

# Las ventas por Internet se incrementarán más del 50 por 100 en 2009

El comercio electrónico tiene todavía un enorme potencial de crecimiento en nuestro país, especialmente entre las pymes. Solamente el 6,5 por 100 de las pymes españolas compran por Internet y un porcentaje aún menor, el 1,6 por 100, venden productos a través de la red. Las ventas por Internet alcanzarán este año los 10.000 millones de euros, un 56 por 100 más que en 2008, según los datos recogidos en el Libro Blanco del Comercio Electrónico, que la Asociación Española de Comercio Electrónico (AECEM) y Red.es han presentado recientemente.

**E**L Libro Blanco del Comercio Electrónico pretende servir de apoyo a todas aquellas pymes y microempresas que quieren iniciar o ya lo han hecho, pero están en un estado inicial de su desarrollo, la venta a través de Internet. En este sentido, el documento recoge ejemplos y consejos sobre cómo iniciarse en Internet y criterios para que las propias pymes puedan evaluar el éxito de sus proyectos, así como las herramientas para organizar el almacén o sacar los pedidos en cada transacción.

Asimismo, se recogen de manera descriptiva y práctica todos aquellos elementos que hay que tener en cuenta a la hora de emprender un negocio de venta en Internet: mercado, marco legal, claves de organización y procesos logísticos, marketing *online*, técnicas de captación y fidelización, canales, etc.

Porque, como se señala en el Libro, Internet es una importante fuente de información comercial, tanto para los compradores como para los no compradores *online*. Por ello, «no estar hoy en Internet constituye un handicap muy importante para aquellas empresas que todavía están de espaldas a la realidad del mercado». Según datos del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI), más del 60 por ciento de los internautas, compradores o no, emplearon Internet en 2007 como canal de información comercial para acabar realizando una compra. Es decir, que los consumidores se apoyan en la Red para comprar, lo hagan finalmente a través de Internet o de la manera tradicional.

En España, según se recoge en este informe, hay más de 23 millones de

internautas, de los que casi 9 millones compran en Internet de manera frecuente. Según los datos de la AECEM, las ventas por Internet alcanzaron en 2008 los 6.500 millones de euros, frente a los 4.761 millones registrados en 2007. Para este año, la Asociación prevé que el comercio electrónico se incremente hasta los 10.000 millones de euros, aproximadamente un 56 por 100 más que en 2008.

*Sólo el 6'5 por 100 de las pymes compran por Internet y el 1'6 por 100 vende a través de la red*

En este sentido, el presidente de la AECEM, Martí Manent, señala que «Internet ha crecido mucho en los últimos años y muy rápido, sobre todo durante esta época de crisis, puesto que los comerciantes han visto una posible solución para paliar los efectos de la recesión económica en la que estamos», aunque matiza que Internet «no puede parar las caídas de las ventas del mundo físico».



### Potencial de crecimiento

El Libro Blanco del Comercio Electrónico destaca el potencial de crecimiento que todavía tiene el comercio electrónico en nuestro país, ya que las ventas por Internet en España son todavía bajas si se compara con otros países de Europa más desarrollados, como Reino Unido, Alemania o los países nórdicos, y sobre todo, en comparación con Estados Unidos.

Se estima que en los próximos cinco años, el mercado europeo de compradores de Internet pasará de los 100 millones de personas que hay actualmente a más de 174 millones, con una media de gasto de 1.500 euros anuales, frente a los 1.000 euros actuales. De esta forma, el volumen total de compras sólo en Europa se elevará a 263 billones de euros en 2011, frente a los 103 billones que se calculan actualmente.

Según las estimaciones contenidas en este informe, Internet va a suponer en un período no superior a cinco años una influencia directa sobre al menos el 50 por 100 de todas las ventas que se realicen al por menor. Un mercado potencial que no puede ser desaprovechado por las empresas, sean estas grandes, pequeñas o microempresas.

Actualmente, el 6,5 por 100 de las pymes compran por Internet y sólo el 1,6 por 100 venden sus productos o servicios a través de la Red. En cuanto a las grandes, casi el 24 por 100 realizan compras *online* y cerca del 20 por 100 venden a través de la Red. Entre las medianas, estos porcentajes son del 11 por 100 y del 6 por 100, respectivamente. 🌱