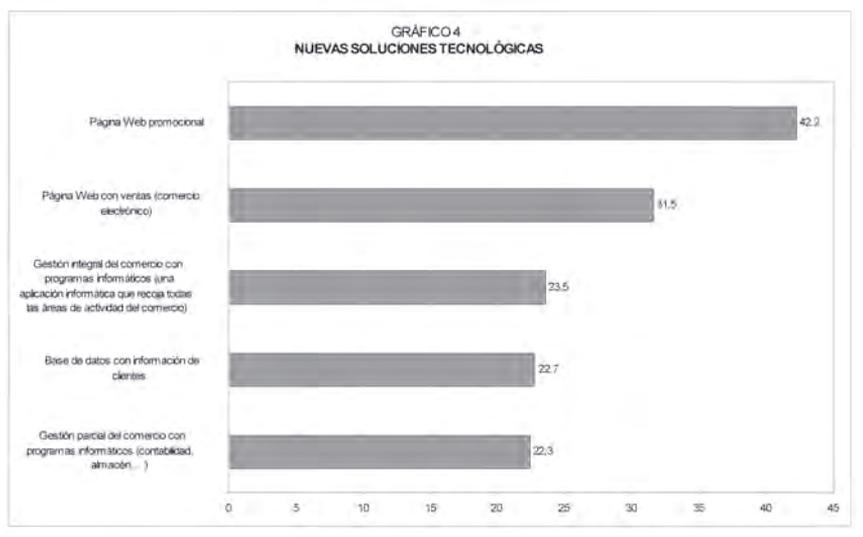


Implantación futura de otras soluciones

El cuestionario utilizado en esta investigación incluye ítems relacionados con la posible incorporación de nuevas soluciones tecnológicas futuras en la empresa. De entre las distintas posibilidades que se plantearon destacan las siguientes (gráfico 4):



La solución mejor posicionada para su incorporación en el futuro es la implantación de un *sitio web promocional* (42'2%). Convertir ese sitio *web* en una tienda online, en un nuevo canal de *ventas a través de comercio electrónico*, tiene una significación mucho menor, solamente un 31'5%.

Un porcentaje muy pequeño de este tipo de empresas implantaría en el futuro herramientas que les permitieran gestionar *integral* (23'5%) o *parcialmente* (22'3%) su negocio a través de Internet.

En este punto, trasladamos a este diagnóstico algunas de las conclusiones extraídas del estudio sobre mercado de las telecomunicaciones y PYMES en España presentado por Everis⁹. En dicho informe se señaló que, en lo que respecta a los aspectos y servicios mejor valorados relacionados con la oferta de servicios de Internet se señala que para el comercio minorista los aspectos mejor valorados son: la calidad del servicio, las características técnicas del servicio prestado y el servicio al cliente. Y son los servicios innovadores y novedosos los elementos menos importantes.

⁹ EVERIS (2006): "El mercado de las Telecomunicaciones en las PYMES españolas".