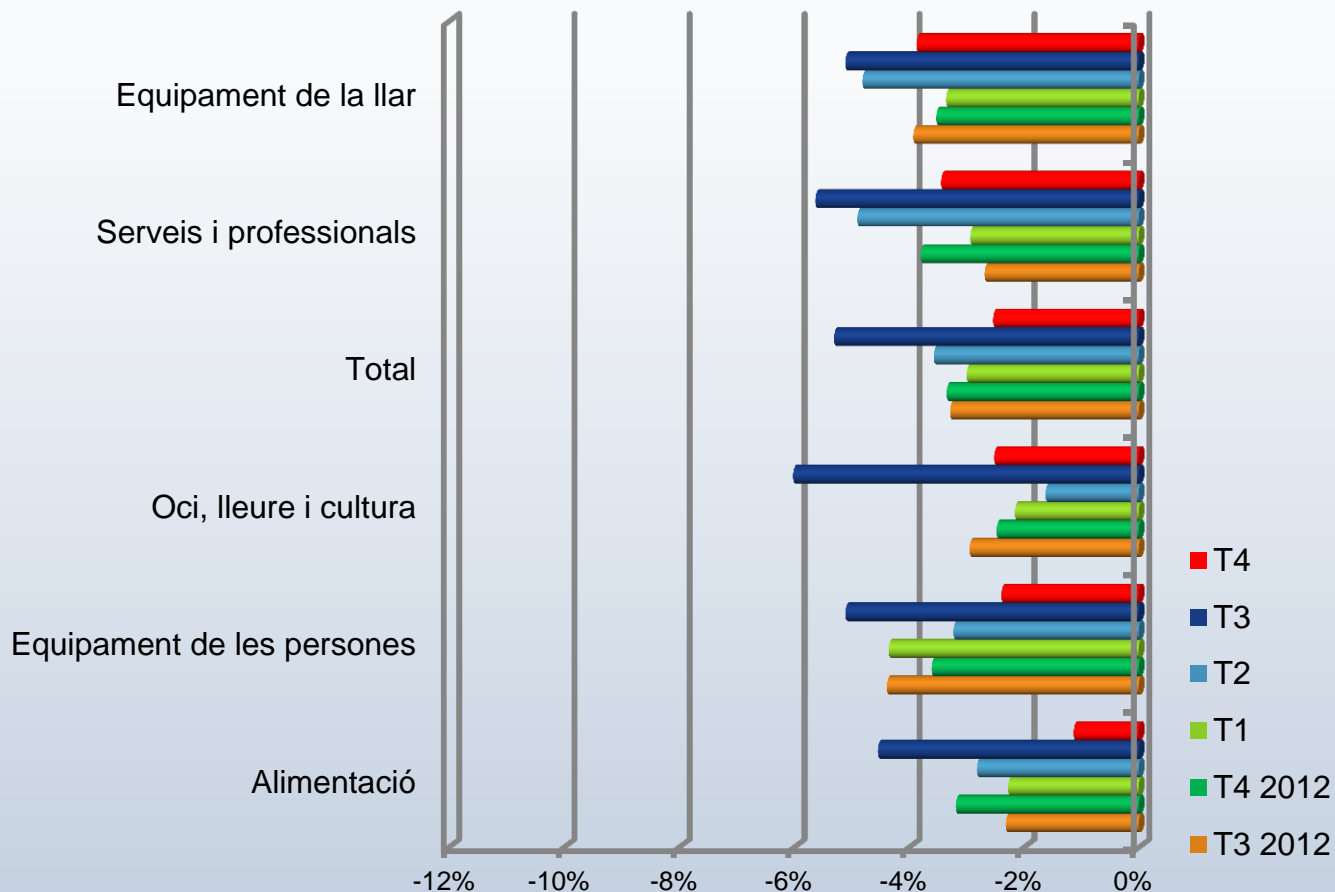
# Evolució del negoci

## Facturació



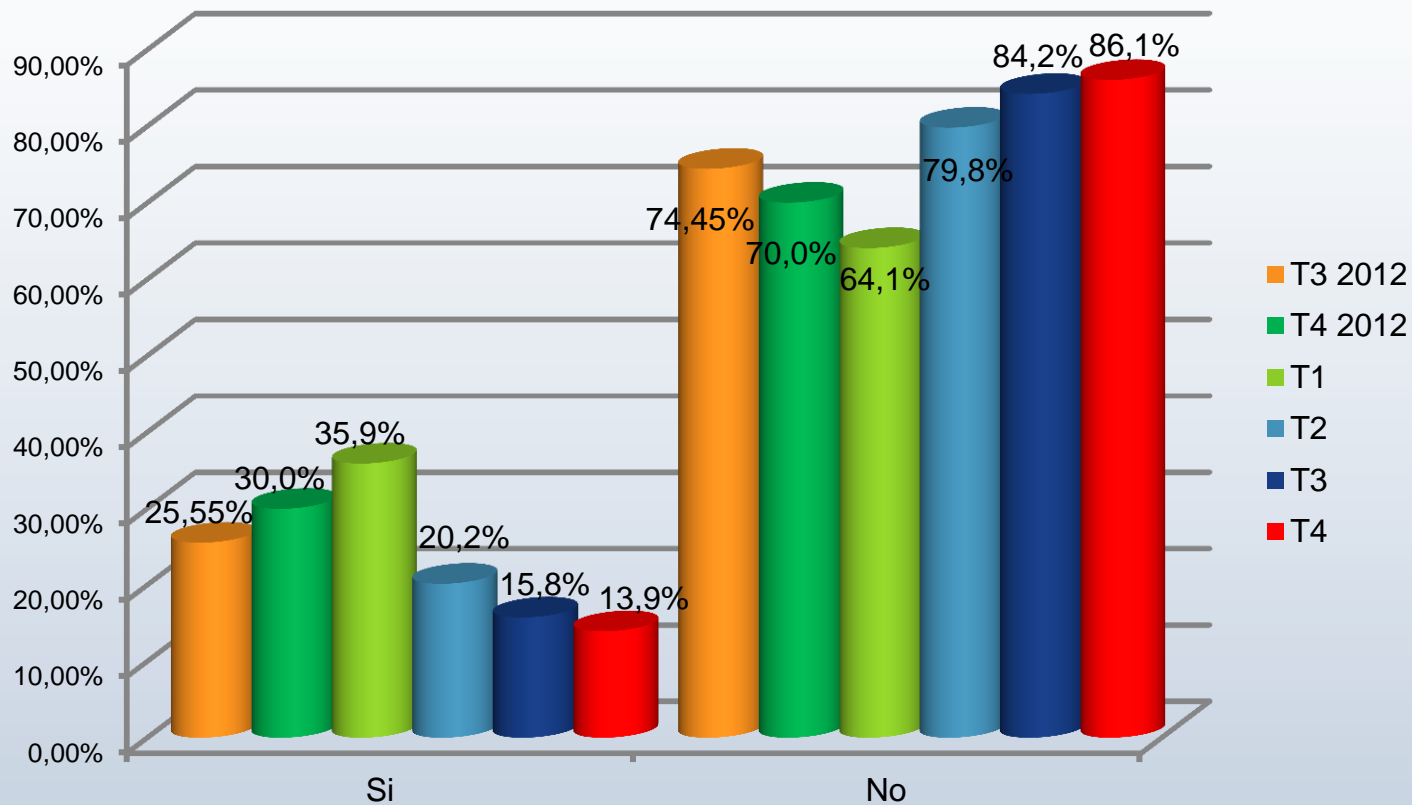
# Evolució del negoci

## Facturació mitjana – Desagregació per sectors



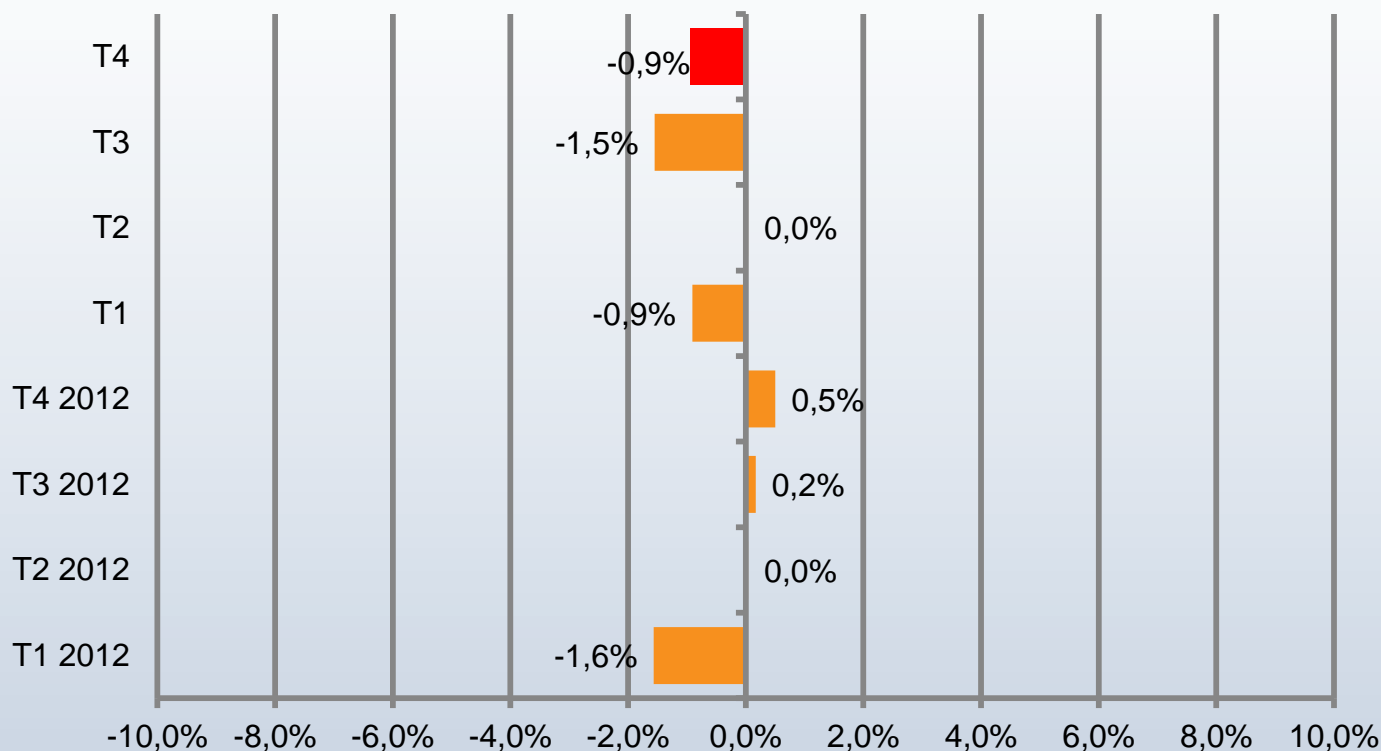
# Evolució del negoci

Obté ingressos a través d'Internet



# Evolució del negoci

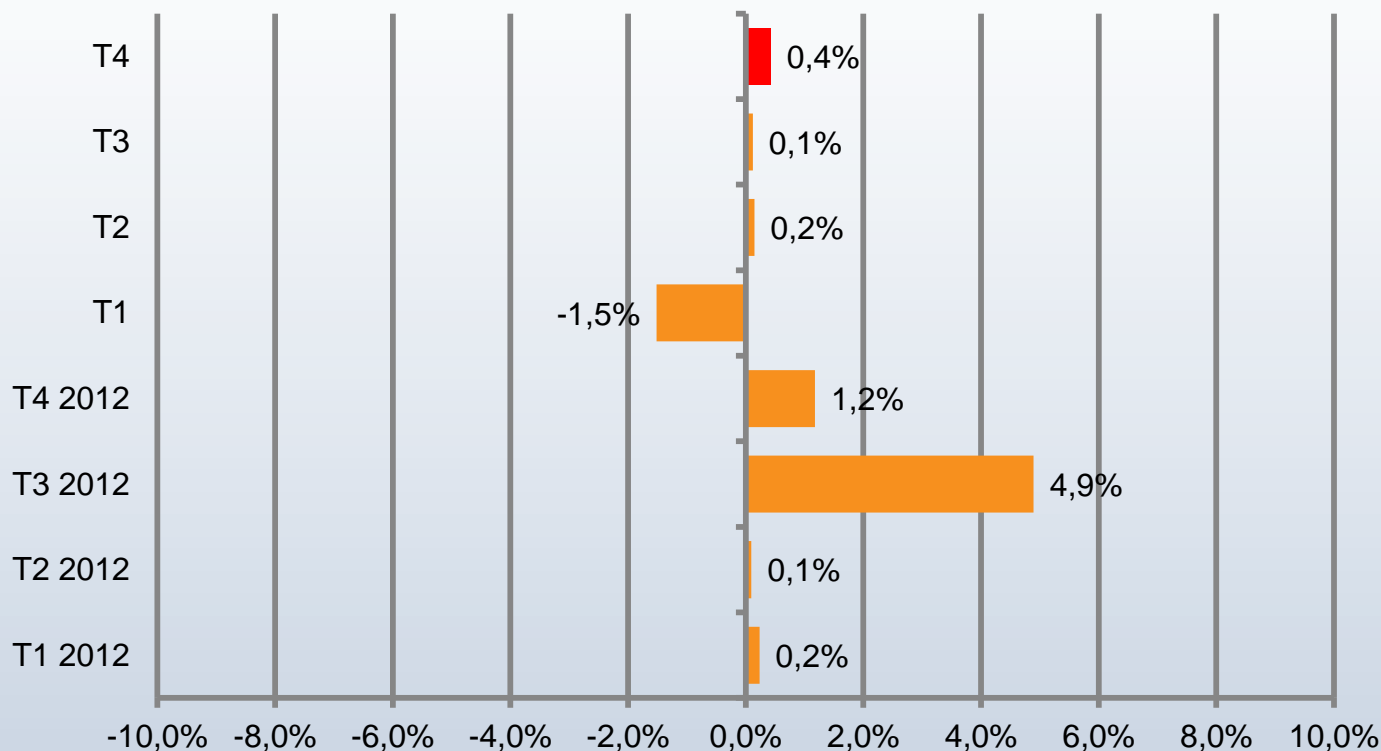
## Facturació Online





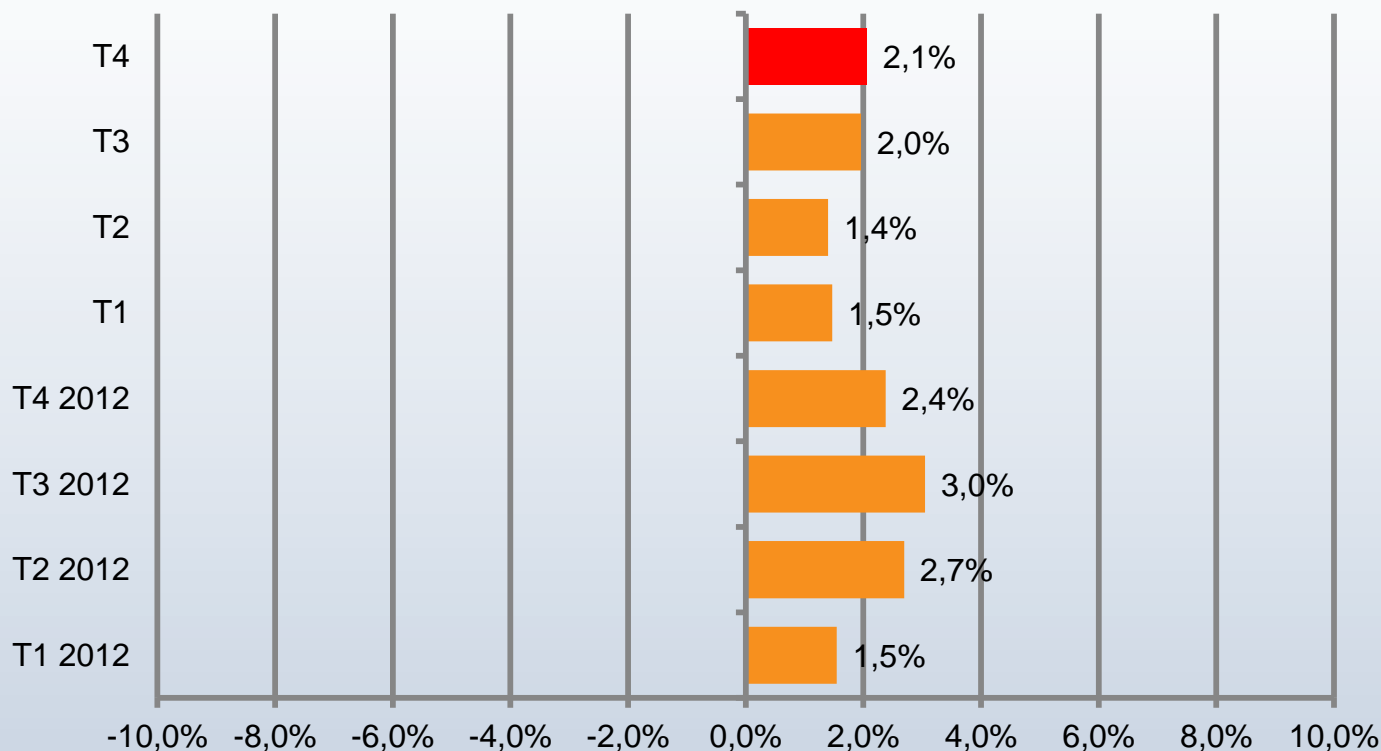
# Evolució del negoci

## Lloguer



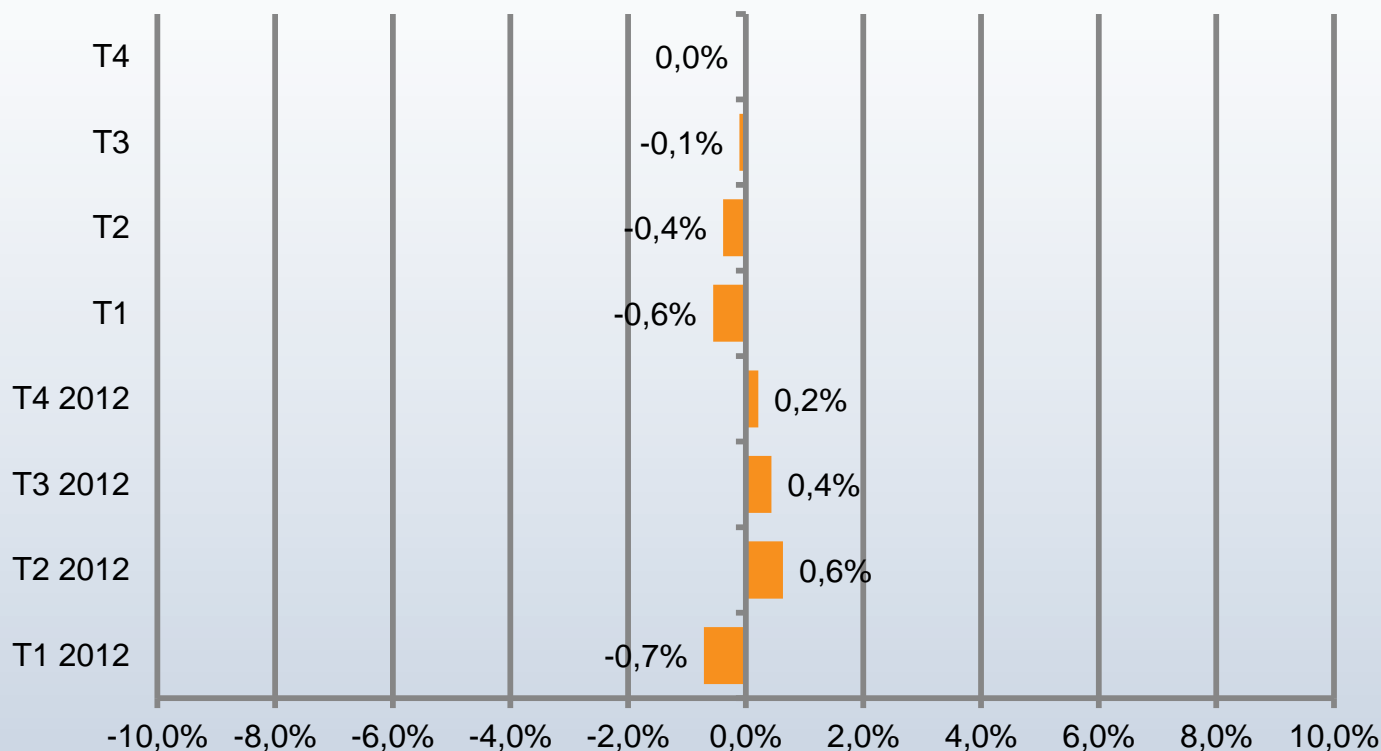
# Evolució del negoci

## Aigua i gas



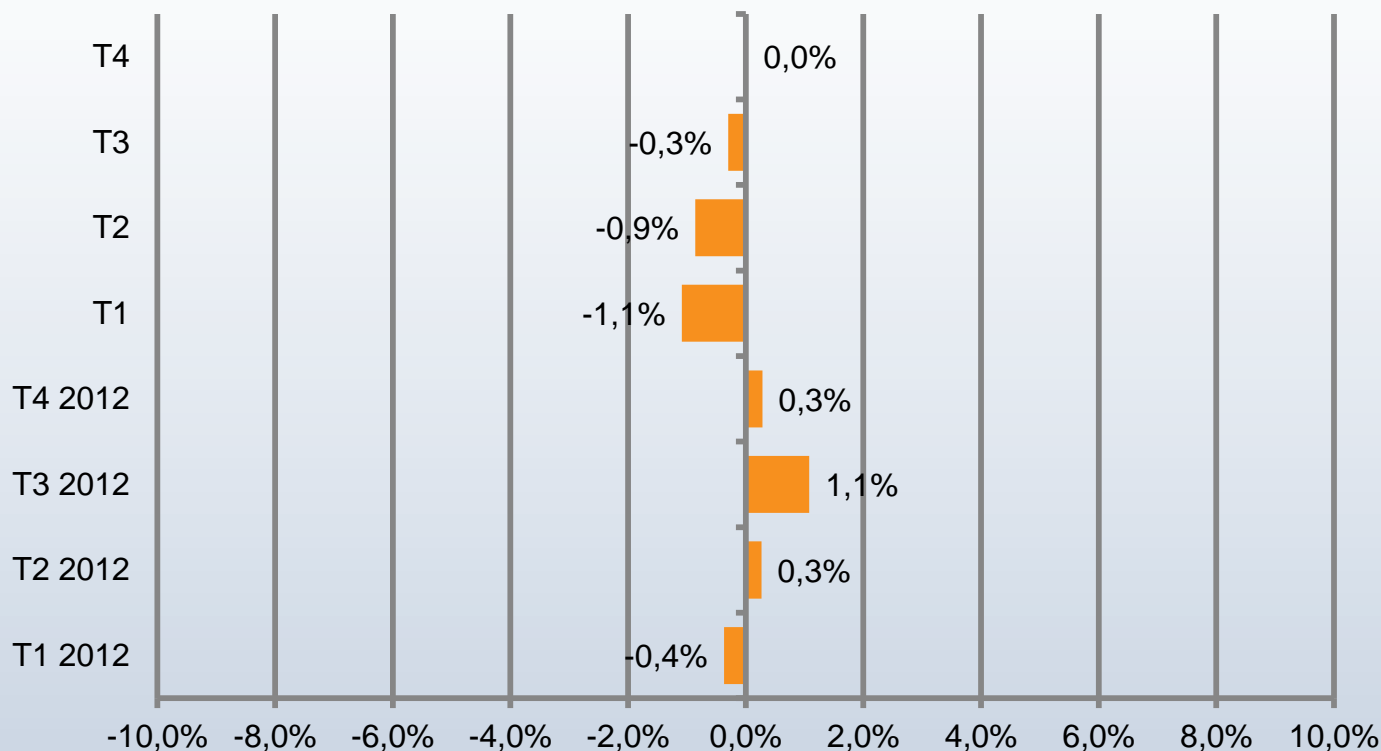
# Evolució del negoci

## Costos laborals



# Evolució del negoci

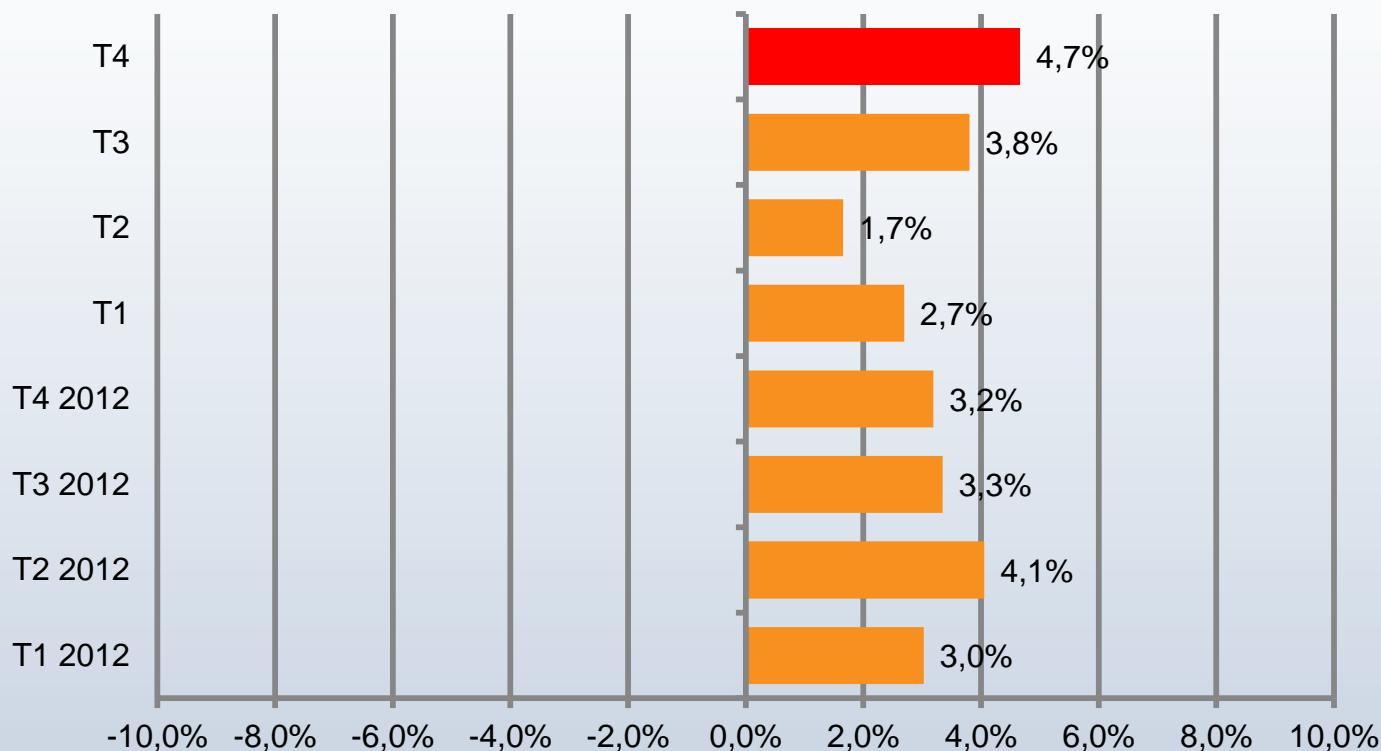
## Costos de compra



\*Al 4rt Trimestre de 2013, la variació en el Volum de compra de mercaderies ha sigut del **-2,5%**

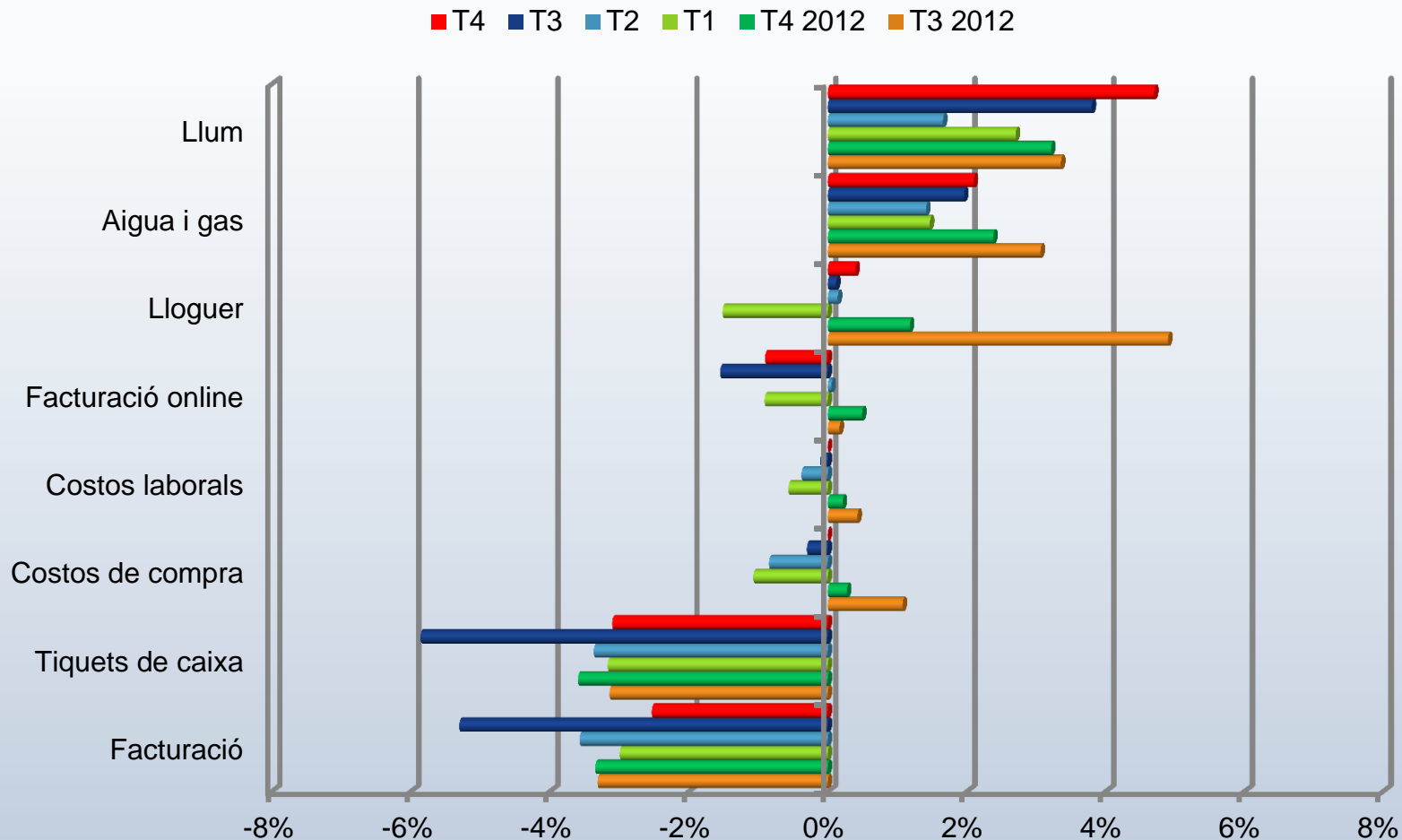
# Evolució del negoci

Llum



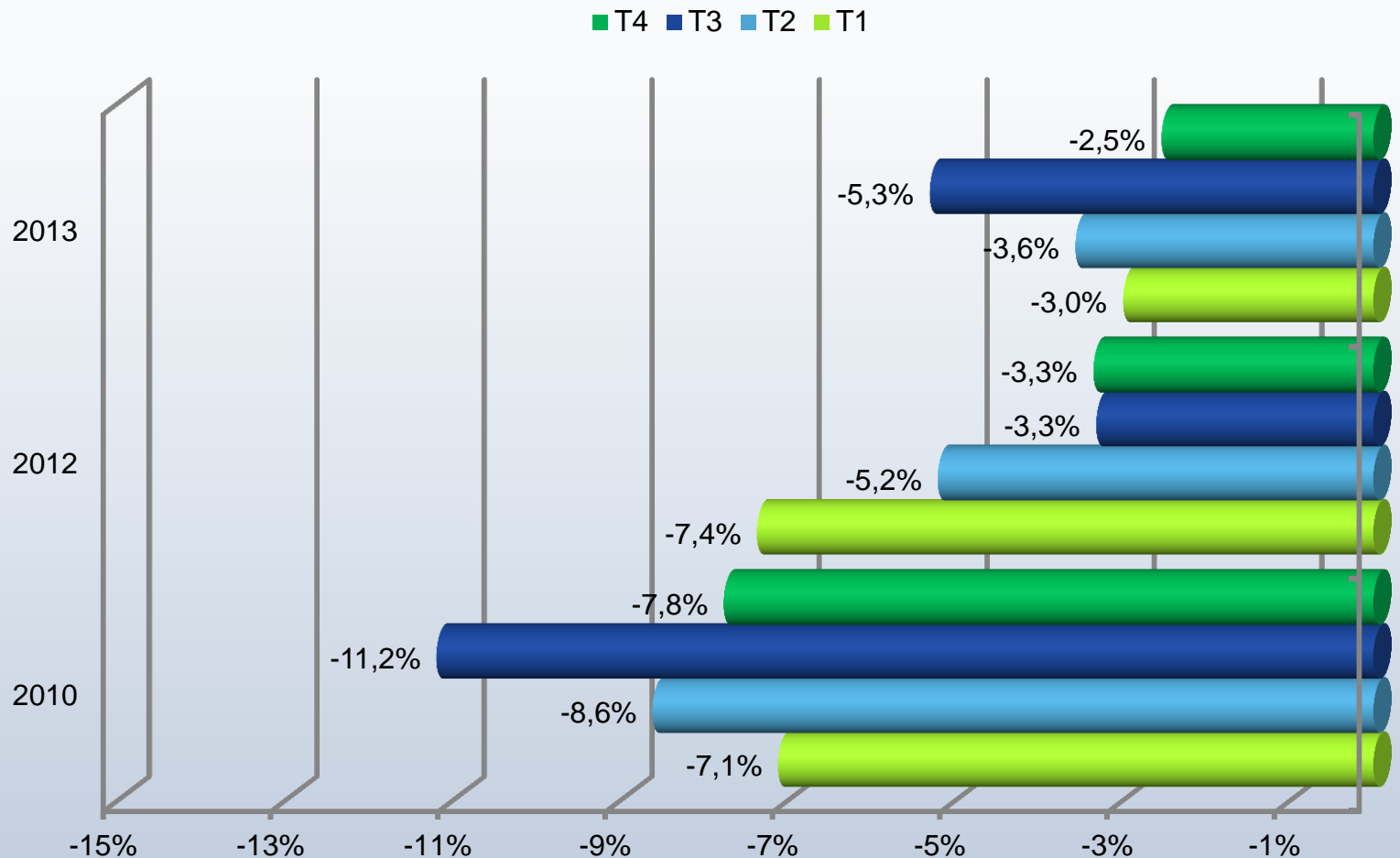
# Evolució del negoci

## Mitjana d'increment Costos i Facturació



# Evolució del negoci

## Taxa de creixement de la Facturació



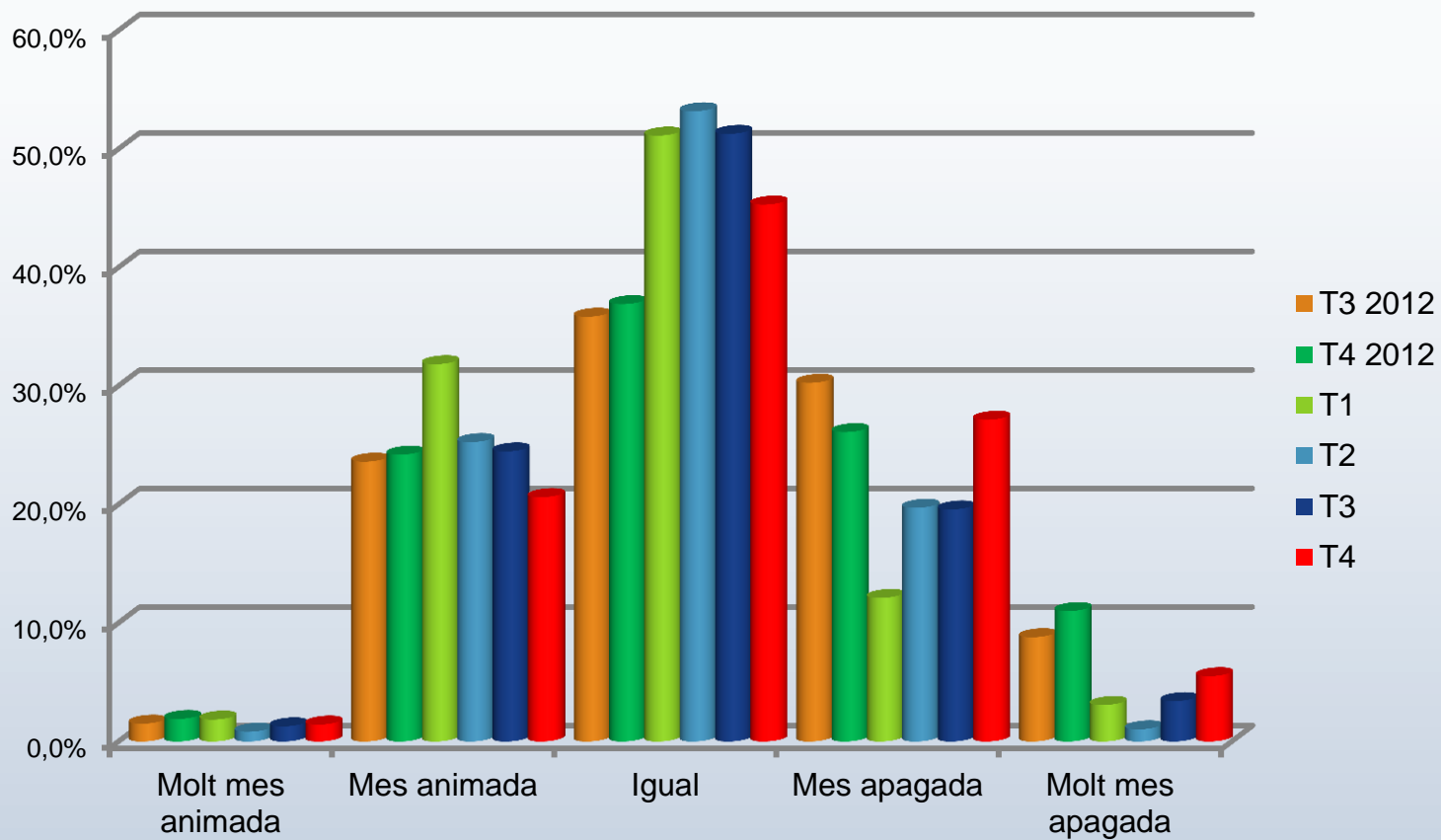
## Futur

- Predicció per part dels comerciants sobre diferents aspectes respecte del pròxim trimestre



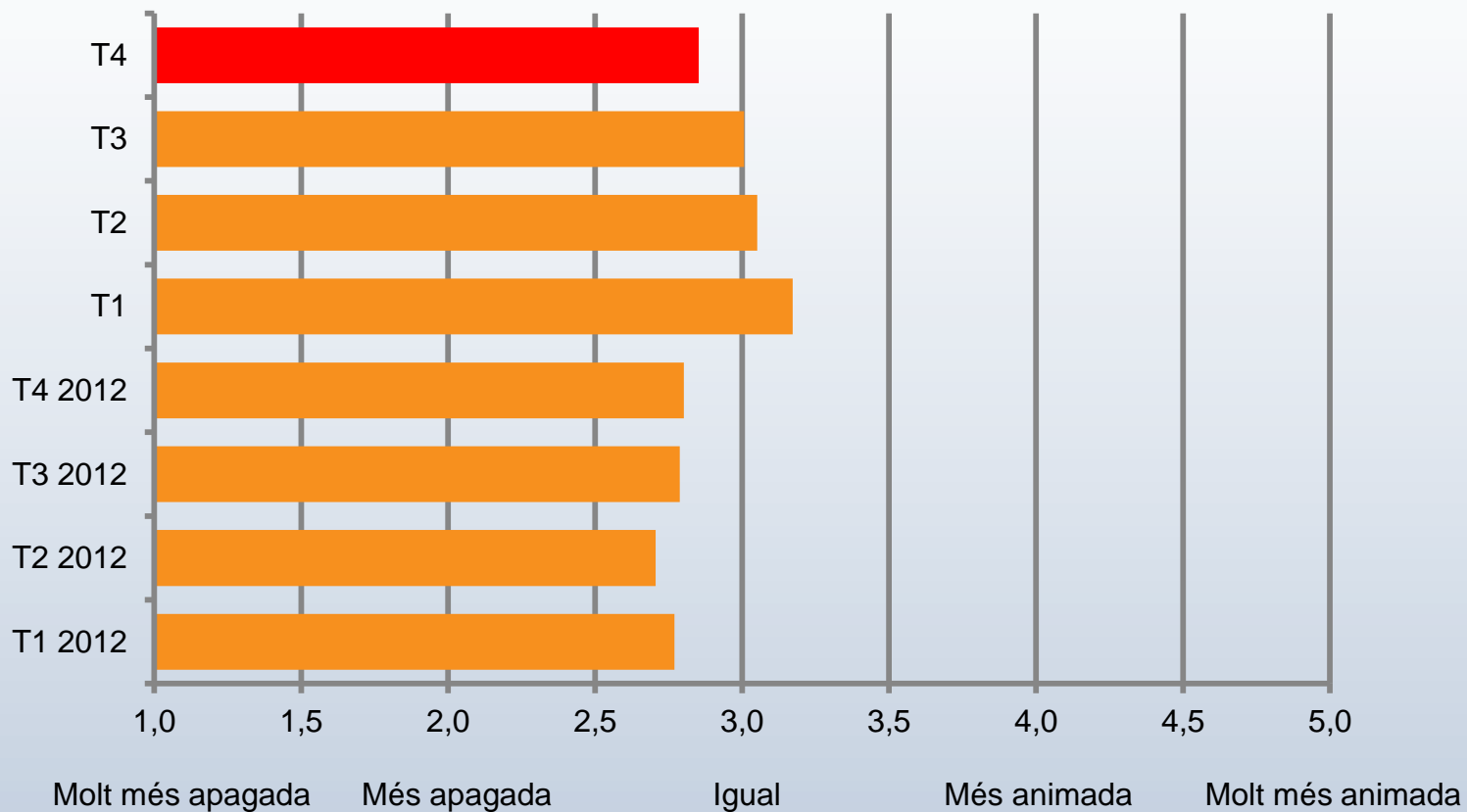
# Futur

## Actitud del consumidor



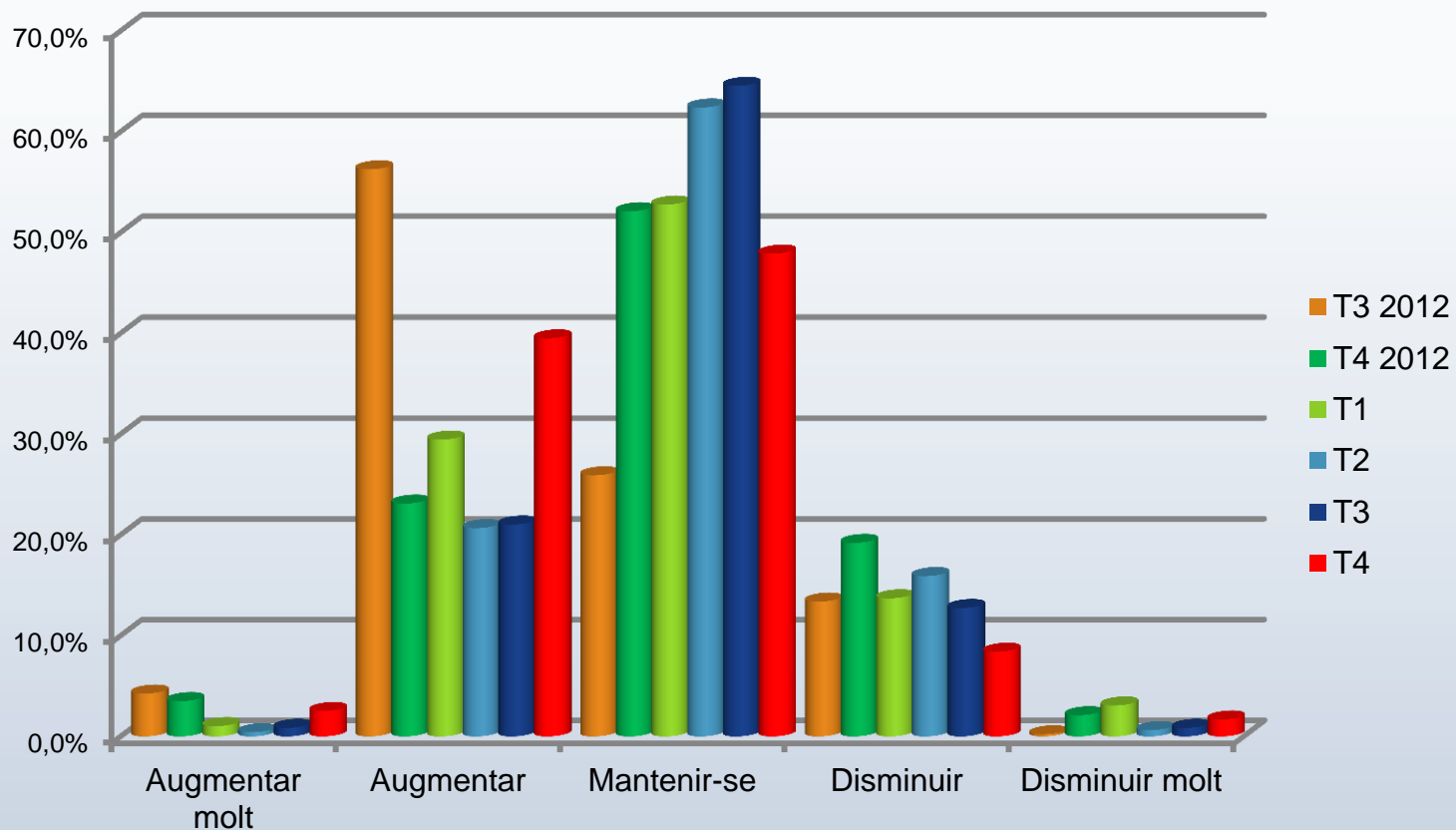
# Futur

## Actitud del consumidor



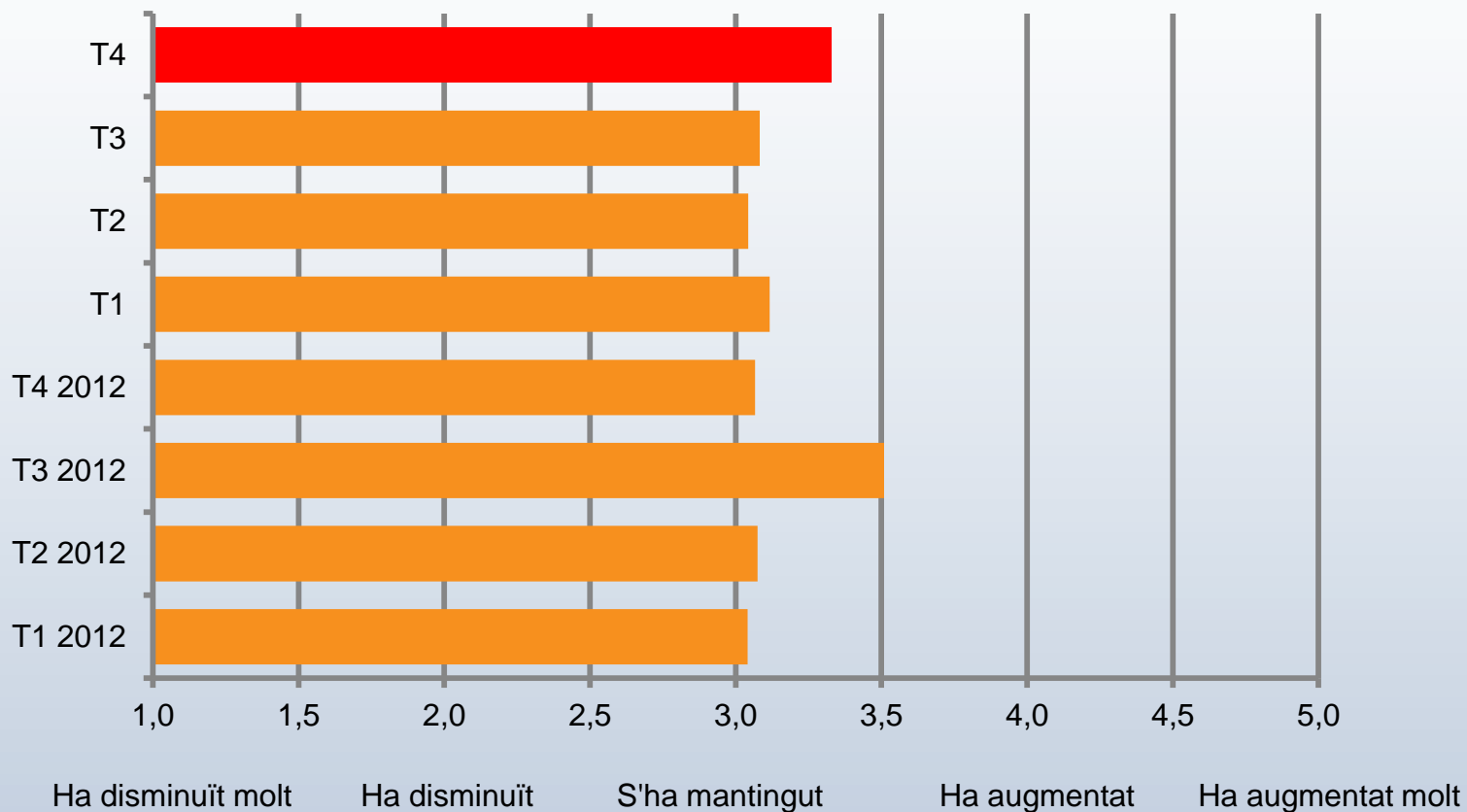
# Futur

## Preus



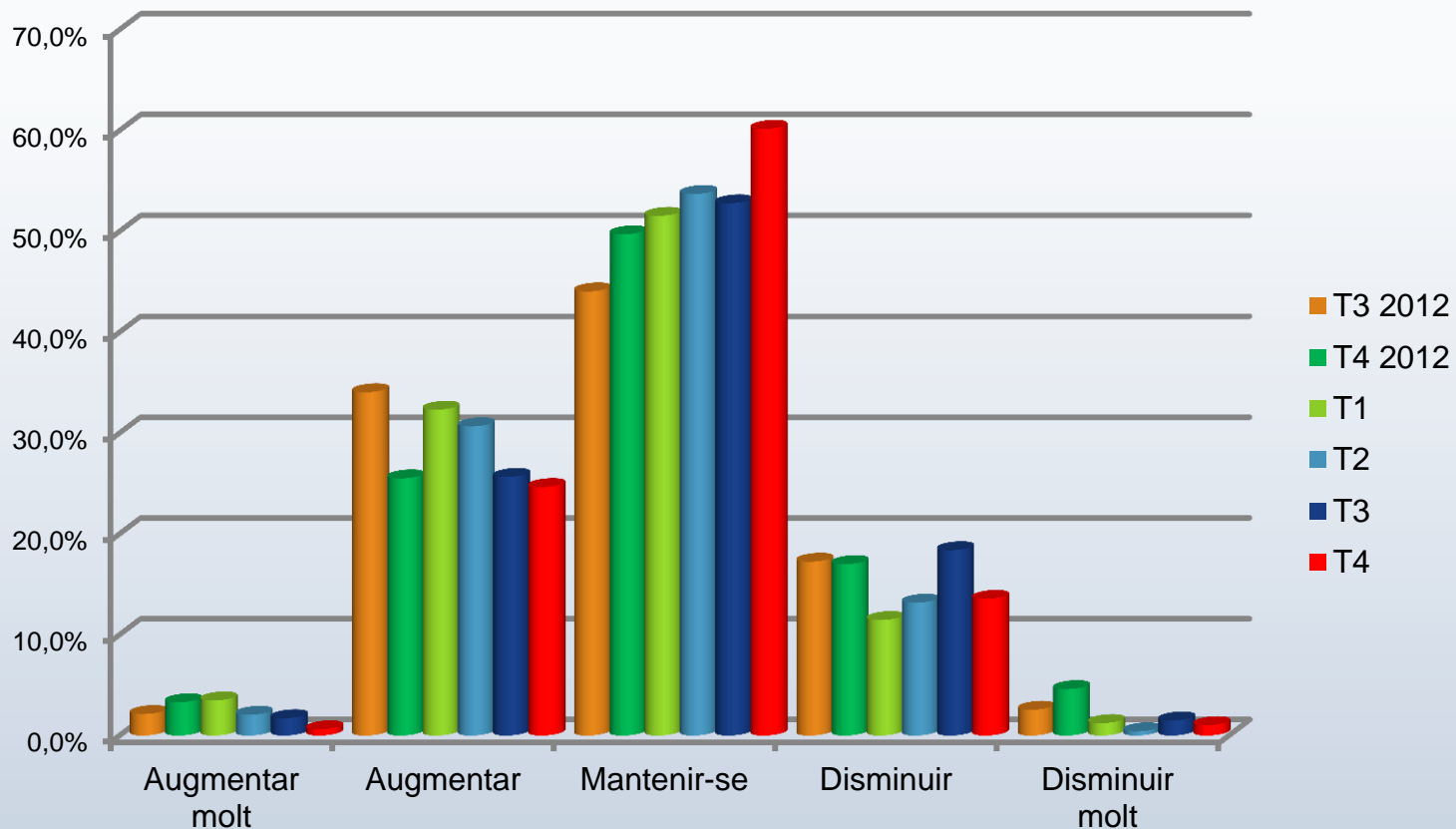
# Futur

## Preus



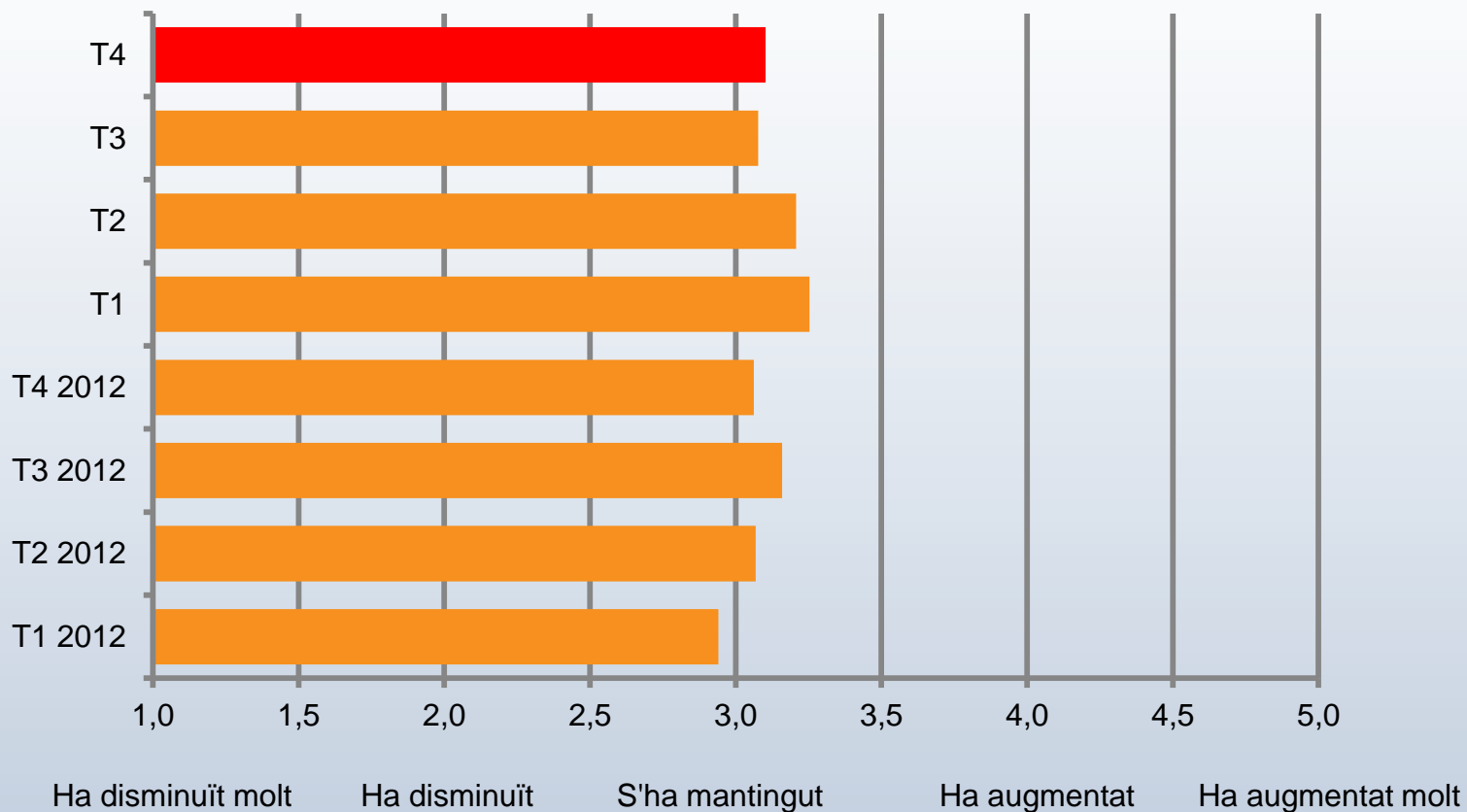
# Futur

## Vendes

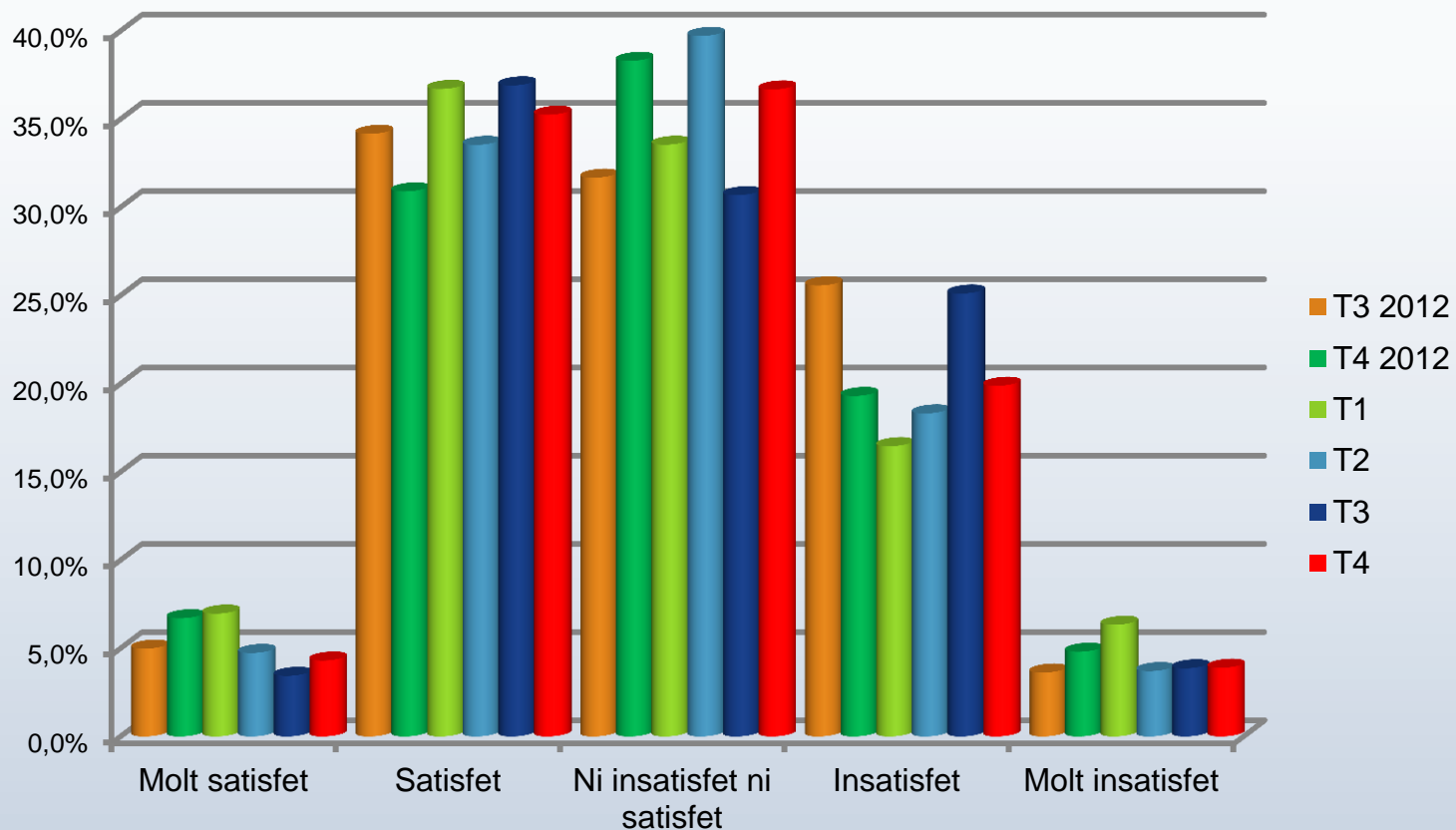


# Futur

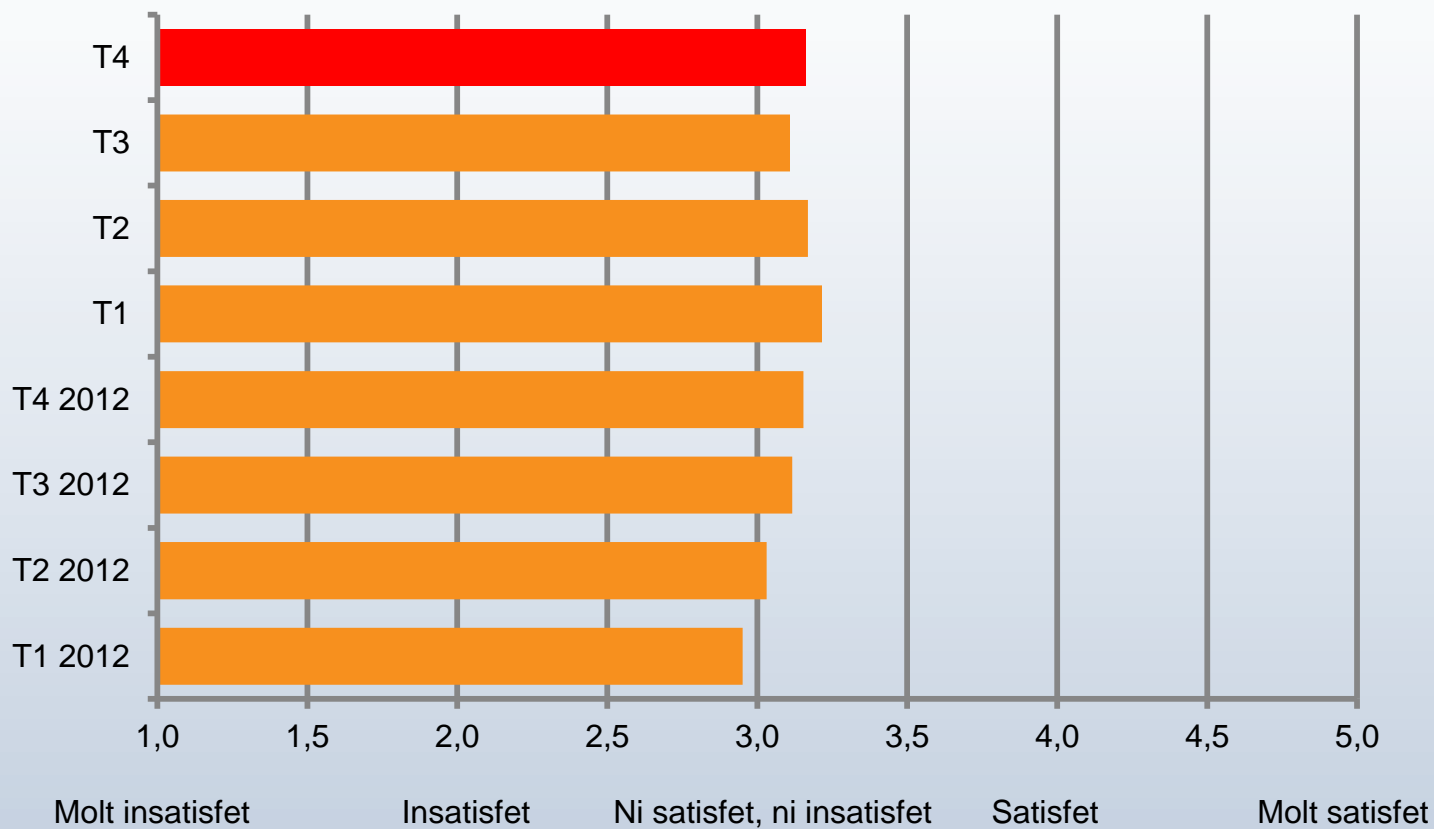
Vendes



## Satisfacció amb el negoci



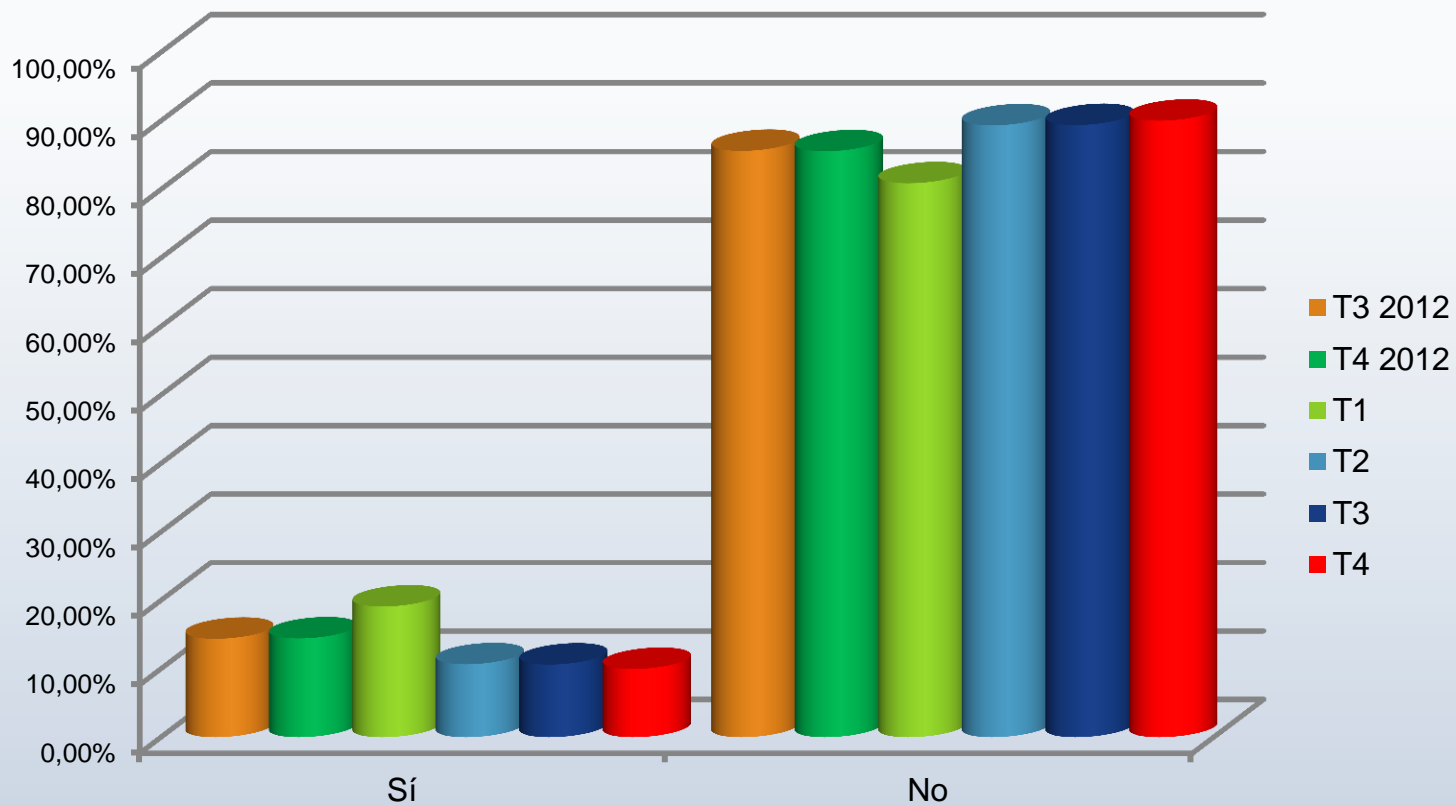
## Satisfacció amb el negoci





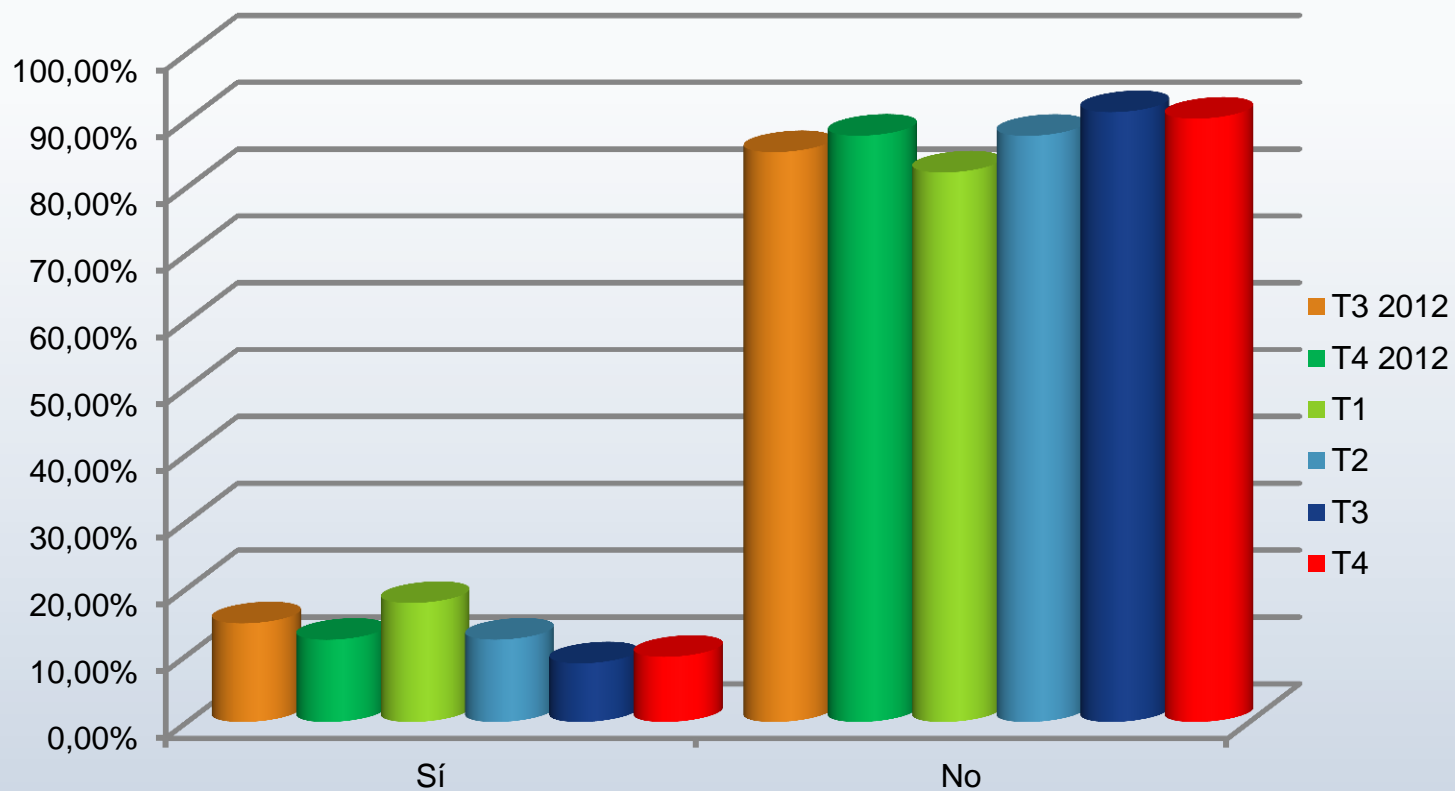
# Futur

Te previst obrir nous establiments



# Futur

Te previst tancar algun establiment o el negoci



# Indicadors de comerç a Barcelona

## Additional Quart trimestre de 2013

Josep-Francesc Valls, catedràtic del Departament de  
Direcció de Màrqueting d'ESADE

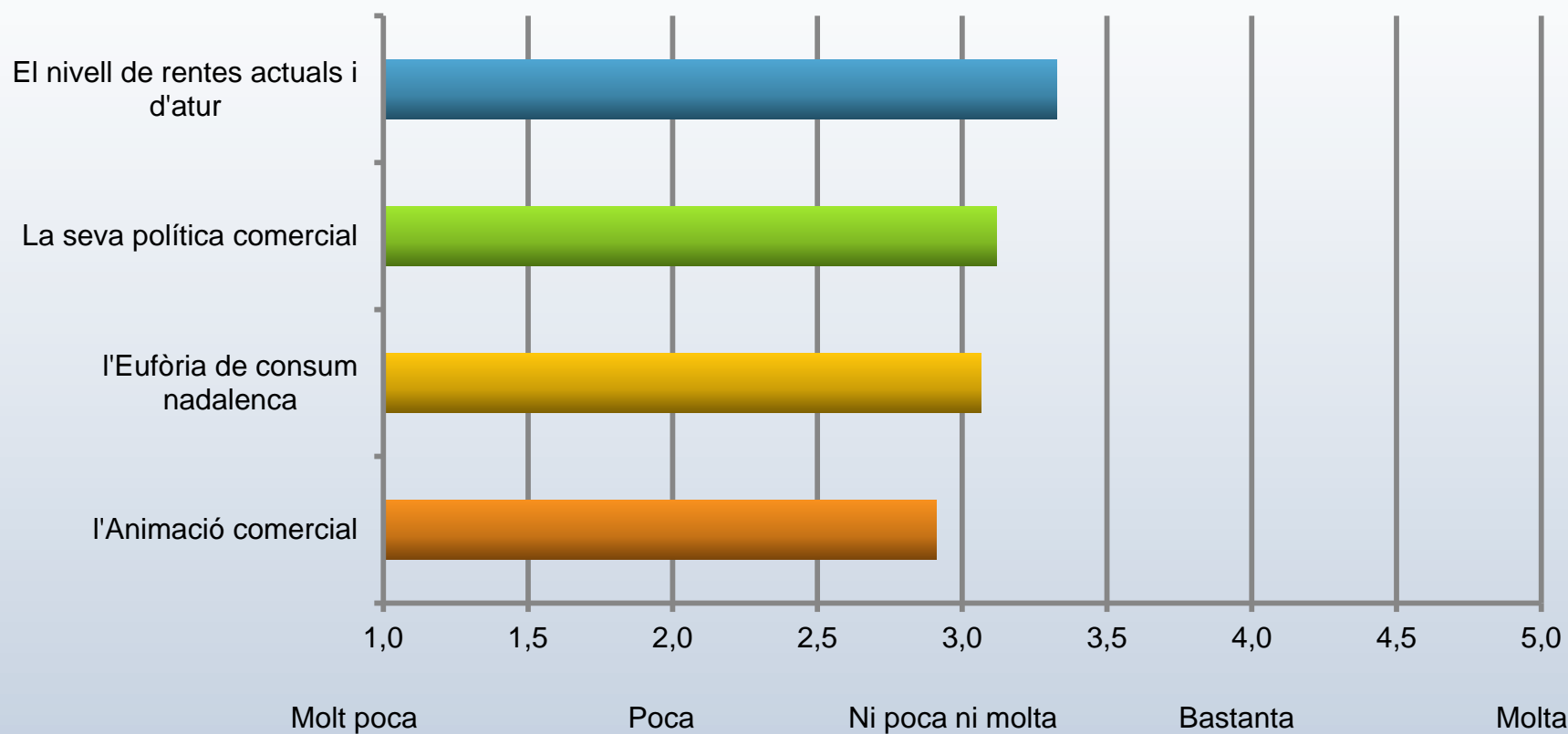
Joan Sureda, professor del Departament de Mètodes  
Quantitatius d'ESADE

Antoni Parera, Investigador d'ESADE

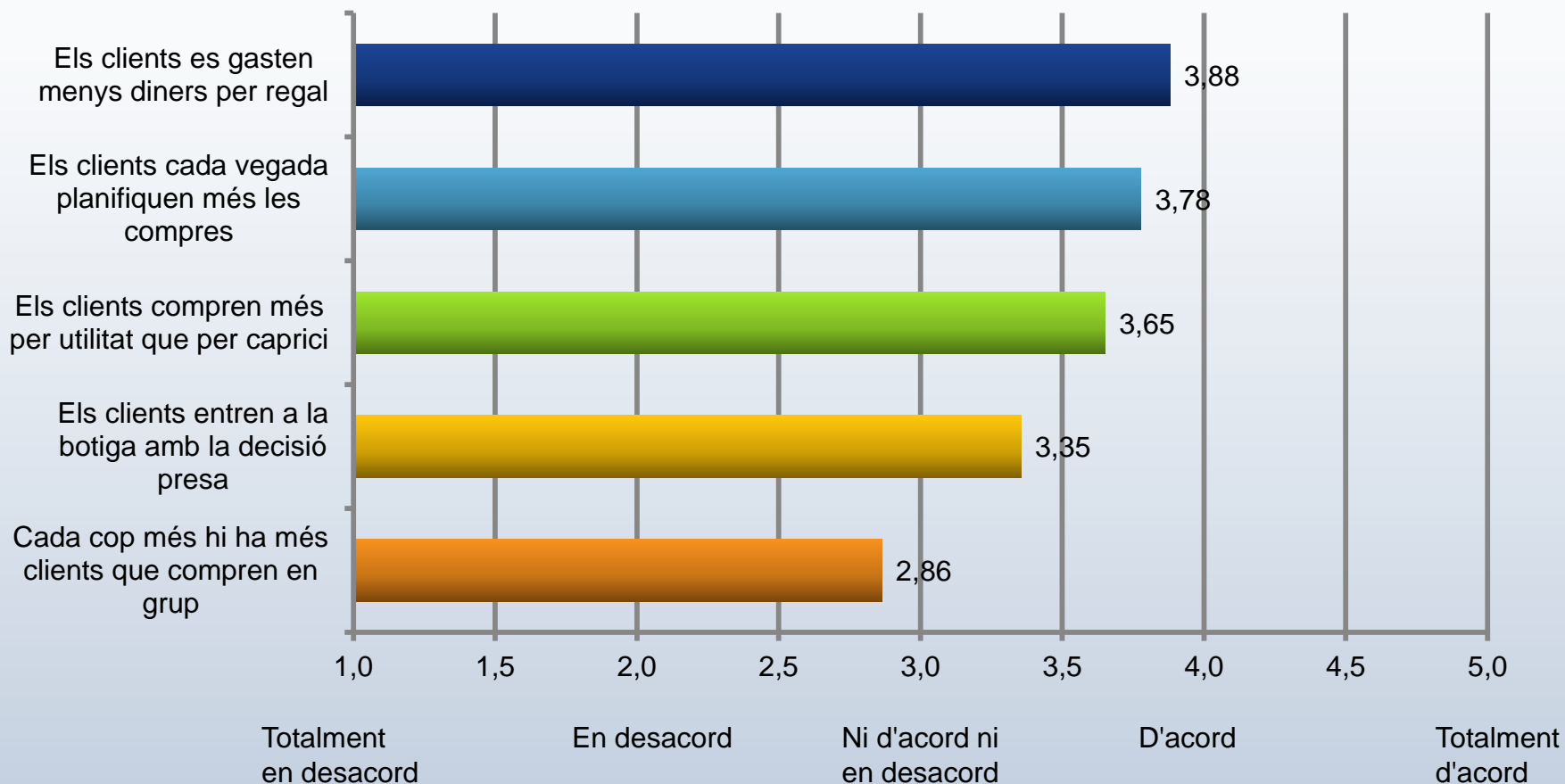
Gener de 2014



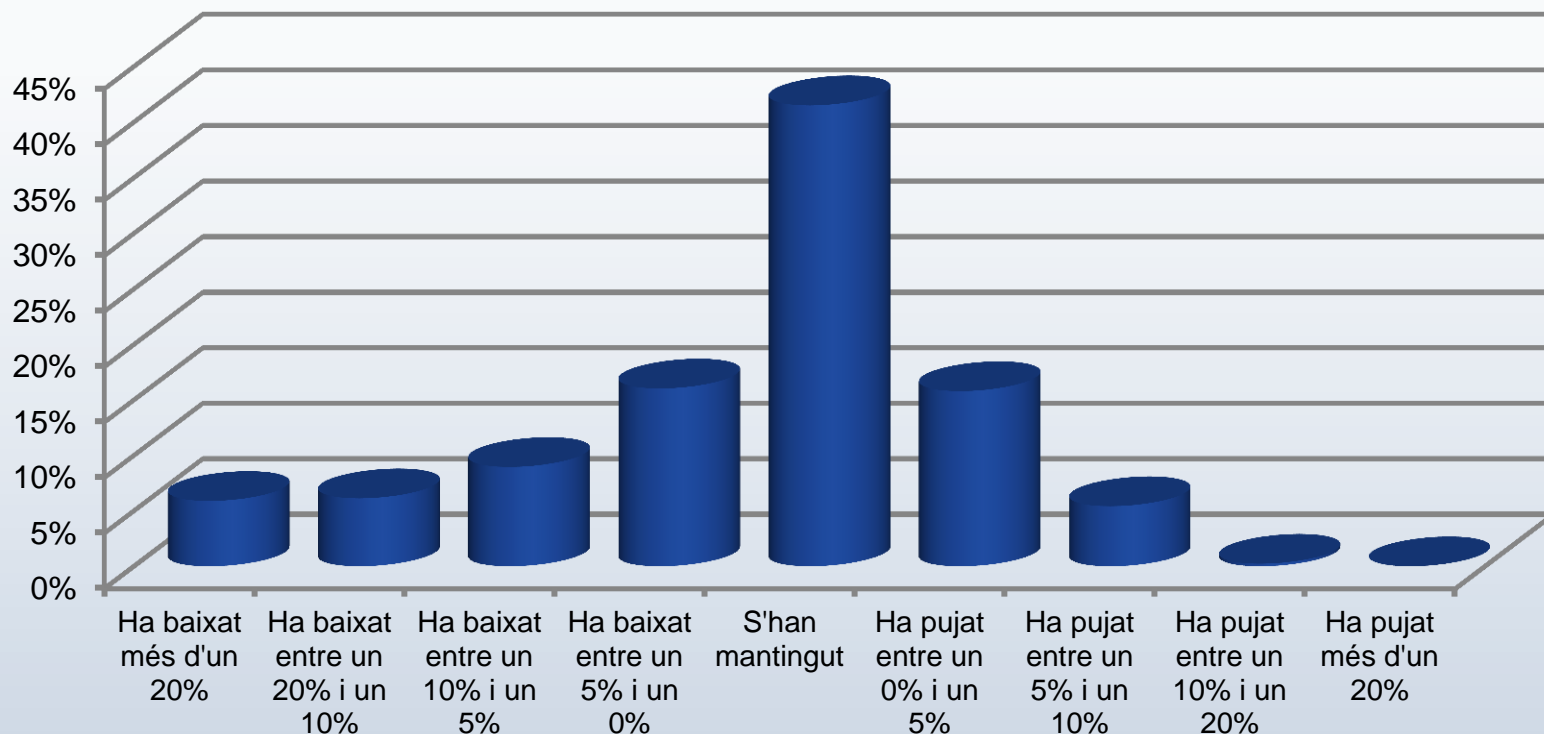
## Evolució de la compra d'objectes de regal



## Valoracions en relació a la compra d'objectes de regal

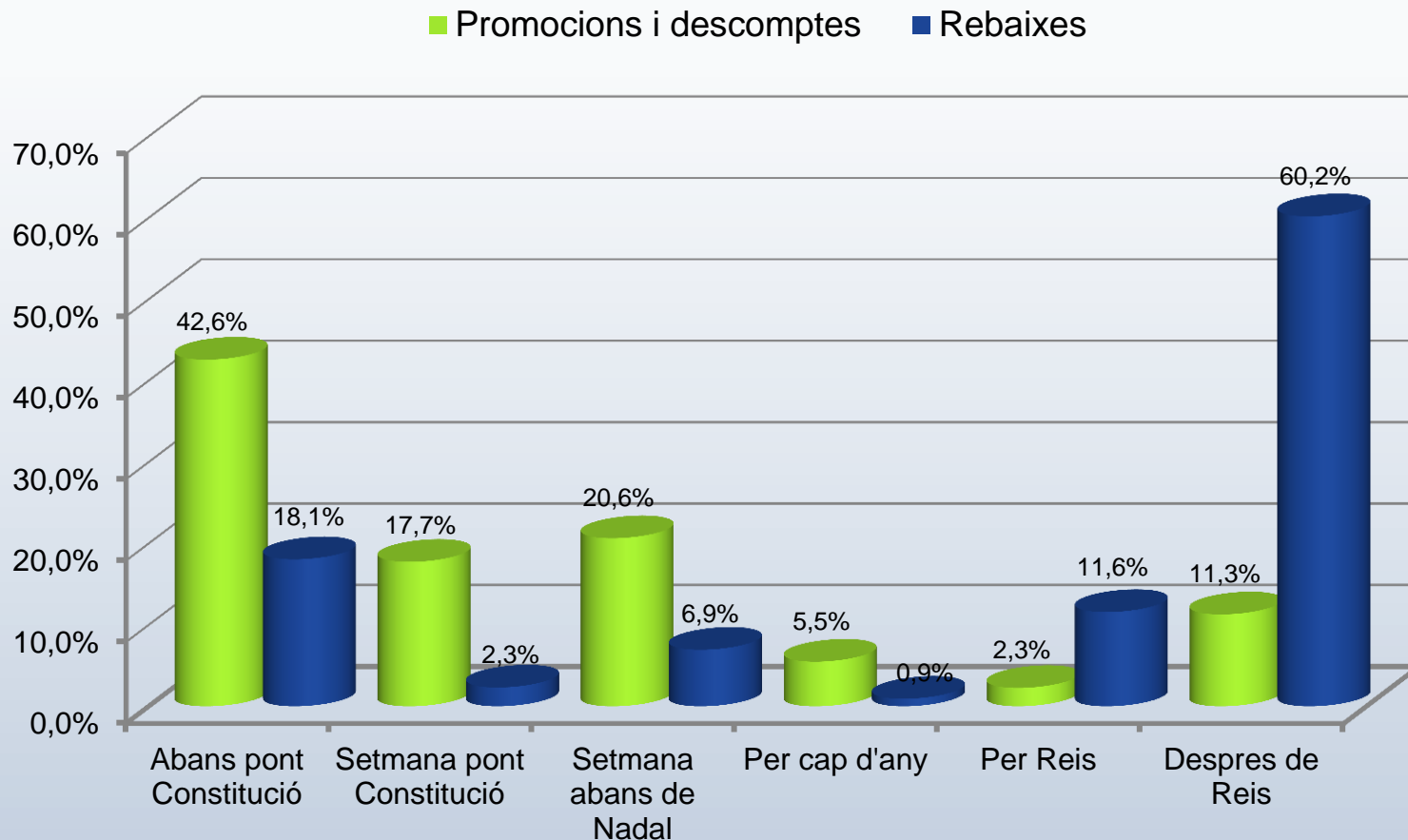


## Evolució de la facturació de al primera setmana de rebaixes

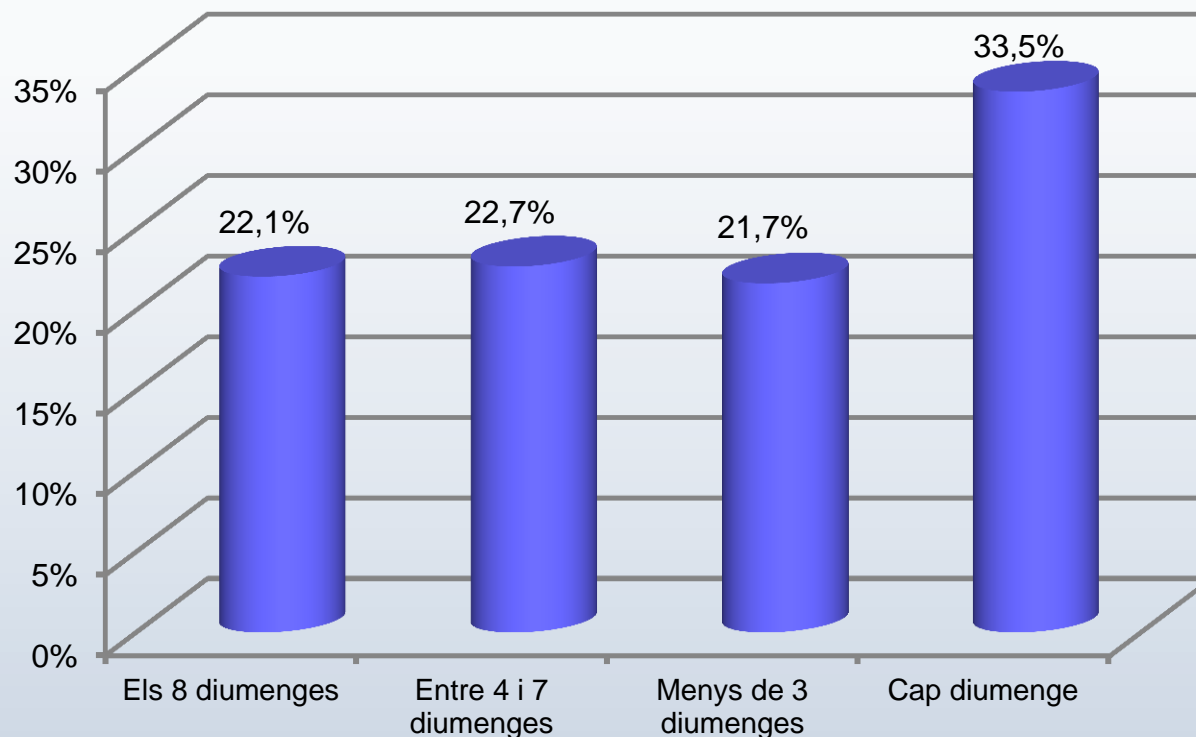


*Durant la primera setmana de rebaixes, la facturació mitjana en comparació al mateix període de l'any anterior ha sigut del **-2,3%***

## Inici de les ofertes de preus en la temporada de Nadal



Preferència en l'apertura dels 8 Diumenges que estableix la Llei



*El **57,8%** dels comerciants no obriria els festius dels mesos de Juliol i Agost, en cas que el seu Eix Comercial fos declarat zona turística*



# Indicadors de comerç a Barcelona

**Equip de treball:** Josep-Francesc Valls, catedràtic del Departament de Direcció de Màrqueting d'ESADE; Joan Sureda, professor del Departament de Mètodes Quantitatius d'ESADE; Antoni Parera, Investigador d'ESADE

**Comitè Assessor ICOB:** Vicençs Gasca, President Fundació Barcelona Comerç; Salvador Albuixech, Vice-president Fundació Barcelona Comerç; Jordi Bailach, Director Comerç Ajuntament Barcelona; Marçal Tarragó, Expert en urbanisme i comerç.

**Experts del comerç a Barcelona:** Prosper Puig, Propietari Cansaladeria Puig; Tino Mora, President Gremi de fruiters; Cristian Pascual, Director General Grup Moli Vell; Alejandro Goñi, President PIMEC Comerç; Jordi Torrades, Gerent Institut Municipal de Mercats; Jordi Maymó, Expert en Distribució, ex-Director de Mercabarna; Ramón Segarra, Propietari Drogueries Rovira; Nuria Beltran, Directora i Gerent ESCODI; Francesc Llibre, Propietari Llibre Casastyl; Magí Martí, Director General Diesel Iberica; Artemi Nolla, President AN Grup; Josep A. Alegret, Responsable de comerç i turisme Consell General de Cambres de Catalunya; i Isabel Rodríguez, Gerent Barnacentre

