



Informe e-Barómetro 2003 Empresas (I)

O comercio electrónico reafirma o seu crecemento entre as empresas galegas

O informe e-Barómetro correspondente ó ano 2003 revela novos datos sobre o grao de implantación de Internet e o comercio electrónico entre as PEMES galegas, nas súas dúas vertentes: o B2C e o B2B. Cada vez son máis os empresarios galegos que se suman ó comercio electrónico, consolidando así o seu crecemento.

O novo informe **e-Barómetro**, correspondente ó ano 2003 e publicado polo Centro de Competencias en Comercio Electrónico de Galicia, achéganos datos recentes que reflicten a situación das PEMES galegas en relación a Internet e o comercio electrónico. Os datos relativos á penetración de PCs e acceso a Internet son positivos: máis dun 95% das empresas dispón de ordenador, e o 83,1% están conectadas á Rede, malia o estancamento de usuarios que anunciou o Estudio Xeral de Medios (EGM) a finais do 2002.

Sen embargo, as cifras varían cando falamos de presenza en Internet: o 37,2% teñen páxina web, o 9,3% realizan comercio electrónico B2C (dirixido ó cliente final) e o 6,8% B2B (dirixido a outras empresas).

www.e-negociogalicia.com/observatorio

O Equipo de Investigacións Políticas e Sociolóxicas da USC, autor do e-Barómetro 2003

Profesorado e bolseiros dos Departamentos de Socioloxía e Ciencias Políticas e da Administración conforman o Equipo de Investigacións Políticas e Sociolóxicas da Universidade de Santiago de Compostela (USC), que realiza o e-Barómetro. A este equipo engádense eventualmente profesores doutras áreas científicas ou profesionais de fóra da USC. Os campos de traballo nos que profundizou o Equipo de Investigacións durante os últimos tempos foron moi variados: administración, política, turismo, transporte ou, como nesta ocasión, comercio electrónico. Especializados en observatorios sociais, políticos e profesionais e na medición e implementación de sistemas de calidade nas organizacións, este equipo participa no proxecto europeo e-MINDER a través da observación do desenvolvemento do comercio electrónico en Galicia

FICHA TÉCNICA e-Barómetro 2003

Ámbito: Galicia

Universo: 100.000 principais empresas (Ardán)

Enquisa: Telefónica asistida por ordenador (CATI)

Tamaño da mostra: 600 empresas

Selección de Entrevistas: En función do Sector de actividade, Tamaño de hábitat e Número de Empregados

Erro Mostral: Marxe de confianza de 2 sigmas e $p=q=50\%$

Marxe de erro: $\pm 3,96\%$ (conxunto da mostra)

Datas de realización: 19/02/03 ó 7/03/2003

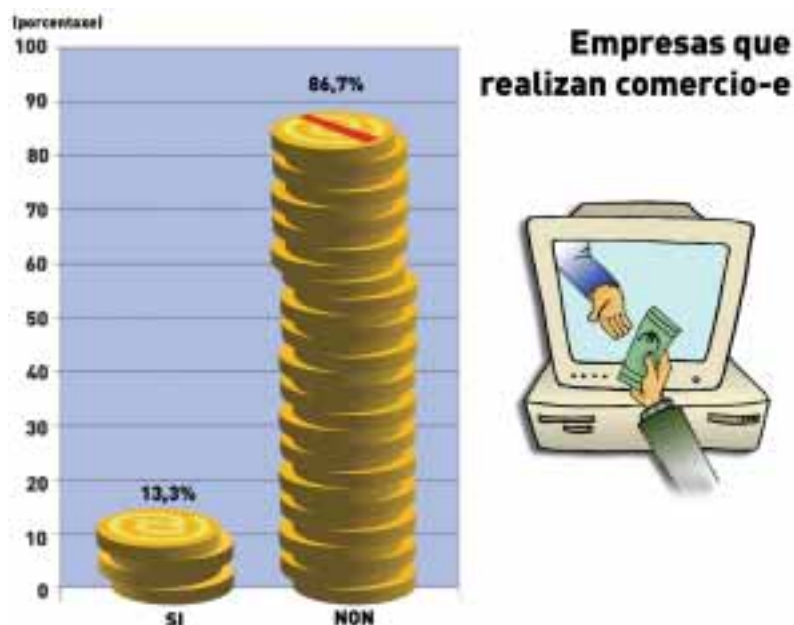




O 13,3% das PEMES galegas realiza comercio electrónico

O 13,3 por cento das empresas galegas enquisadas neste informe realiza transaccións a través da Rede, incluíndo neste grupo ás que realizan B2B, B2C ou ámbolos dous. O comercio electrónico posicionouse nas empresas 1,3 puntos por riba dos datos que o e-Barómetro presentaba o ano pasado, cando só o 12% das empresas galegas vendían en Internet. A subida do comercio electrónico este ano débese especialmente ó pequeno pulo experimentado polo negocio cara ó consumidor final (B2C), como veremos.

	Si	Non
¿A súa empresa realiza comercio electrónico?	13,3%	86,7%

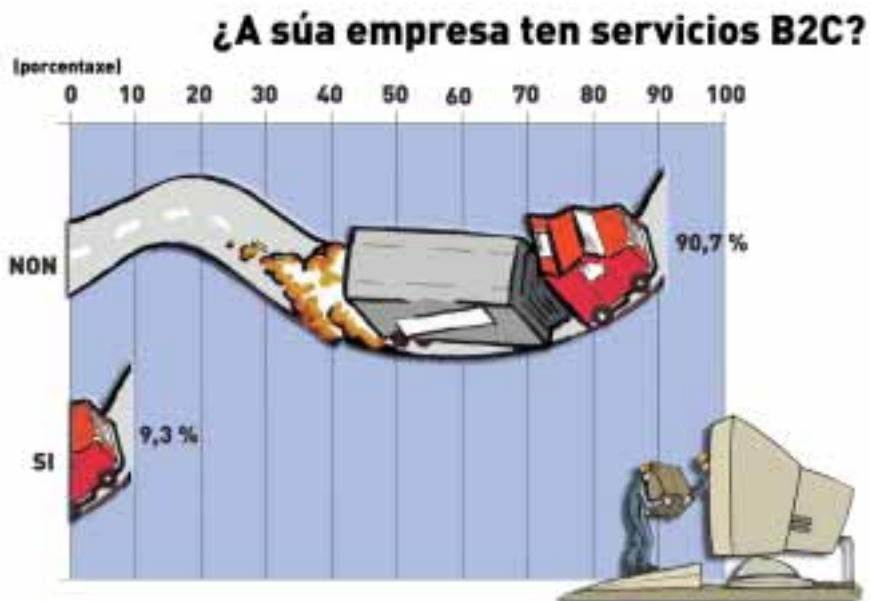


O comercio electrónico B2C, un punto por riba do ano pasado

Polo de agora, só o 9,3% das empresas galegas enquisadas inclúen na súa páxina web servizos B2C, é dicir, comercio electrónico cara o consumidor final. As PEMES galegas que realizaban B2C o ano pasado representaban un 8,4%. O B2C é a rama do comercio-e que máis medrou nos últimos tempos e a máis coñecida entre empresas e clientes.

Estes datos confirman a principal conclusión do e-Barómetro 2003: a integración do comercio electrónico como unha canle de negocio máis na empresa galega segue a medrar e a consolidarse.

	Si	Non
¿A súa empresa ten servizos B2C?	9,3%	90,7%



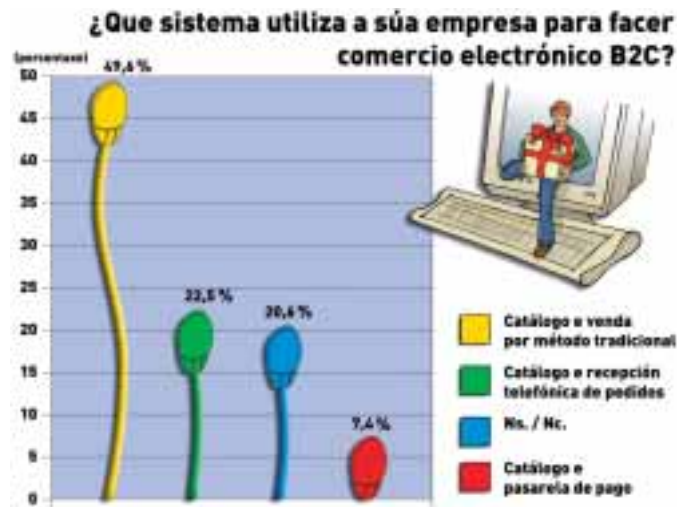
A maioría das PEME s amosan o seu catálogo na Rede, pero non teñen pasarela de pago

O 49,6% das PEME que dispoñen de servizo de comercio electrónico B2C escollen a opción de publicar o seu catálogo on line e vender os seus produtos na tenda física. O 22,5%, ademais de colocar o seu catálogo na Rede, ofrécenlle ó cliente un e-mail ou un número de teléfono a onde dirixirse para adquirir os produtos que mirou e escolleu a través da web. Por último, un 7,4% dispón de catálogo e pasarela de pagos.

Con estes datos na man, semella que o empresariado galego en xeral é aínda bastante conservador á hora de utilizar comercio-e, xa que non se atreve a formalizar o pago electrónico.

Sen embargo, o empresario é un eslabón básico de cara á normalización do comercio-e, e del depende en gran medida que o internauta se anime a mercar on line.

	Catálogo e venda por método tradicional	Catálogo e recepción telefónica de pedidos	Catálogo e pasarela de pago	Ns./Nc.
¿Que sistema utiliza a súa empresa para facer B2C?	49,3%	22,5%	7,4%	20,6%



O B2B medra case medio punto con respecto ó 2002

A gráfica amosa que a gran maioría das nosas PEMEs non teñen servizos B2B (transaccións electrónicas entre empresas) nin pensa incorporalos nun prazo de seis meses. Tan só un 6,8% do total da mostra dispón deste servizo (medra un 0,4% respecto ó 2002) e un 5,7% proxecta telo nun futuro próximo.

As causas deste estancamento débense ó descoñecemento das vantaxes que poden reportar as transaccións entre empresas vía Internet, así como á pouca difusión desta rama do comercio electrónico. Ademais, os datos reflicten un enfoque conservador das empresas galegas ante o comercio electrónico.

	Non	Si	En proxecto	Ns./Nc.
¿A súa empresa ten servizos B2B ou pensa incorporalos nos próximos 6 meses?	81,9%	6,8%	5,7%	5,7%

