



Estudio de las estrategias de competitividad de las empresas industriales vascas: fase cuantitativa

ANEXO I: Cuestionario

Índice

Introducción.....	1
1. El cuestionario.....	3





INTRODUCCIÓN

En este documento se presenta el cuestionario tal y como fue utilizado por Gizaker para la realización del trabajo de campo.



**ESTUDIO DE LAS ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS VASCAS:
FASE CUANTITATIVA**

1. El cuestionario

EL CUESTIONARIO ESTÁ DISEÑADO PARA QUE NOS DIGA, EN LA MAYORÍA DE LAS CUESTIONES, CUÁL ES SU GRADO DE ACUERDO CON DISTINTAS FRASES QUE LE VAMOS A IR MENCIONANDO.

F1) – EL PRIMER TEMA QUE VAMOS A ABORDAR ES EL DE LA SITUACIÓN Y ESTRATEGIA COMERCIAL DE SU EMPRESA; SIENDO 1 “TOTALMENTE EN DESACUERDO” Y 5 “TOTALMENTE DE ACUERDO”, LE RUEGO QUE PUNTÚE LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES:

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
1.- “Nuestra empresa es suficientemente conocida en los mercados en los que opera y tiene buena imagen”	1	2	3	4	5	0
2.- “Nuestros esfuerzos comerciales y de marketing son lo suficientemente importantes; creemos que no es necesario invertir más de lo que ya invertimos en estas cuestiones”	1	2	3	4	5	0
3.- “Podemos afirmar que la calidad de servicio que ofrecemos a nuestros clientes es elevada (es decir, somos ágiles y flexibles, ofrecemos buenos plazos y condiciones de entrega, buen servicio postventa, etc.)”	1	2	3	4	5	0
4.- “Somos capaces de ofrecer paquetes y soluciones completas a nuestros clientes “	1	2	3	4	5	0
5.- “Nuestra empresa dispone de medios adecuados para vigilar el mercado, que nos permiten un buen conocimiento del cliente y de la competencia “	1	2	3	4	5	0

F2) – LAS SIGUIENTES CUESTIONES SE REFIEREN A LA DIRECCIÓN DE SU EMPRESA Y SU PERSONAL:

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
6.- “Los directivos de nuestra empresa hemos identificado de forma clara y concreta nuestras principales debilidades, amenazas, oportunidades y fortalezas, así como las estrategias a seguir en los próximos tres años”	1	2	3	4	5	0
7.- “La cualificación de los directivos de nuestra empresa es la adecuada para hacer frente a los retos que se nos plantean en los próximos años”	1	2	3	4	5	0
8.- “Nuestra empresa destaca por una inversión importante y bien orientada en la formación y desarrollo de sus empleados”	1	2	3	4	5	0

9.- “Nuestra empresa destaca por una dirección y una gestión innovadora”	1	2	3	4	5	0
10.- “Una parte importante de nuestros trabajadores tiene participación en los resultados económicos de nuestra empresa”	1	2	3	4	5	0
11.- “La actitud e implicación de los trabajadores de nuestra empresa es la adecuada para afrontar con éxito los retos que se plantean en los próximos años”	1	2	3	4	5	0

F3) – RESPECTO A LA DIMENSIÓN DE SU EMPRESA...

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
12.- “El tamaño de nuestra empresa es mayor que el de nuestros principales CLIENTES, y eso nos coloca en una buena situación en la negociación con ellos.”	1	2	3	4	5	0
13.- “El tamaño de nuestra empresa es mayor que el de nuestros principales COMPETIDORES y eso nos aporta ventajas frente a ellos”	1	2	3	4	5	0
14.- “El tamaño de nuestra empresa es el adecuado para desarrollar y lanzar nuevos productos o atender a nuevos tipos de clientes “	1	2	3	4	5	0

F4) – LAS SIGUIENTES CUESTIONES SE REFIEREN A INNOVACIÓN:

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
15.- “En nuestra empresa se incorporan a menudo modificaciones importantes en los productos de nuestra cartera”	1	2	3	4	5	0
16.- “Nuestra empresa destaca por su capacidad para desarrollar y lanzar al mercado productos radicalmente innovadores”	1	2	3	4	5	0
17.- “Nuestra empresa invierte constantemente en innovación en el proceso productivo y comercial”	1	2	3	4	5	0

LA SIGUIENTE PREGUNTA TIENE UNA ESCALA DIFERENTE QUE LE INDICARÉ DESPUES DE FORMULARSELA:

	Nada	Menos del 1%	Entre el 1 y 2%	Entre el 2 y 3%	Más del 3%	NS/NC
18.- “Aproximadamente, ¿Qué porcentaje de la facturación total de su empresa se invierte en I+D+i, es decir, en Investigación+Desarrollo+innovación?” (Leer la escala)	1	2	3	4	5	0

F5) – AHORA, DE NUEVO MUESTRE SU GRADO DE ACUERDO O DESACUERDO CON LAS AFIRMACIONES QUE A CONTINUACIÓN LE FORMULAMOS SOBRE LA ADAPTACION DE SU EMPRESA A LAS FLUCTUACIÓN DEL MERCADO:

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
19.- “Gracias a tener una cartera de productos diversificada podemos ajustar bien nuestra producción a las fluctuaciones de la demanda”	1	2	3	4	5	0
20.- “La flexibilidad de nuestros proveedores y de nuestra red de subcontratistas nos permite ajustar bien la producción a las fluctuaciones del mercado”	1	2	3	4	5	0
21.- “Gracias a la reorganización del trabajo y la flexibilidad laboral en nuestra empresa, nos adaptamos bien a las fluctuaciones de la demanda”	1	2	3	4	5	0

F6) – EN CUANTO A LAS POSIBLES RELACIONES DE COLABORACIÓN DE SU EMPRESA...

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
22.- “Los acuerdos de colaboración con PROVEEDORES, SUMINISTRADORES Y CLIENTES son una práctica habitual en nuestra empresa “	1	2	3	4	5	0
23.- “Los acuerdos de colaboración con EMPRESAS COMPETIDORAS son una práctica habitual en nuestra empresa “	1	2	3	4	5	0
24.- “Nuestra empresa trabaja a menudo con CENTROS TECNOLÓGICOS Y UNIVERSIDADES “	1	2	3	4	5	0
25.- “Tenemos planes para cerrar acuerdos de cooperación con otras empresas o instituciones en los próximos tres años “	1	2	3	4	5	0

F7) – RESPECTO A SUS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN...

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
26.- “A nuestra empresa le resulta relativamente sencillo obtener la financiación que necesita para afrontar sus planes estratégicos”	1	2	3	4	5	0

F8) – A CONTINUACIÓN, VAMOS A FORMULARLE UNA SERIE DE AFIRMACIONES SOBRE INTERNACIONALIZACIÓN QUE DEBERÁ RESPONDER DE UN MODO DIFERENTE A LAS ANTERIORES, CON UN SIMPLE SI O NO.

	SÍ	NO	NS/NC
27.- “Actualmente nuestra empresa VENDE en mercados internacionales”	1	2	0

Nota para el entrevistador: Si el entrevistado responde SI a 27, formular 28.A. Si responde NO a 27, formular 28.B :

	SÍ	NO	NS/NC
28.A.- “¿Va a hacerlo en mayor medida en los próximos tres años?”	1	2	0
28.B.- “¿Va a hacerlo en los próximos tres años?”	1	2	0

	SÍ	NO	NS/NC
29.- “Actualmente nuestra empresa COMPRA en mercados internacionales”	1	2	0

Nota para el entrevistador: Si el entrevistado responde SI a 29, formular 30.A. Si responde NO a 29, formular 30.B:

	SÍ	NO	NS/NC
30.A.- “¿Va a hacerlo en mayor medida en los próximos tres años?”	1	2	0
30.B.- “¿Va a hacerlo en los próximos tres años?”	1	2	0

	SÍ	NO	NS/NC
31.- “Actualmente nuestra empresa tiene PLANTAS DE PRODUCCIÓN en otros países”	1	2	0

Nota para el entrevistador: Si el entrevistado responde SI a 31, formular 32.A. Si responde NO a 31, formular 32.B:

	SÍ	NO	NS/NC
32.A.- “¿Va a tener más en los próximos tres años?”	1	2	0
32.B.- “¿Va a tener alguna en los próximos tres años?”	1	2	0

SIGUIENDO CON INTERNACIONALIZACIÓN, VUELVA A MOSTRAR SU GRADO DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES UTILIZANDO LA MISMA ESCALA DE 1 A 5:

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
33.- "La dimensión de nuestra empresa es la adecuada para afrontar proyectos de internacionalización "	1	2	3	4	5	0
34.- "En nuestro proceso de internacionalización son esenciales los acuerdos de cooperación con otras empresas"	1	2	3	4	5	0
35.- "El conocimiento de idiomas por parte de nuestros directivos es el adecuado para afrontar el proceso de internacionalización"	1	2	3	4	5	0
36.- "La predisposición de nuestros empleados hacia la movilidad geográfica es buena, lo cual facilita la internacionalización de nuestra empresa "	1	2	3	4	5	0

F9) – RESPECTO AL PRODUCTO DE SU EMPRESA...

	Totalmente en desacuerdo	Bastante en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Bastante de acuerdo	Totalmente de acuerdo	NS/NC
37.- "Nuestro producto está a salvo a medio plazo de la competencia proveniente de países de bajo coste"	1	2	3	4	5	0
38.- "Nuestros principales productos son jóvenes, es decir no son maduros y tienen un alto potencial de crecimiento en ventas"	1	2	3	4	5	0
39.- "Nuestros principales productos son criticos o estratégicos para nuestros clientes"	1	2	3	4	5	0
40.- "La calidad de nuestros productos es superior a la de la media de nuestros competidores"	1	2	3	4	5	0
41.- "Nuestros clientes son conscientes de la elevada calidad de nuestros productos y la valoran muy positivamente"	1	2	3	4	5	0

42.- Entre las siguientes tres opciones elija la que más se ajusta a la realidad de su empresa. Por favor no conteste hasta conocer las tres opciones:

Nota para el entrevistador: Leer todas las opciones antes de aceptar una respuesta

a) Somos una EMPRESA DE SUBCONTRATACIÓN, es decir, fabricamos piezas o productos bajo plano y <u>NO</u> tenemos CAPACIDAD DE DECISIÓN sobre el diseño y características técnicas del producto	1
b) Aunque somos una EMPRESA DE SUBCONTRATACIÓN, nuestros clientes nos dan CAPACIDAD DE DECISIÓN sobre el diseño y características técnicas del producto	2
c) NO somos una EMPRESA DE SUBCONTRATACIÓN	3

d) NS/NC (No leer)	4
--------------------	---

F10) – Y AHORA, RESPECTO A LA SITUACIÓN ACTUAL DE SU EMPRESA, INDIQUE ENTRE LAS OPCIONES QUE LE VOY A DAR LA QUE MEJOR SE AJUSTE A LA REALIDAD...

	Mucho menor	Menor	Similar	Mayor	Mucho mayor	NS/NC
43.- “En los ÚLTIMOS TRES AÑOS y respecto a nuestros competidores de referencia, la tasa de CRECIMIENTO DE LAS VENTAS de nuestra empresa ha sido...” (leer opciones, salvo NS/NC).....	1	2	3	4	5	0
	Mucho menor	Menor	Similar	Mayor	Mucho mayor	NS/NC
44.- “En los ÚLTIMOS TRES AÑOS y respecto a nuestros competidores de referencia, la RENTABILIDAD de nuestra empresa ha sido...” (leer opciones, salvo NS/NC).....	1	2	3	4	5	0
	Ha disminuido considerablemente	Ha disminuido ligeramente	Se ha mantenido	Ha aumentado ligeramente	Ha aumentado considerablemente	NS/NC
45.- “En los ÚLTIMOS TRES AÑOS el NÚMERO DE EMPLEADOS de nuestra empresa...” (leer opciones, salvo NS/NC).....	1	2	3	4	5	0
	Han disminuido considerablemente	Han disminuido ligeramente	Se han mantenido	Han aumentado ligeramente	Han aumentado considerablemente	NS/NC
46.- “En los ÚLTIMOS TRES AÑOS nuestros MÁRGENES COMERCIALES ...” (leer opciones, salvo NS/NC).....	1	2	3	4	5	0

F11) – RESPECTO A LA SITUACIÓN PREVISIBLE PARA LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS...

	Mucho menor	Menor	Similar	Mayor	Mucho mayor	NS/NC
47.- “En los PRÓXIMOS TRES AÑOS estimamos que la tasa de CRECIMIENTO DE LAS VENTAS de nuestra empresa frente a la de la competencia va a ser...” (leer opciones, salvo NS/NC).....	1	2	3	4	5	0
	Mucho menor	Menor	Similar	Mayor	Mucho mayor	NS/NC
48.- “En los PRÓXIMOS TRES AÑOS estimamos que la RENTABILIDAD de nuestra empresa frente a la de la competencia va a ser...” (leer opciones, salvo NS/NC).....	1	2	3	4	5	0

	Va a disminuir considerablemente	Va a disminuir ligeramente	Se va a mantener	Va a aumentar ligeramente	Va a aumentar considerablemente	NS/NC
49.- "En los PRÓXIMOS TRES AÑOS estimamos que el NÚMERO DE EMPLEADOS de nuestra empresa..." (leer opciones, salvo NS/NC)	1	2	3	4	5	0
	Van a disminuir considerablemente	Van a disminuir ligeramente	Se van a mantener	Van a aumentar ligeramente	Van a aumentar considerablemente	NS/NC
50.- "En los PRÓXIMOS TRES AÑOS estimamos que nuestros MÁRGENES COMERCIALES..." (leer opciones, salvo NS/NC)	1	2	3	4	5	0

51.- Por último para finalizar, indíqueme de forma aproximada qué porcentaje del total de sus VENTAS realiza en cada uno de los siguientes cuatros mercados:

Nota para el entrevistador: En caso de que el entrevistado tenga problemas para distinguir entre las cuatro casillas de la izquierda utilizar las dos de la derecha.

a) C.A. del País Vasco: } España

b) Resto del Estado

c) Unión Europea } Extranjero

d) En el resto del mundo

e) NS/NC (no leer)