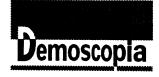
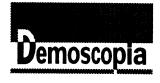


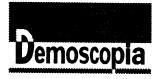
FLASH-EB 90 -ESTUDIO Nº 57J245 FLASH 90 MANAGERS 23 Noviembre 2000 **CUESTIONARIO** País: / / / Número de cuestionario: Nº de DUNS: (CÓDIGO, COMO EN LA BASE DE DATOS) Región: (Unidad Regional Administrativa Europea) (CÓDIGO, COMO EN LA BASE DE DATOS) **CODIGO SIC:** (CÓDIGO, COMO EN LA BASE DE DATOS) Número de empleados (COMO EN LA BASE DE DATOS): Esta entrevista se va a realizar de acuerdo a las normas del código de conducta ESOMAR-ICC y a las indicaciones del briefing. Texto de presentación: Buenos días. Soy entrevistadora 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 5 minutos. Le garantizamos el completo anonimato de sus opiniones ya que a ello nos obliga nuestro código deontológico. Preguntar por la persona que viene en la muestra o por la que más relación tiene con los temas de la Unión Europea o cargo más alto dentro de la empresa - Director General, Consejero, Director. A. PERFIL DE LA EMPRESA: PREGUNTAS GENERALES A. ¿Cuál es exactamente su cargo en la empresa? LEER. -Consejero delegado, Presidente, Director del Consejo..... 1 -Parte de la Dirección responsable de llevar las operaciones con otros países de la Unión Europea -Director de importación/exportación en los países de la Unión Europea 3 -Otro miembro senior de la Dirección responsable de llevar los temas de la Unión Europea.... - Otro Director Senior (ESPECIFICAR DETALLADAMENTE EL CARGO)..... Comprobar: Cargo no gerencial **TERMINAR**



princi	es el principal sector palmente a	de actividad al	que pertenece s	u empresa? Perte
Const Indus	ruccióntria/Manufacturas	••••••		1 2
	bución Mayorista y al			
Trans	porte			4
Servi	cios Profesionales	•••••	•••••	5
Otros	(especificar)	••••••	•••••••••••••••••••••••••••••••••••••••	6
Agric	ultura			7 TERMINAR
¿Cuán	itos empleados tiene su	empresa trabaja	ndo a tiempo con	npleto en España
LEEF	₹.			
Meno	s de 10	***************************************	1	
			2	
	249		3	
	499		4	
	999		5	
	a 2999		6	
	o más		7	
	abe/no contesta)		8 → TERMIN	AR ENTREV
(140.8				
	es la facturación anua	ıl de su empresa	en España?	
¿Cuál LEEF	₹.		_	
¿Cuál LEEF Meno	R. s de 16 millones y 16.	500.000 de ptas	s	1
¿Cuál LEEI Meno Entre	R. s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500.	500.000 de ptas 000 de ptas	3	2
¿Cuál LEEI Meno Entre Entre	s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000.	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas	3	2 3
¿Cuál LEEI Meno Entre Entre Entre	R. s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000. 83. millones y 166 mi	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas illones de ptas	3	2 3 4
¿Cuál LEEF Meno Entre Entre Entre Entre	s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000. 83. millones y 166 mi 166 millones y 332 m	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas illones de ptas	S	2 3 4 5
¿Cuál LEEI Meno Entre Entre Entre Entre Entre	s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000. 83. millones y 166 mi 166 millones y 332 m 332 millones y 1.150	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas illones de ptas illones de ptas millones de ptas	S	2 3 4 5
¿Cuál LEER Meno Entre Entre Entre Entre Entre Entre	s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000. 83. millones y 166 mi 166 millones y 332 m 332 millones y 1.150 1.150 millones y 3.40	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas illones de ptas illones de ptas millones de ptas 0 millones de pt	3	2 3 4 5 6
¿Cuál LEEF Meno Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre	s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000. 83. millones y 166 mi 166 millones y 332 m 332 millones y 1.150 1.150 millones y 3.40 3.400 millones y 6.50	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas illones de ptas iillones de ptas millones de ptas 0 millones de pt	as	2 3 4 5 6 7 8
¿Cuál LEEI Meno Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre	8. s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000. 83. millones y 166 millones y 332 m 332 millones y 1.150 1.150 millones y 3.40 3.400 millones y 6.50 6.500 millones y 13.5	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas illones de ptas millones de ptas 0 millones de ptas 0 millones de ptas 00 millones de ptas	sssssssss	2 3 4 5 6 7 8 9
¿Cuál LEER Meno Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre	s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000. 83. millones y 166 millones y 332 millones y 1.150 1.150 millones y 3.40 3.400 millones y 6.50 6.500 millones y 13.5 13.500 y 25.000 millones	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas illones de ptas millones de ptas 00 millones de ptas 00 millones de ptas 100 millones de ptas 100 millones de ptas 100 millones de ptas	ss.ss.ss.ss.ss.ss.s	2 3 4 5 6 7 8 9
¿Cuál LEEI Meno Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre Entre 25.00	8. s de 16 millones y 16. 16.500.000 y 41.500. 41.500.000 y 83.000. 83. millones y 166 millones y 332 m 332 millones y 1.150 1.150 millones y 3.40 3.400 millones y 6.50 6.500 millones y 13.5	500.000 de ptas 000 de ptas 000 de ptas illones de ptas millones de ptas 0 millones de ptas 00 millones de ptas 100 millones de ptas 100 millones de ptas 100 millones de ptas 100 millones de ptas	sssssssss	2 3 4 5 6 7 8 9 10 11



P.1	¿Diría usted que es fàcil encontrar suficiente información y consejos para ayudarle a desarrollar sus actividades en el Mercado Interior Europeo?
	Sí
P.2.	El comercio electrónico (e-commerce) es una forma de hacer negocios dentro del Mercado Interior Europeo que está creciendo rápidamente. ¿Diría usted que tiene fácilmente acceso a las normas y reglamentos que afectan a este tema en particular?
	Sí
P.3.	¿Tiene usted la sensación de que se puede acceder a la información existente acerca de cómo participar en los "concursos públicos" en los países de la Unión Europea?
	Sí
	Todas las empresas tienen derechos y oportunidades en la Unión Europea y su Mercado Interior. Las dificultades se producen algunas veces cuando las empresas intentan ejercitar estos derechos y tomar ventajas de estas oportunidades los países miembros (de la Unión Europea).
P.4.a	Si esto le ocurriera a su empresa, ¿cuál es el primer paso que daría para hacer valer sus derechos? ¿Con quién se pondría en contacto en primer lugar?
	NO LEER. RESPUESTA SIMPLE
	¿Con la autoridad local o nacional? 1 ¿Con un abogado? 2 ¿Con el Defensor del Pueblo? 3 ¿Con la Comisión Europea? 4 ¿La red de puntos de contacto del "Mercado Interior"? 5 ¿El Parlamento Europeo? 6 Otras: Especificar 7
	No sabe./ No contesta (NO LEER)



P.4.b. Le voy a leer el nombre de algunas autoridades que podrían informarle en caso de que surja alguna dificultad en el ejercicio de sus derechos. ¿Con cuál se pondría en contacto primero?

LEER. RESPUESTA SIMPLE.

a)¿Se pondria en contacto con la Autoridad Local o Nacional y le	
plantearía una queja?	1
b)¿ Acudiría a un abogado?	2
c)¿ Acudiría al Defensor del Pueblo?	3
d)¿Escribiría a la Comisión Europea?	4
e)¿Intentaría solucionar sus problemas a través de la red de	
puntos de contacto del "Mercado Interior"?	5
f)¿Se pondría en contacto con el Parlamento Europeo?	6
g)Otras (NO LEER) (Especificar)	7
h)No sabe/No contesta (NO LEER)	8

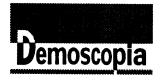
Dentro de una iniciativa denominada "Diálogo con las Empresas", la Comisión Europea mantiene/dirige una página Web en Internet: la "Ventanilla única Internet destinada a las empresas"

Esta página Web responde a problemas prácticos y administrativos relacionados con los negocios dentro del Mercado Interior.

SI LO SOLICITA, DAR AL ENTREVISTADO EL NOMBRE DE LA PÁGINA WEB. http://europa.eu.int/business

P.5.a. ¿Ha oído usted hablar de esta página Web?

Sí	1 2 → PASAR A P.6 3 → PASAR A P.6
5.b. ¿Ya la ha consultado?	
Sí	1
No	2
NS/NC (NO LEER)	3



Ahora, me gustaría hacerle unas cuantas preguntas relacionadas con la legislación del Mercado Interior

P.6. ¿Sabe para qué es el distintivo EC (CE)?

LEER. RESPUESTA SIMPLE.

-Para especificar que el producto ha sido sometido a un estudio de satisfacción entre una muestra de consumidores europeos		R. RESI UESTA SIVIPLE.	
-Para dar cuenta a los consumidores de la procedencia europea de las materias primas empleadas en la composición del producto comercializado		estudio de satisfacción entre una muestra de consumidores	1
del producto comercializado		-Para dar cuenta a los consumidores de la procedencia	1
Unión Europea		del producto comercializadoPara limitar la venta de los productos que tienen el	2
cumplen con las normas de seguridad establecidas por la legislación europea		Unión Europea	3
P.7. ¿Sabe ante que administración / organización debe presentar el registro de una marca en la Unión Europea? LEER. RESPUESTA SIMPLE. El Ministerio de Comercio de su propio país		cumplen con las normas de seguridad establecidas por la legislación	
LEER. RESPUESTA SIMPLE. El Ministerio de Comercio de su propio país		Ns / Nc (NO LEER)	
El Ministerio de Comercio de su propio país	P.7.	¿Sabe ante que administración / organización debe presentar el reg una marca en la Unión Europea?	istro de
El Ministerio de Asuntos Europeos de us propio país	LEE	R. RESPUESTA SIMPLE.	
Una Dirección General de la Comisión Europea		El Ministerio de Comercio de su propio país	1
La Oficina de Armonización del Mercado Interior		El Ministerio de Asuntos Europeos de us propio país	
La Oficina Europea de Marcas		Una Dirección General de la Comisión Europea.	-
P.8. El actual sistema de I.V.A. permite a las compañías que están sujetas al I.V.A. lexención de su pago en la venta de bienes dentro de la Comunidad. Si uste vende mercancías a un cliente obligado a pagar el I.V.A. en otro estado miembr y posteriormente es él el que acude a recoger las mercancías por sí mismo, y le da usted su número de I.V.A., ¿tendría usted que facturarle el I.V.A. en su propi estado miembro (el del entrevistado)? NO LEER Sí		La Oficina de Armonización del Mercado Interior	
P.8. El actual sistema de I.V.A. permite a las compañías que están sujetas al I.V.A. exención de su pago en la venta de bienes dentro de la Comunidad. Si uste vende mercancías a un cliente obligado a pagar el I.V.A. en otro estado miembr y posteriormente es él el que acude a recoger las mercancías por sí mismo, y le da usted su número de I.V.A., ¿tendría usted que facturarle el I.V.A. en su propi estado miembro (el del entrevistado)? NO LEER Sí		La Organización Mundial de la Propiede d'Israel et al (O.M.D.I.)	
exención de su pago en la venta de bienes dentro de la Comunidad. Si uste vende mercancías a un cliente obligado a pagar el I.V.A. en otro estado miembr y posteriormente es él el que acude a recoger las mercancías por sí mismo, y le da usted su número de I.V.A., ¿tendría usted que facturarle el I.V.A. en su propi estado miembro (el del entrevistado)? NO LEER Sí		No Sabe /No Contesta (NO LEER)	
No soho (No someoute OIO I EED)	P.8.	exención de su pago en la venta de bienes dentro de la Comunidad. vende mercancías a un cliente obligado a pagar el I.V.A. en otro estado y posteriormente es él el que acude a recoger las mercancías por sí misma usted su número de I.V.A., ¿tendría usted que facturarle el I.V.A. en estado miembro (el del entrevistado)? NO LEER Sí	Si usted miembro no. v le da



P.9. En el proceso de toma de decisiones en la Unión Europea, la Comisión Europea tiene en cuenta las necesidades de todos los que intervienen en el Mercado Interior. Estas necesidades se identifican a través de varios canales de información. En su opinión, la Comisión Europea escucha a las empresas:

Muy bien	1
Bien	2
Bastante bien	3
No lo suficientemente bien	4
No las escucha en absoluto	5
No sabe /No contesta (NO LEER)	6

6