

CUESTIONARIO

DIAGNÓSTICO INTERNACIONALIZACIÓN (GRADO Y PERSPECTIVAS)

Nombre empresa:

CIF:

Dirección:

Persona de contacto:

Datos de contacto (e-mail, teléfono):

Web:

Facturación (EUR):

Exportaciones (EUR):

% de exportaciones sobre facturación:

Actividad principal:

Sector:

Nº empleados:

Expectativas de contratación en los próximos 2 años:

Existe un dpto. de exportaciones/ internacional?:

Pertenencia a cluster/ asociación sectorial (indicar cuál):

Principales mercados de interés (indicar tipo de interés en cada uno de ellos):

EXPORTACIONES

- Destinos actuales de las exportaciones (% por países):
- Exportaciones directas (% sobre el total de exportaciones):
- Exportaciones indirectas (% sobre el total de exportaciones):
- Pertenencia a consorcios de exportación (en caso afirmativo indicar por países):
- ¿Se conoce la normativa existente (fiscal, legal, certificaciones, aduanas, etc) de los mercados considerados como prioritarios?

SOCIOS COMERCIALES EN EL EXTERIOR

- Indicar tipo (agente, distribuidor, importador, proveedor, *joint-venture*...) y mercado
- ¿Existen actividades de cooperación, alianzas, *networks*? ¿En qué países? ¿Con qué tipo de organismos – ¿Universidades, Centros Tecnológicos...?
- ¿Se conocen los tipos de cooperación existentes a nivel internacional dentro de su sector?

IMPLANTACIONES

	Motivos (aspectos clave) decisión implantación (indicar mercado)			
Implantaciones	Incrementar facturación	Acceder a know-how y tecnología	Reducir costes	Otros
Productivas				
<i>Greenfield</i>				
Adquisición empresa local existente				
Otras				
Comerciales				

PRODUCTOS Y PROCESOS

- ¿Cuáles considera que son las ventajas competitivas de su empresa?
- ¿En qué situación está la capacidad productiva de su empresa?
- ¿Qué medidas se toman en su empresa para afrontar la cuestión de la calidad?
- Catálogos, material promocional, presentaciones de la empresa ¿en cuántos idiomas están disponibles?

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

- Las actividades de internacionalización ¿están contempladas en el plan estratégico de la empresa?
- ¿Cuál es la estrategia de la empresa y su potencial en el mercado internacional?
- ¿Qué aspectos se tienen en cuenta a la hora de pensar en el futuro de la empresa? (elegir):
 - Objetivos de ventas y beneficios
 - Objetivos de ventas y beneficios y posición competitiva respecto de la competencia
 - Además de las dos anteriores también se hace un análisis de la evolución del sector y del entorno económico, tanto nacional como internacional.
- Principales obstáculos que encuentra la empresa en su proceso de internacionalización

INNOVACION

- ¿Existe una rápida adaptación de los productos en su empresa a las nuevas necesidades del cliente?
- ¿Son prioritarias en su empresa las TICs –Tecnologías de la Información y de la Comunicación?
- ¿Cuál es el porcentaje de inversión en I+D+i respecto de la facturación?
- ¿Existe una política sistemática de protección de la propiedad intelectual y marcas dentro de la empresa?