

País: /_/_/_/

Número de cuestionario: _____

Nº de DUNS: _____ (CÓDIGO, COMO EN LA BASE DE DATOS)

Región: (Unidad Regional Administrativa Europea) (CÓDIGO, COMO EN LA BASE DE DATOS)

CÓDIGO SIC: _____ (CÓDIGO, COMO EN LA BASE DE DATOS)

Número de empleados (COMO EN LA BASE DE DATOS): _____

Texto de presentación: Preguntar por la persona que viene en la muestra o por la que más relación tiene con los temas de la Unión Europea o el cargo más alto dentro de la empresa – Director General, Consejero, Director.

Buenos días. Soy _____ entrevistador del Instituto Demoscopia. Estamos realizando un estudio sobre temas relacionados con la Unión Europea. Le agradeceríamos su colaboración para realizar una entrevista que dura aproximadamente 10 minutos. Le garantizamos el completo anonimato de sus opiniones ya que a ello nos obliga nuestro código deontológico.

A. ELEMENTOS DESCRIPTIVOS

A.1 ¿Cuál es exactamente su cargo en la empresa?

[ESPECIFICAR: _____, DESPUÉS RECODIFICAR DEBAJO]

- Dirección General: Presidente, Consejero Delegado, Director General, Director del Consejo de Administración..... 1
- Gerente con el mayor nivel de responsabilidad en las operaciones con países de la Unión Europea..... 2
- Otro Director Senior responsable de los asuntos relacionados con la Unión Europea..... 3
- Director de importación / exportación..... 4
- Otro Director Senior no clasificable..... 5
- (Otros casos)..... [TERMINAR]

A.2 ¿Su empresa opera como...

LEER. RESPUESTA SIMPLE.

- Independientemente, sin ninguna relación con otras empresas o holdings..... 1
- Como un miembro independiente de un grupo de empresas..... 2
- Como una sucursal autónoma de una sociedad..... 3
- Como un departamento de otra empresa..... 4
- (Otros casos NO LEER: ESPECIFICAR)..... 5
- No sabe/no contesta (NO LEER)..... 6 TERMINAR

A.3 Su empresa es, principalmente, una empresa de...

[LEER- RESPUESTA SIMPLE]

- construcción o ingeniería civil..... 1
- producción y fabricación de bienes..... 2
- comercio y distribución (al por mayor o al por menor)..... 3
- transporte (de bienes, mercancías o personas)..... 4
- servicios financieros (banca, seguros, inversiones)..... 5
- comunicaciones..... 6
- otros servicios de negocios.[ESPECIFICAR.. COMPROBAR LAS EXCLUSIONES].. 7
- (ninguno de esos casos) (NO LEER) [ESPECIFICAR.. COMPROBAR LAS EXCLUSIONES]... 8

[Agricultura, minería, industrias extractoras → TERMINAR ENTREVISTA]
[Hoteles / restaurantes / cafés → TERMINAR ENTREVISTA]
[Servicios personales → TERMINAR ENTREVISTA]
[No sabe / no contesta → TERMINAR ENTREVISTA]

A.4 ¿Cuántos empleados tiene su empresa contratados de forma regular en España?

- (número de personas) [SI MENOS DE 20 o NS/NC → TERMINAR ENTREVISTA]

A.5 ¿Las actividades de su empresa se extienden fuera de España y en particular...

[LEER- RESPUESTA MÚLTIPLE]

- con la Unión Europea..... 1
- con Europa pero fuera de la Unión Europea..... 2
- con otros continentes..... 3

[SI NO "HACIA LA UNIÓN EUROPEA" CODIGO 1 → TERMINAR ENTREVISTA]

A.6 En los últimos dos años, ¿cómo ha evolucionado la facturación / volumen total de negocios de su empresa? Diría usted que...

[LEER - RESPUESTA SIMPLE]

- ha aumentado sustancialmente..... 1
- ha aumentado..... 2
- se ha mantenido igual..... 3
- ha disminuido, o..... 4
- ha disminuido sustancialmente?..... 5
- (ns/nc) (NO LEER)..... 6

A.7 Y, ¿qué ha ocurrido con...

[LEER EN ALTO – UNA RESPUESTA PARA CADA ÍTEM]

- | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|
| (a) | su cuota de mercado en España? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| (b) | sus exportaciones dentro de la U.E? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| (c) | su volumen de empleo? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| (d) | su inversión de capital? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| (e) | su lanzamiento de nuevos productos/servicios? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
-
- | | | |
|---|--------------------------------|---|
| - | ha aumentado sustancialmente | 1 |
| - | ha aumentado | 2 |
| - | se ha mantenido igual | 3 |
| - | ha disminuido, o | 4 |
| - | ha disminuido sustancialmente? | 5 |
| - | (ns/nc) (NO LEER) | 6 |

A.8.a ¿Hacia qué países de la Unión Europea exporta su compañía bienes o servicios, aunque solo sea de forma ocasional?

[INSISTIR: “¿Alguno más?” – LEER SÓLO SI LO SOLICITAN]

- | | |
|--------------------|---|
| Bélgica | 1 |
| Dinamarca | 1 |
| Alemania | 1 |
| Grecia | 1 |
| (España) (NO LEER) | |
| Finlandia | 1 |
| Francia | 1 |
| Irlanda | 1 |
| Italia | 1 |
| Luxemburgo | 1 |
| Países Bajos | 1 |
| Austria | 1 |
| Portugal | 1 |
| Suecia | 1 |
| Reino Unido | 1 |
| (ninguno) | 1 |

A.8.b Y, ¿en qué países se ha establecido su compañía para dirigir sus negocios localmente, sin intermediarios?

[INSISTIR: “¿Alguno más?” – LEER SÓLO SI LO SOLICITAN]

Bélgica	1
Dinamarca.....	1
Alemania.....	1
Grecia.....	1
España. (NO LEER)	
Finlandia.....	1
Francia.....	1
Irlanda.....	1
Italia.....	1
Luxemburgo.....	1
Países Bajos.....	1
Austria.....	1
Portugal.....	1
Suecia.....	1
Reino Unido.....	1
(ninguno).....	1

[SI NO SE HA ESTABLECIDO EN ESOS PAÍSES: NO HACER A.8.c) NI A.8.d)]

[SI DICE SÓLO EN UN PAÍS: PREGUNTAR A.8.c) Y NO HACER A.8.d)]

[SI DICE EN MÁS DE UN PAÍS: NO HACER A.8.c) Y HACER A.8.d)]

A.8.c) ¿Cuál es el principal motivo por el que ha establecido sus negocios en ese país?:

LEER.

- porque las regulaciones y las prácticas administrativas le obligan a hacerlo?..... 1
- por razones comerciales?..... 2
- por una combinación de ambos motivos?..... 3
- (ninguna de esas razones, sino que...) (NO LEER) [ESPECIFICAR]..... 4
- (ns/nc) (NO LEER)..... 5

A.8.d) ¿Su compañía se ha establecido en (INCLUIR PAISES MENCIONADOS EN A.8.b) ..

LEER.

- porque las regulaciones y las prácticas administrativas le obligan a hacerlo?..... 1
- por razones comerciales?..... 2
- por una combinación de ambos motivos?..... 3
- (ninguna de esas razones, sino que...) (NO LEER) [ESPECIFICAR]..... 4
- (ns/nc) (NO LEER.)..... 5

(REGISTRE UNA RESPUESTA PARA CADA UNO DE LOS PAISES MENCIONADOS EN A.8.b. REPITALOS SI ES NECESARIO)

(a)	Bélgica	1	2	3	4	5	6
(b)	Dinamarca.....	1	2	3	4	5	6
(c)	Alemania.....	1	2	3	4	5	6
(d)	Grecia.....	1	2	3	4	5	6
(e)	España. (NO LEER).....	1	2	3	4	5	6
(f)	Finlandia.....	1	2	3	4	5	6
(g)	Francia.....	1	2	3	4	5	6
(h)	Irlanda.....	1	2	3	4	5	6
(i)	Italia.....	1	2	3	4	5	6
(j)	Luxemburgo.....	1	2	3	4	5	6
(k)	Países Bajos.....	1	2	3	4	5	6
(l)	Austria.....	1	2	3	4	5	6
(m)	Portugal.....	1	2	3	4	5	6
(n)	Suecia.....	1	2	3	4	5	6
(o)	Reino Unido.....	1	2	3	4	5	6

B. SU VALORACIÓN DEL “MERCADO INTERIOR” DE LA UNIÓN EUROPEA

Quisiera hacerle unas preguntas relacionadas con las actividades de su compañía en otros países de la Unión Europea desde el establecimiento del “Mercado Interior Europeo.”

B.1 Cuando el “Mercado Interior” comenzó a funcionar, no todos los obstáculos para las actividades de las compañías dentro del “Mercado Interior Europeo” desaparecieron de golpe. Algunos de estos obstáculos podrían haber estorbado a su empresa hace dos años, y esta podría ser todavía la situación.

Con respecto a su empresa, ¿diría usted que los obstáculos que han estado dificultando los negocios dentro de la Unión Europea en los dos últimos años...

LEER.

- ahora han desaparecido por completo..... 1
- se han reducido notablemente..... 2
- tienden a disminuir..... 3
- se han mantenido igual..... 4
- o, por el contrario, han tendido a aumentar o a multiplicarse?..... 5
- (No hubo ningún obstáculo hace dos años) (NO LEER)..... 6
- (ns/nc) (NO LEER)..... 7

[A TODOS, INCLUSO SI TIENE CÓDIGO 1 ó 6 EN LA B.1.]

B.2 ¿Tiene su empresa que afrontar todavía las situaciones siguientes, al menos en ciertos casos o en ciertos países de la Unión Europea?

[LEER CADA ITEM, EXCEPTO “OTRA”, ROTÁNDO LOS ITEMS (a-o) – UNA RESPUESTA POR ÍTEM]

- Sí..... 1
 - No..... 2
 - (ns/nc) (NO LEER)..... 3
-
- (a) una prohibición sobre la venta de un producto o servicio que usted ya vendía en otros países de la Unión Europea..... 1 2 3
 - (b) una subida adicional de los costes para hacer compatibles sus productos o servicios con las diferentes especificaciones nacionales..... 1 2 3
 - (c) procedimientos no habituales de pruebas, certificaciones y aprobaciones.. 1 2 3
 - (d) dificultades relativas al sistema y procedimiento del IVA..... 1 2 3
 - (e) acuerdos financieros costosos para operaciones entre fronteras..... 1 2 3
 - (f) restricciones en el acceso al mercado debido a la existencia de redes de distribución exclusiva..... 1 2 3
 - (g) el acceso al mercado requiere derechos o licencias que están en manos de sus competidores locales..... 1 2 3
 - (h) las ayudas del Estado favorecen a sus competidores..... 1 2 3
 - (i) los sistemas de impuestos discriminatorios que actúan en contra de sus actividades..... 1 2 3
 - (j) prácticas discriminatorias de los organismos adjudicatarios cuando se trata de obtener concursos públicos..... 1 2 3

- (k) falta de seguridad legal en las operaciones entre fronteras..... 1 2 3
- (l) mecanismos de apelación legal inapropiados para hacer frente a las violaciones de contratos fuera de España..... 1 2 3
- (m) falta de protección contra la piratería y las imitaciones..... 1 2 3
- (n) la obligación de establecer una sucursal en un Estado Miembro antes de poder ofrecer sus servicios allí..... 1 2 3
- (o) dificultades relativas al destino temporal de sus empleados en el extranjero... 1 2 3
- (p) (otros obstáculos legales o de regulación) (NO LEER) [ESPECIFICAR]... 1 2 3

B.3 Ahora pasemos a hablar de aspectos más generales del “Mercado Interior” de la Unión Europea, teniendo en cuenta todos sus aspectos: positivos, negativos, de su marco de reglamentos y sus prácticas, y las condiciones operativas que ofrecen a empresas como la suya.

B.3.a) Desde el punto de vista de su empresa, ¿cómo valoraría el funcionamiento actual del “Mercado Interior” Europeo, en una escala de 1 a 10 donde:

“1” es la valoración mínima y significa “nulo y con bajo rendimiento”, y
 “10” es la valoración máxima y significa “alto y con rendimiento óptimo”,
 los valores entre 2 y 9 sirven para ayudarle a matizar su opinión.

- 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10
- (ns/nc)..... 99

B.3.b) Sabiendo que HOY su valoración sobre el funcionamiento del “Mercado Interior” de la Unión Europea ha sido de [VER B.3.a)], ¿cuál habría sido su valoración HACE DOS AÑOS (utilizando de nuevo una escala de 1 a 10)?

[REPETIR EL SIGNIFICADO DE LOS VALORES SI FUERA NECESARIO]

- 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10
- (ns/nc)..... 99

B.4 Voy a pedirle que considere por separado cuatro características cercanas a la definición “ideal” de un mercado para productos y servicios. Vamos a imaginar un mercado...

- en el que usted pudiera vender y comprar productos y servicios sin obstáculos
- en el que la competencia es libre y justa
- en el que el marco legal favorece las actividades comerciales entre compañías
- y en el que las reglas son aplicadas de manera eficaz e imparcial.

Para cada uno de estas cuatro situaciones ideales: desde el punto de vista de su empresa y usando la misma escala de 1 a 10 anterior, con valores entre 2 y 9 para ayudarle a moderar su opinión, ¿dónde se encuentra situado el “Mercado Interior” Europeo?

B.4.a) ¿Cómo valoraría el “Mercado Interior” Europeo siendo 10 el valor máximo, que significa “un mercado en el que se pudiera vender y comprar productos y servicios sin obstáculos”, y 1 el valor mínimo, que significa lo contrario?

- 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10
 - (ns/nc)..... 99

B.4.b) Y, ¿cómo valoraría el “Mercado Interior” Europeo teniendo en cuenta que 10 significa “un mercado en el que la competencia es libre y justa”?

- 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10
 - (ns/nc)..... 99

B.4.c) Y, ¿cómo valoraría el “Mercado Interior” Europeo teniendo en cuenta que 10 significa “un mercado en el que el marco legal favorece las actividades comerciales entre compañías”?

- 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10
 - (ns/nc)..... 99

B.4.d) Y, finalmente, ¿cómo valoraría el “Mercado Interior” Europeo teniendo en cuenta que 10 significa “un mercado en el que las reglas son aplicadas de manera eficaz e imparcial”?

- 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10
 - (ns/nc)..... 99

B.5 Voy a proponerle algunos objetivos que la Comisión Europea y los gobiernos de los Estados Miembros podrían perseguir con sus acciones. Le pido que seleccione aquellos que serían importantes desde el punto de vista de su empresa.

En su opinión, para mejorar el “Mercado Interior” Europeo es importante...

- (a) desarrollar la eficiencia de los mercados financieros europeos..... 1
- (b) estimular la movilidad de los trabajadores..... 1
- (c) estimular y controlar la competencia entre todas las compañías..... 1
- (d) modernizar las redes de distribución y los métodos de marketing..... 1
- (e) desarrollar la creatividad y la innovación industrial y comercial..... 1
- (f) reforzar los derechos de propiedad intelectual..... 1
- (g) mejorar los transportes y la logística entre fronteras..... 1
- (h) mejorar las redes de comunicación electrónicas..... 1
- (i) estandarizar las normativas en todos los Estados Miembros..... 1
- (j) reforzar la vigilancia mercantil..... 1
- (k) asegurar la apertura y transparencia de los concursos públicos..... 1
- (l) simplificar los procedimientos administrativos impuestos en las empresas..... 1
- (m) desarrollar normas europeas estándar para productos y servicios..... 1
- (n) eliminar barreras técnicas para la libre circulación de productos..... 1
- (o) eliminar obstáculos nacionales para la libre provisión de servicios..... 1
- (p) eliminar barreras fiscales para el comercio..... 1
- (q) desarrollar la cooperación y comercio con el resto del mundo..... 1
- (r) (Otro) (NO LEER) [ESPECIFICAR]..... 1

B.6.a) Desde el punto de vista de su empresa, el establecimiento del "Mercado Interior" ha sido para su empresa., hasta el momento..

LEER.

- muy favorable..... 1
- favorable..... 2
- ni favorable ni desfavorable..... 3
- desfavorable, o..... 4
- muy desfavorable?..... 5
- (ns/nc). (NO LEER)..... 6

B.6.b) En el futuro, ¿cree usted que la consolidación del "Mercado Interior" de los 15 Estados Miembros de la Unión Europea será para su empresa:..

LEER

- muy favorable..... 1
- favorable..... 2
- ni favorable ni desfavorable..... 3
- desfavorable, o..... 4
- muy desfavorable?..... 5
- (ns/nc). (NO LEER)..... 6

B.7 Pasando a otra área, ¿cree usted que el aumento en el uso del comercio electrónico influirá en sus actividades comerciales en los otros Estados Miembros...

LEER

- de un modo muy positivo..... 1
- de un modo positivo..... 2
- de un modo negativo..... 3
- de un modo muy negativo..... 4
- o, no tendrá ningún tipo de influencia?..... 5
- (ns/nc). (NO LEER)..... 6

C. AMPLIACION DE LA UNION EUROPEA

Para terminar, me gustaría hablar sobre la ampliación del Mercado Interior Europeo a los países que aspiran a formar parte de la Unión Europea.

LEER LOS PAISES SI ES NECESARIO, SI LO PIDE EL ENTREVISTADO.

C.1 Entre los países candidatos, ¿cuáles son aquellos con los que su empresa tiene relaciones comerciales aunque sea de forma esporádica, y cuáles han llamado ya su atención para comenzar a hacer negocios con ellos o expandir sus actividades en el futuro?

C.1.a Tiene (de hecho) relaciones comerciales aunque sea de forma esporádica.. 1
 C.1.b Han llamado ya su atención para el futuro..... 2.

INSISTIR: Alguno más?	C.1.a	C.1.b	No	Ns/Nc
Bulgaria.....	1	2	3	4
Chipre.....	1	2	3	4
República checa.....	1	2	3	4
Estonia.....	1	2	3	4
Hungría.....	1	2	3	4
Letonia.....	1	2	3	4
Lituania.....	1	2	3	4
Malta.....	1	2	3	4
Polonia.....	1	2	3	4
Rumanía.....	1	2	3	4
Eslovaquia.....	1	2	3	4
Eslovenia.....	1	2	3	4
Turquía.....	1	2	3	4
Ninguno de estos países.....		0		
No sabe/no contesta.....		9		

SI NO DICE NINGUN CODIGO 1 ó 2, NO HACER C.2

ESTA PREGUNTA SE REFIERE SOLO A LOS PAISES QUE MENCIONO EN C.1 ANTERIORMENTE. (CODIGOS 1 ó 2)

C.2 Una de las condiciones para que estos países se unan a la Unión Europea es la compatibilidad de sus normas y del funcionamiento de sus mercados con el Mercado Interior Europeo.

A la vista de la ampliación, ¿diría usted que comparado con hace dos años, las normas y el funcionamiento de estos mercados

LEER.

Ha mejorado.....	1
Ha cambiado ligeramente.....	2
Se ha deteriorado.....	3
LEER CADA PAIS MENCIONADO EN C.1	
(No sabe/no contesta) (NO LEER).....	4

En el caso de....

a) Bulgaria.....	1	2	3	4
b) Chipre.....	1	2	3	4
c) República checa.....	1	2	3	4
d) Estonia.....	1	2	3	4
e) Hungría.....	1	2	3	4
f) Letonia.....	1	2	3	4
g) Lituania.....	1	2	3	4
h) Malta.....	1	2	3	4
i) Polonia.....	1	2	3	4
j) Rumanía.....	1	2	3	4
k) Eslovaquia.....	1	2	3	4
l) Eslovenia.....	1	2	3	4
m) Turquía.....	1	2	3	4

C.3 Antes de que esos países puedan unirse a la Unión Europea, ¿cuáles serían para usted los principales problemas, de entre los siguientes, que tendrían que resolver?

**LEER TODOS LOS ITEMS EXCEPTO EL "OTROS" Y ROTAR DE A-N.
RESPUESTA MULTIPLE**

- a) El intervencionismo en sus mercados, por ejemplo, el control de precios y los obstáculos para poner en marcha sus actividades económicas..... 1
- b) La actitud de las autoridades hacia las empresas extranjeras y sus prácticas discriminatorias..... 1
- c) Las capacidades administrativas y judiciales que son inadecuadas para hacer frente a las necesidades de las empresas..... 1
- d) La burocracia que imponen a las operaciones entre diferentes países..... 1
- e) El marco legislativo incompleto comparado con el del Mercado Interior Europeo..... 1
- f) La ausencia de aplicación de la legislación en el terreno..... 1
- g) La insuficiente reestructuración y privatización de las empresas estatales..... 1
- h) Las restricciones a las inversiones extranjeras..... 1
- i) Las infraestructuras para las comunicaciones, la energía y el transporte..... 1
- j) Las diferencias en los estándares y los procedimientos para las certificaciones comparados con aquellos que se aplican dentro de la Unión Europea..... 1
- k) Las barreras tarifarias al comercio..... 1
- l) La falta de información disponible en sus mercados..... 1
- m) El desarrollo, el funcionamiento y la fiabilidad de los mercados financieros..... 1
- n) Las restricciones a los movimientos de capital..... 1
- o) Otras (NO LEER) (ESPECIFICAR)..... 1

C.4 Si la Unión Europea se ampliara para incluir a los países candidatos que están en la situación adecuada para poder unirse, ¿cree usted que esta ampliación del Mercado Interior sería para su empresa...?

LEER.

- Muy favorable..... 1
- Favorable..... 2
- Ni favorable ni desfavorable..... 3
- Desfavorable..... 4
- Muy desfavorable..... 5
- No sabe/no contesta (NO LEER)..... 6

- DAR LAS GRACIAS AL ENTREVISTADO]