

CUESTIONARIO

DIAGNÓSTICO INTERNACIONALIZACIÓN (GRADO Y PERSPECTIVAS)

Nombre empresa:
CIF:
Dirección:
Persona de contacto:
Datos de contacto (e-mail, teléfono, fax):
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:

Implantaciones	Motivos (aspectos clave) decisión implantación (indicar mercado)			
	Incrementar facturación	Acceder a know-how y tecnología	Reducir costes	Otros
Productivas				
1.- <i>Greenfield</i>				
2.- Adquisición empresa local existente				
3.- 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

1.- Las actividades de internacionalización ¿están contempladas en el plan estratégico de la empresa?

2.- ¿Cuál es la estrategia de la empresa y su potencial en el mercado internacional?

3.- ¿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.

4.- 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?