

**ZA5907**

**Flash Eurobarometer 394  
(The Role of Public Support in the Commercialization  
of Innovations)**

**Country Questionnaire  
Spain**

FL394 InnoBarómetro 2014

A número de estudio

--	--	--	--

FL342A

B código del país

--	--

FL342B

C número de entrevista

--	--	--	--	--	--

FL342C

NACE Código NACE (Información de la muestra)

--

				Código NACE - 4 dígitos
--	--	--	--	-------------------------

FL342NACE

--

SIZE Tamaño de la empresa (Información de la muestra)

--

				Tamaño de la empresa
--	--	--	--	----------------------

FL342SIZE

(INTRO 1) Hola, mi nombre es (NOMBRE), y llamo de (TNS Investigación de Mercados y Opinión). ¿Podría hablar con el director general, director financiero o directivo jurídico que tenga poder de toma de decisiones en su empresa?

(INTRO2) SI EL INTERLOCUTOR PIDE INFORMACIÓN ADICIONAL: Estamos contactando con (personas en puestos de toma de decisiones) en empresas de toda Europa en relación con sus opiniones sobre asuntos empresariales de actualidad. Sus respuestas servirán para reforzar la toma de decisiones y elaborar futuras políticas europeas. Le agradecería mucho si pudiera hablar con esta persona para incorporar su opinión al estudio.

SI EL/LA CANDIDATO/A ELEGIDO/A NO ESTÁ DISPONIBLE, PEDIR UNA CITA

(INTRO3)(CUANDO HABLE CON EL/LA CANDIDATO/A OBJETIVO DE LA ENCUESTA)  
Hola, mi nombre es (NOMBRE), y llamo de (TNS Investigación de Mercados y Opinión), una empresa de estudios de mercado.

(INTRO4) Estamos contactando con (personas en puestos de toma de decisiones) en empresas de toda Europa para conocer su opinión sobre asuntos económicos de actualidad y agradeceríamos mucho su aportación. Las respuestas servirán para reforzar la toma de decisiones y elaborar futuras políticas europeas. ¿Tendría tiempo para contestar unas cuantas preguntas? Tardaremos entre 15 y 20 minutos...

PREGUNTAR LAN1 SÓLO EN BE, EE, FI, IE, LV, LU, MT, ES, CH

LAN1 ¿En qué idioma le gustaría hacer esta entrevista?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

Austria - Alemán	1
Bélgica - Holandés	2
Bélgica - Francés	3
Bulgaria - Búlgaro	4
Croacia - Croata	5
República Checa - Checo	6
Dinamarca - Danés	7
Estonia - Estonio	8
Estonia - Ruso	9
Finlandia - Finlandés	10
Finlandia - Sueco	11
Francia - Francés	12
Alemania - Alemán	13
Grecia - Griego	14
Hungría - Húngaro	15
Islandia - Islandés	16
Irlanda - Inglés	17
Irlanda - Gaélico	18
Italia - Italiano	19
Letonia - Letón	20
Letonia - Ruso	21
Lituania - Lituania	22
Luxemburgo - Luxemburgués	23
Luxemburgo - Francés	24
Luxemburgo - Alemán	25
Macedonia - Macedonio	26
Macedonia - Albanés	27
Malta - Maltés	28
Malta - Inglés	29
Montenegro - Montenegrino	30
Países Bajos - Holandés	31
Noruega - Noruego	32
Polonia - Polaco	33
Portugal - Portugués	34
República de Chipre - Griego	35
Rumanía - Rumano	36
Eslovaquia - Eslovaco	37
Eslovenia - Esloveno	38
España - Catalán	39
España - Español	40
Suecia - Sueco	41
Suiza - Alemán	42
Suiza - Francés	43
Suiza - Italiano	44

Turquía - Turco	45
Turquia - Kurdo	46
Comunidad Turco-chipriota - Turco	47
Reino Unido - Inglés	48
Estados Unidos de América - Inglés	49

FL342 LAN1 MODIFIED TREND

(TRANQUILIDAD DEL/DE LA ENTREVISTADO/A) Me gustaría volver a asegurarle que su cooperación es totalmente voluntaria y que todas sus respuestas son confidenciales. Por temas de control de calidad y formación es posible que esta entrevista sea monitorizada o grabada. En primer lugar le voy a hacer algunas preguntas simplemente para clasificar.

A TODOS

Me gustaría empezar con unas preguntas básicas sobre su empresa. Por favor, para todas las preguntas limite sus respuestas sólo a las actividades de su empresa en España.

D1 ¿Cuántos empleados (a jornada completa) tiene su empresa actualmente?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

Entre 1 y 9 empleados	1
Entre 10 y 49 empleados	2
Entre 50 y 249 empleados	3
Entre 250 y 499 empleados	4
500 o más	5
NS / NC (NO LEER)	6

FL343 D1 MODIFIED TREND

SI D1=6 ENTONCES DETENER ENTREVISTA

D2 ¿Cuándo se fundó su empresa?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

Antes del 1 de enero de 2008	1
Entre el 1 de enero de 2008 y el 1 de enero de 2013	2
Después del 1 de enero de 2013	3
NS / NC (NO LEER)	4

FL343 D2 MODIFIED TREND

A TODOS

ROTAR ÍTEMS 1 A 3, ÍTEMS 4 Y 5 SON CÓDIGO ÚNICO

D3 Desde el 1 de enero de 2011, ¿su empresa ...?

(LEER - POSIBLE RESPUESTA MÚLTIPLE)

Ha sido absorbida o ha sido fusionada con otra empresa	1,
Ha vendido una parte de su negocio	2,



ROTAR AFIRMACIONES 1 A 5

LEER: La innovación tiene lugar cuando una empresa presenta un bien, servicio, proceso, estrategia de marketing o método organizativo nuevo o significativamente mejorado. Una empresa puede desarrollar la innovación por sí misma o adquirirla de otras empresas u organizaciones.

Q1 ¿Ha presentado su empresa alguno de los siguientes tipos de innovaciones desde enero de 2011?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Sí	No	NS/NC (NO LEER)
1	Bienes nuevos o significativamente mejorados	1	2	3
2	Servicios nuevos o significativamente mejorados	1	2	3
3	Procesos nuevos o significativamente mejorados (por ej., procesos de producción o métodos de distribución)	1	2	3
4	Estrategias de marketing nuevas o significativamente mejoradas	1	2	3
5	Estructuras organizativas nuevas o significativamente mejoradas (por ej., gestión de conocimiento u organización del lugar de trabajo)	1	2	3

NEW

PREGUNTAR Q2 SI HAN PRESENTADO UN BIEN O SERVICIO INNOVADOR DESDE ENERO DE 2011, CÓDIGO 1 EN Q1.1 O Q1.2 - RESTO IR A Q3

Q2 Aproximadamente, ¿qué porcentaje de la facturación de su empresa en 2013 fue el resultado de bienes o servicios innovadores presentados desde enero de 2011?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

0%	1
Entre un 1% y un 25%	2
Entre un 26% y un 50%	3
Entre un 51% y un 75%	4
Entre un 76% y un 100%	5
NS/NC (NO LEER)	6

FL343 Q2 STRONGLY MODIFIED TREND

A TODOS

ROTAR ÍTEMS 1 Y 2

Q3 Desde enero de 2011, ¿su empresa...?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Sí	No	NS/NC (NO LEER)
1	Ha solicitado una o más patentes o marcas registradas	1	2	3
2	Ha llevado a cabo investigación y desarrollo (I+D) tanto de manera interna como por subcontratación	1	2	3

NEW

PREGUNTAR Q4 SI LA EMPRESA HA PRESENTADO UNA INNOVACIÓN DESDE ENERO DE 2011 CÓDIGO "SÍ" EN Q1.1 A Q1.5 - RESTO IR A Q5

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 6

Q4 De las siguientes opciones, ¿cuánto han contribuido al desarrollo de ideas para las innovaciones de su empresa desde enero de 2011?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Ha contribuid o mucho	Ha contribuid o algo	No ha contribuid o nada	NS/NC (NO LEER)
1	Los empleados de su empresa	1	2	3	4
2	La dirección de su empresa	1	2	3	4
3	Otras empresas	1	2	3	4
4	Universidades u organizaciones de investigación	1	2	3	4
5	Organizaciones del sector público	1	2	3	4
6	Consumidores particulares	1	2	3	4

NEW

A TODOS

ROTAR ÍTEMS 1 A 3, ÍTEMS 5 Y 6 SON CÓDIGO ÚNICO

Q5 Desde enero de 2011, ¿ha recibido su empresa financiación pública para la investigación y el desarrollo o para otras actividades de innovación de alguna de las siguientes fuentes?

(LEER - POSIBLE RESPUESTA MÚLTIPLE)

Gobiernos o administraciones locales o regionales	1,
Gobierno o administración nacional	2,
La Unión Europea	3,
Otras (NO LEER)	4,
Ninguna (NO LEER)	5,
NS/NC (NO LEER)	6,

NEW

PREGUNTAR Q6 SI HA RECIBIDO FINANCIACIÓN PÚBLICA PARA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN Q5, CÓDIGOS 1-4 EN Q5 - RESTO IR A Q7

Q6 ¿Cómo de importante ha sido esta financiación para el desarrollo de sus innovaciones en los últimos 3 años? Utilice una escala de '1' a '6' - donde '1' significa que la innovación se hubiera desarrollado sin la financiación y '6' que la financiación fue indispensable para desarrollar la innovación.

(UNA SOLA RESPUESTA)

1 - La innovación se hubiera desarrollado sin la financiación	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 - La financiación fue indispensable para desarrollar la innovación	6
NS/NC (NO LEER)	7

NEW

LEER: La comercialización de la innovación es el proceso que transforma un bien o servicio nuevo o significativamente mejorado en un bien o servicio que se puede comercializar.

PREGUNTAR Q7 SI HAN PRESENTADO UN BIEN O SERVICIO INNOVADOR DESDE ENERO DE 2011, CÓDIGO 1 EN Q1.1 O Q1.2 - RESTO IR A Q9a

ROTAR ÍTEMS 1 A 7, ÍTEMS 8 Y 9 SON CÓDIGO ÚNICO

Q7 Desde enero de 2011, ¿ha recibido su empresa apoyo financiero o no financiero de un gobierno o administración para alguna de las siguientes actividades para poder comercializar sus bienes o servicios innovadores? Apoyo para...

(LEER - POSIBLE RESPUESTA MÚLTIPLE)

Cumplir con las normas o estándares	1,
Desarrollar un plan de marketing	2,
Desarrollar un prototipo	3,
Formar al personal para promover los bienes o servicios innovadores	4,
Solicitar o gestionar derechos de propiedad intelectual	5,
Testar un producto o servicio en el mercado antes del lanzamiento	6,
Vender en mercados de exportación	7,
Ninguna de las anteriores	8,
NS/NC (NO LEER)	9,

NEW

PREGUNTAR Q8 SI HA RECIBIDO APOYO FINANCIERO O NO FINANCIERO PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN Q7, CÓDIGOS 1-7 EN Q7 - RESTO IR A Q9

Q8 ¿Cómo de importante ha sido este apoyo financiero o no financiero para la comercialización de sus bienes o servicios innovadores en los últimos 3 años en una escala de '1' a '6' - donde '1' significa que la innovación se hubiera comercializado sin el apoyo y '6' que el apoyo fue indispensable para comercializar la innovación?

(UNA SOLA RESPUESTA)

1 - La innovación se hubiera comercializado sin el apoyo	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 - El apoyo fue indispensable para comercializar la innovación	6
NS/NC (NO LEER)	7

NEW

LEER: Recuerde que las organizaciones del sector público incluyen gobiernos o administraciones locales, regionales o nacionales así como organizaciones del gobierno o la administración que ofrecen servicios tales como transporte público, educación, sanidad, etc.

PREGUNTAR Q9A SI CÓDIGO 1 EN Q1.1 O Q1.2 - RESTO IR A Q9B

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 4

Q9a	¿Ha colaborado su empresa con alguno de los siguientes socios para el marketing, la distribución o la promoción de cualquiera de sus bienes o servicios innovadores desde enero de 2011?
-----	--

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Sí	No	NS/NC (NO LEER)
1	Un competidor	1	2	3
2	Una empresa asociada o un consultor externo	1	2	3
3	Una empresa cliente o consumidores particulares	1	2	3
4	Una organización del sector público	1	2	3

NEW

PREGUNTAR Q9B SI "NO" CÓDIGO 2 O "NS" CÓDIGO 3 EN Q1.1 Y Q1.2 - RESTO IR A Q10A

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 4

Q9b	¿Ha colaborado su empresa con alguno de los siguientes socios para el marketing, la distribución o la promoción de cualquiera de sus bienes o servicios desde enero de 2011?
-----	--

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Sí	No	NS/NC (NO LEER)
1	Un competidor	1	2	3
2	Una empresa asociada o un consultor externo	1	2	3

3	Una empresa cliente o consumidores particulares	1	2	3
4	Una organización del sector público	1	2	3

NEW

PREGUNTAR Q10a SI "SÍ" CÓDIGO 1 EN Q1.1 O Q1.2 - RESTO IR A Q10B

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 8

Q10a	Pensando en la comercialización de los bienes o servicios innovadores de su empresa desde enero de 2011, ¿alguno de los siguientes ha sido un gran problema, un problema menor o no ha sido un problema en absoluto?			
------	--	--	--	--

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Un gran problema	Un problema menor	No es un problema en absoluto	NS/NC (NO LEER)
--	--	------------------	-------------------	-------------------------------	-----------------

1	La ausencia de fuentes de financiación	1	2	3	4
2	La falta de experiencia en marketing	1	2	3	4
3	El coste o la complejidad de cumplir con las normas o estándares	1	2	3	4
4	El mercado está dominado por competidores ya establecidos	1	2	3	4
5	Hay poca demanda de sus bienes o servicios innovadores	1	2	3	4
6	Dificultad para mantener los derechos de propiedad intelectual	1	2	3	4
7	La ausencia de normas o estándares en el mercado	1	2	3	4
8	Canales de distribución débiles	1	2	3	4

NEW

PREGUNTAR Q10B SI "NO" CÓDIGO 2 O "NS" CÓDIGO 3 EN Q1.1 Y Q1.2 - RESTO IR A Q11

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 8

Q10b	Pensando en la comercialización de los bienes o servicios de su empresa desde enero de 2011, ¿alguno de los siguientes ha sido un gran problema, un problema menor o no ha sido un problema en absoluto?			
------	--	--	--	--

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Un gran problema	Un problema menor	No es un problema en absoluto	NS/NC (NO LEER)
--	--	------------------	-------------------	-------------------------------	-----------------

1	La ausencia de fuentes de financiación	1	2	3	4
---	--	---	---	---	---

2	La falta de experiencia en marketing	1	2	3	4
3	El coste o la complejidad de cumplir con las normas o estándares	1	2	3	4
4	El mercado está dominado por competidores ya establecidos	1	2	3	4
5	Hay poca demanda de sus bienes o servicios	1	2	3	4
6	Dificultad para mantener los derechos de propiedad intelectual	1	2	3	4
7	La ausencia de normas o estándares en el mercado	1	2	3	4
8	Canales de distribución débiles	1	2	3	4

NEW

A TODOS

Q11 ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la comercialización de la innovación en su empresa?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

No tenemos ninguna innovación que comercializar	1
Tenemos innovaciones, pero no las comercializamos	2
Tenemos innovaciones y las comercializamos	3
NS/NC (NO LEER)	4

NEW

Q12 ¿Cómo valoraría la competencia de su empresa en su mercado principal?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

Muy débil	1
Débil	2
Fuerte	3
Muy fuerte	4
NS/NC (NO LEER)	5

NEW

Q13 ¿Cuántos competidores tiene su empresa en su mercado principal?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

Uno	1
Unos cuantos	2
Más de 10	3
Más de 100	4
No se pueden contar	5
Ninguno (NO LEER)	6
NS/NC (NO LEER)	7

NEW

PREGUNTAR Q14a SI "SÍ" CÓDIGO 1 EN Q1.1 O Q1.2 - RESTO IR A Q14b

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 3

Q14a ¿Cómo de importantes son cada uno de los siguientes clientes, tanto nacionales como internacionales, para la venta de sus bienes o servicios innovadores en 2013?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Muy importante	Bastante importante	No muy importante	Nada importante	NS/NC (NO LEER)
1	Otras empresas	1	2	3	4	5
2	Organizaciones del sector público	1	2	3	4	5
3	Consumidores particulares	1	2	3	4	5

NEW

PREGUNTAR Q14B SI "NO" CÓDIGO 2 O "NS" CÓDIGO 3 EN Q1.1 Y Q1.2 - RESTO IR A Q15

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 3

Q14b ¿Cómo de importantes son cada uno de los siguientes clientes, tanto nacionales como internacionales, para la venta de sus bienes o servicios en 2013?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		Muy importante	Bastante importante	No muy importante	Nada importante	NS/NC (NO LEER)
1	Otras empresas	1	2	3	4	5
2	Organizaciones del sector público	1	2	3	4	5
3	Consumidores particulares	1	2	3	4	5

NEW

A TODOS

ÍTEMS 1, 5 Y 6 SON CÓDIGO ÚNICO

Q15 Desde enero de 2011, ¿su empresa ha...?

(LEER - RESPUESTA MÚLTIPLE)

Investigado la posibilidad de hacer una oferta para una o más contrataciones públicas, pero nunca se ha presentado a concurso	1,
Se ha presentado a concurso como mínimo una vez para una contratación pública sin éxito	2,
Se ha presentado a concurso como mínimo una vez para una contratación pública pero aún no conoce el resultado	3,

Ha ganado al menos una contratación pública	4,
Ninguna de las anteriores (NO LEER)	5,
NS / NC (NO LEER)	6,

FL343 Q13 MODIFIED TREND

PREGUNTAR Q16 SI CÓDIGO 4 EN Q15 - RESTO IR A Q17

Q16 ¿Ha vendido su empresa un bien o servicio innovador como parte de una contratación pública que haya ganado?

(UNA SOLA RESPUESTA)

Sí	1
No	2
NS/NC (NO LEER)	3

NEW

A TODOS

LEER: La contratación pública de soluciones innovadoras es un tipo específico de contratación pública, distinta de las contrataciones públicas normales, en la que las administraciones públicas adquieren bienes o servicios innovadores que aún no están disponibles de manera comercial a gran escala.

Q17 ¿Ha participado su empresa en la contratación pública de soluciones innovadoras desde enero de 2011?

(UNA SOLA RESPUESTA)

Sí	1
No	2
NS/NC (NO LEER)	3

NEW