



# puromarketing

Lunes, 08 de Marzo de 2010

Búsqueda de noticias y titulares

- [Portada](#)
  - [Publicidad](#)
  - [Negocios y Empresas](#)
  - [Marketing](#)
  - [Marketing Digital](#)
  - [Eventos](#)
  - [Medios](#)
  - [Estrategia](#)
  - [Publicar](#)
- [Marketing Social](#) | [Nombramientos](#) | [Agencias](#) | [Empresas](#) | [Inversión Publicitaria](#) | [Formación](#) | [El Selector](#) | [Opinión](#) | [Hemeroteca](#) |

Estudio » [Negocios y Empresas](#) » [Comercio electrónico](#)

## Uno de cada seis españoles compró productos o servicios a través de internet en 2009

Baleares, Madrid y Navarra son las comunidades con mayor penetración de internet como medio para comprar

Tags: [marketing](#) | [negocios](#) | [comercio-electronico](#) | Valoración 0 votos

- 
- 
- 
- 
- Compartir**
- 
- 
- 
- 
- 

**Anuncios Google**  
[SEO / SEM / SMO](#)  
 Posicionamiento en Buscadores Marketing Online y Offline  
[marketing-posicionamiento-wv](#)

**Recursos**  
**Financiación**  
 Descuentos de Pagarés, Factoring y Servicios de Auditoría para PYMES!  
[www.Corfisa.com/902103616](#)

**Entradas La Liga 2009-10**  
 Todos las entradas de tu equipo  
 R.Madrid,Barcelona,Val  
[www.SpainTicketBureau.com](#)

**Nutrición senderismo**  
 Al máximo en tu deporte sin las molestias del cansancio. ¡Compra ya!  
[www.formulario.com](#)

15-02-2010 por [Redacción](#)  
 El Strategic Research Center de EAE Business School presenta el estudio El Comercio Electrónico en España, en el que se realiza un análisis de perfil del comprador por internet y del tipo de productos y servicios que se adquieren a través de la web.

En España, en 2009, uno de cada seis españoles compra productos o servicios a través de internet (16%). Ahora somos el triple de propensos que hace cinco años a comprar por Internet. Sin embargo, nuestras cifras se alejan de la media europea (28%) y de líderes del continente: Reino Unido, Noruega, Dinamarca, Holanda y Luxemburgo con niveles superiores al 50%. (Tabla 1. Página 8).

La Investigación analiza también el comportamiento de compra de empresas con más de diez empleados. España es de los pocos países que muestra un crecimiento significativo del 15% en los últimos cinco años cuando la media europea se ha reducido en dos puntos porcentuales. (Tabla 2. Página 9).

Baleares (23,3%), Madrid (21,7%) y Navarra (21,1%) son las comunidades que concentran a un mayor número de compradores por internet (Tabla 5. Página 17). De hecho, una de cada cuatro personas de estas comunidades ha comprado productos y servicios a través de internet en los últimos tres meses. Sin duda, estas tres comunidades son el motor del crecimiento para la penetración de internet como canal de compra en la población española. Por el contrario, Murcia (9,8%), Extremadura (10,8%), Canarias (11,3%) y Andalucía (11,5%) son las comunidades con menor penetración de internet como canal de compra.

Llama la atención el caso de Castilla-La Mancha que en 2004 era la comunidad con menor penetración con un 3,2% y en 2009 alcanza los 14,1%, muy cerca de la media nacional situada en 15,7%.

### ¿QUIÉNES COMPRAN Y QUÉ SE COMPRA POR INTERNET EN ESPAÑA?

Los hombres de entre 25 y 34 años con niveles de educación de Formación Profesional, Grado Superior o más altos son el colectivo más propenso a comprar por Internet (Tabla 4. Página 15). Sin embargo, las mujeres han conseguido un mayor aumento en el uso del canal de compra por internet.

Cuanto mayor es el nivel de estudios terminados, mayor es el porcentaje de personas que utilizan internet como canal de compra. En cuanto a la nacionalidad de la población, los extranjeros tienen propensión a comprar por internet ligeramente inferior a la de los españoles (cuatro puntos porcentuales).

El 57,5% de los que compramos por internet son servicios relacionados con viajes (alojamiento, billetes de transportes, alquiler de coches...). La segunda categoría mas demandada es la de Entradas para Espectáculos (36,4%).

Los hombres son el doble de propensos que las mujeres a adquirir software, equipamiento informático y electrónico a través de internet. Los jóvenes (16-24 años y 25-34 años) son los propensos que el resto de la población a comprar ropa y material deportivo a través de internet. Por su parte, las personas de entre 45 y 64 años suelen contratar viajes y servicios relacionados con ellos.

Los extranjeros son más propensos que los españoles a comprar medicamentos y películas/música. Los españoles prefieren adquirir productos alimenticios, bienes para el hogar, ropa y equipamiento electrónico, acciones o servicios financieros y servicios vacacionales.

PUBLICIDAD

### Ahora en Portada

[Marketing](#) » [Marketing deportivo](#)  
**La Selección Española: un negocio rentable gracias a la Publicidad**  
**Redacción** | La Selección Española sigue creando ilusión pero sobre todo y sin duda una gran expectación. Tras la consecución de la Eurocopa...

[Negocios y Empresas](#) » [Inversión Publicitaria](#)  
**La inversión publicitaria seguirá cayendo en 2010**  
**Redacción** | Aunque de una forma más moderada y a un ritmo mucho menor que durante el pasado año 2009, La inversión publicitaria...

[Tecnología](#) » [Redes Sociales](#)  
**El "boca a boca" se apodera de la red para crear opinión**  
**Redacción** | AIMC (Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación), gestora de los más importantes estudios de audiencia en España, entre otros...

[Negocios y Empresas](#) » [Empresas](#)  
**Hacen falta empresas valientes para impulsar la publicidad online**  
**Redacción** | El director de Agencias de Google en España, José Luis López de Ayala, afirmó hoy que a las empresas "les falta..."

### Otros Titulares

- Pablo Nowenstein apunta a 2010 como el año del despegue del e-commerce en España
- Las "nuevos consumidores" son usuarios habituales de Internet
- Uno de cada seis españoles compró productos o servicios a través de internet en 2009
- Las 10 marcas más buscadas por los "consumidores online"
- Los consumidores tienden a comprar más online si se les ofrece ayuda en directo
- Sólo el 16% de los españoles sigue comprando sus marcas habituales
- Casi nueve de cada diez consumidores consideran beneficiosa la existencia de las marcas blancas
- El comercio electrónico alcanzó un nuevo récord y el marketing directo sigue aumentando
- Los "outlets" y el comercio electrónico, en ascenso gracias a la crisis

**¿POR QUÉ NO COMPRAMOS POR INTERNET?**

España es el séptimo país de la UE con mayor porcentaje de personas que prefieren comprar de forma tradicional a hacerlo a través de internet. La segunda razón se debe a seguridad en el pago. Los españoles (18%) son el doble de propensos que el promedio europeo (9%) a no comprar por internet por temor a no recibir el producto o servicio.

Sin embargo, "únicamente el 5,7% de las personas que realizaron compras a través de internet en el último año reconoce haber tenido problemas en la compra", explica Mario González, director del Strategic Research Center de EAE. En cuanto a los aspectos positivos de adquirir productos a través de internet, los compradores destacan los precios, el tiempo ahorrado y la posibilidad de adquirir productos y servicios en cualquier momento del día.

**Conclusiones generales**

La propensión de empresas españolas, con más de diez empleados, a comprar productos por internet se ha multiplicado por seis en los últimos cinco años.

Una de las razones más comunes por la que la población no compra a través de internet es porque prefiere hacerlo de forma tradicional (comprar directamente en los establecimientos).

Los hombres de entre 25 y 34 años y con niveles de educación de FP, Grado Superior o más alto, son el colectivo más propenso a comprar por internet.

Baleares, Madrid y Navarra son las comunidades con mayor penetración de internet como medio para comprar.

La contratación de alojamientos vacacionales, servicios para viajes y entradas para espectáculos son las categorías de productos más vendidas por internet.

**Comentarios (3)**



15-02-2010 Por **Ielo**  
Seguiremos peleando, noticias así solo dan más ánimos.



16-02-2010 Por **Xavi**  
Esto anima a los que estamos haciendo proyectos de e-commerce y así generar una nueva línea de negocio para fomentar empleo. Por cierto la tienda está en naturallink.org Saludos



23-02-2010 Por **Richard Pichardo**  
Es un dato interesante para el comercio en España, porque es importante que las empresas inicien a utilizar de forma más viral el internet como herramienta de promoción y venta. Aun pienso que falta mucho para eso, ya que en época de crisis donde debemos apostar más por la publicidad y destacar frente a la competencia, muchas empresas se están quedando dormidas con muy poca actuación. creo que es una de las razones para que cerran aprox 200.000 en el 2009

[añade tu comentario](#)

publicidad **balumba.es** tu seguro de coche más barato

<p><b>Canales</b>  <a href="#">Comunicación</a>  <a href="#">Conceptos del Marketing</a>  <a href="#">Estrategia</a>  <a href="#">Eventos</a>  <a href="#">Libros y Publicaciones</a></p>	<p><b>Marketing</b>  <a href="#">Marketing Digital</a>  <a href="#">Medios</a>  <a href="#">Negocios y Empresas</a>  <a href="#">Publicidad</a></p>	<p><b>Quiénes somos</b>  <a href="#">Contacto</a>  <a href="#">Publicidad</a>  <a href="#">Legal</a>  <a href="#">Privacidad</a>  <a href="#">Ayuda</a>  <a href="#">Hemeroteca</a></p>	<p><b>Facebook</b>  <a href="#">Twitter</a>  <a href="#">RSS</a>  <a href="#">Noticias en tu web</a></p>	<p><b>Recursos</b>  <a href="#">Diccionario Marketing</a></p>
---	---	---	--	---

Puro Marketing Diario Digital de Marketing y Publicidad en Español © 2010 - Todos los derechos reservados