



Conclusiones del Estudio

La presencia del e-commerce entre las PYMEs españolas

Marzo 2012

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

- 1 Identificar el peso del e-commerce entre las pymes españolas con menos de 50 empleados
- 2 Entre las pymes sin e-commerce, detectar las principales resistencias y palancas para la introducción del comercio electrónico

PRINCIPALES CONCLUSIONES SOBRE LAS PYMES CON E-COMMERCE

- 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
- Los **sectores** con más peso en esta categoría son **turismo, hostelería, ocio y transporte**. Además, un 12% son negocios de comercio electrónico únicamente, frente al 88% restante, que vende sus productos por distintos canales: venta en tienda, teléfono o catálogo sectorial
- El **comercio electrónico** representa más del 20% de la **facturación** para el 31% de las pymes que realizan e-commerce. Dentro de estas, el 43% reconoce que sus **beneficios económicos** han aumentado gracias al comercio electrónico
- Los principales **motivos** que aducen **para la utilización del e-commerce** son la diversificación (aumento de ventas por el uso de un canal adicional), por imagen de marca y para acceder a mercados fuera de España

Los principales motivos para la introducción del e-commerce son:





- **Un 32%** de las pymes con e-commerce invierte en **publicidad a través de Internet**, sobre todo en buscadores (19%) y un 47% de éstas mide la influencia de su presencia online
- En cuanto a las **plataformas de gestión de ventas y reservas**, un 52% de las pymes con e-commerce opera desde una sola plataforma (web, perfil de empresa en redes sociales, página de distribuidor)

PRINCIPALES CONCLUSIONES SOBRE LAS PYMES SIN E-COMMERCE

- El 20% de pymes sin e-commerce muestran interés en desarrollar esta actividad, pero sólo **un 4% está ya poniendo en marcha la oferta de comercio electrónico**; otro 9% considera que necesitaría disponer de más recursos para implementar el e-commerce
- El **80%** de las pymes sin e-commerce que señala **no estar interesadas en desarrollar esta actividad** dice que es debido a que su producto o servicio no se puede vender ni reservar online, que sus clientes no están en Internet o que su negocio es de ámbito local. El interés de las pymes por tener una plataforma de e-commerce aumenta si ya cuentan con algún tipo de presencia en la Red (blog, redes sociales, etc.).
- Del total de pymes que no realiza comercio electrónico, el 22% tiene una **presencia online más avanzada** entendida como contar con un sitio web, presencia en redes sociales, cupones, etc. y no sólo presencia en directorios y Google Maps

FICHA TÉCNICA

Universo muestral	Pequeñas y medianas empresas con menos de 50 trabajadores y autónomos
Ámbito	Nacional
Técnica	Encuesta telefónica (CATI)
Cuestionario	Cuestionario adaptado al perfil (con o sin presencia online, y con o sin e-commerce) de una duración media de 11 minutos
Muestra	606 entrevistas a Pymes
Error muestral	± 4% para poblaciones infinitas asumiendo un nivel de confianza del 95%
Ponderación	Combinación de Sector de Actividad y N° de asalariados, según agrupación de códigos CNAE-2009 y Censo DIRCE a 1 de Enero de 2011

Acerca de Google Inc.

Las innovadoras tecnologías de búsqueda de Google hacen posible que millones de personas de todo el mundo tengan acceso a la información que necesitan cada día. Fundada en 1998 por los estudiantes de doctorado de Stanford Larry Page y Sergey Brin, Google se ha convertido en un activo de primera categoría en todos los mercados globales. El programa de publicidad segmentada de Google proporciona a empresas de todos los tamaños resultados cuantificables, a la vez que mejora la experiencia web de los usuarios en su conjunto. Google tiene su sede en Silicon Valley y cuenta con oficinas en América, Europa y Asia. Para obtener más información, visite <http://www.google.es>.