

ZA6284

**Flash Eurobarometer 413
(Companies Engaged in Online Activities)**

**Country Questionnaire
Spain**

FL413 - Companies engaged in online activities ES

| |
|--|
| |
|--|

| | |
|----|--|
| A1 | ¿Su empresa vende por Internet y/o utiliza transacciones tipo EDI (Intercambio Electrónico de Datos, por ej., XML)? Vender por correo electrónico no se considera vender por Internet. |
|----|--|

| |
|--|
| |
|--|

| | |
|---------|---|
| Sí | 1 |
| No | 2 |
| NS / NC | 3 |

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

| |
|--|
| |
|--|

| | |
|----|---|
| A2 | ¿Su empresa compra por Internet y/o utiliza transacciones tipo EDI (Intercambio Electrónico de Datos, por ej., XML)? Comprar por correo electrónico no se considera comprar por Internet. |
|----|---|

| |
|--|
| |
|--|

| | |
|---------|---|
| Sí | 1 |
| No | 2 |
| NS / NC | 3 |

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

| |
|---|
| SI A1=(2 Ó 3) Y A2=(2 Ó 3) DETENER ENTREVISTA |
|---|

| |
|--|
| |
|--|

| | |
|----|---|
| 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 empleados | 5 |
| NS / NC | 6 |

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

| |
|----------------------------|
| SI D1=6 DETENER ENTREVISTA |
|----------------------------|

| |
|--|
| |
|--|

D2 ¿Cuándo se fundó su empresa?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

| | |
|---|---|
| Antes del 1 de enero de 2009 | 1 |
| Entre el 1 de enero de 2009 y el 1 de enero de 2014 | 2 |
| Después del 1 de enero de 2014 | 3 |
| NS / NC | 4 |

NEW

D3 ¿Es su empresa...?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

| | |
|---------------------------------|---|
| Independiente | 1 |
| Parte de un grupo nacional | 2 |
| Parte de un grupo internacional | 3 |
| NS / NC | 4 |

NEW

D4: Código 7 es único

D4 ¿Su empresa vende...?

(LEER - RESPUESTA MÚLTIPLE)

| | |
|--|----|
| Bienes a consumidores particulares | 1, |
| Bienes a empresas y otras organizaciones | 2, |
| Servicios digitales proporcionados enteramente por Internet a consumidores particulares | 3, |
| Servicios digitales proporcionados enteramente por Internet a empresas y otras organizaciones | 4, |
| Servicios proporcionados sin conexión a Internet o no enteramente por Internet a consumidores particulares | 5, |
| Servicios proporcionados sin conexión a Internet o no enteramente por Internet a empresas y otras organizaciones | 6, |
| NS / NC | 7, |

NEW

D5a ¿Cuál fue la facturación total de su empresa en 2014?

(ANOTAR - UNA SOLA RESPUESTA SI REHÚSA/NS O SI NO SABE EXACTAMENTE CÓDIGO '999')

| | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|-------|
| | | | | | | | | | | | | euros |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|-------|

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

| |
|------------------------------------|
| PREGUNTAR D5b SI CÓDIGO 999 en D5a |
|------------------------------------|

| |
|--|
| |
|--|

| | |
|-----|---|
| D5b | ¿Cuál fue la facturación total de su empresa en 2014? |
|-----|---|

| |
|-----------------------------|
| (LEER - UNA SOLA RESPUESTA) |
|-----------------------------|

| | |
|--|---|
| Menos de 100.000 euros | 1 |
| De 100.000 a 500.000 euros | 2 |
| Más de 500.000 y hasta 2 millones de euros | 3 |
| Más de 2 millones de euros y hasta 10 millones de euros | 4 |
| Más de 10 millones de euros y hasta 50 millones de euros | 5 |
| Más de 50 millones de euros | 6 |
| NS / NC | 7 |

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

| |
|--|
| PREGUNTAR D6 SI D2=1 Ó 2 (EMPRESA FUNDADA ANTES DEL 1 DE ENERO DE 2014), RESTO IR A D7 |
|--|

| |
|--|
| |
|--|

| | |
|----|---|
| D6 | Desde enero de 2012, ¿la facturación de su empresa ha...? |
|----|---|

| |
|-----------------------------|
| (LEER - UNA SOLA RESPUESTA) |
|-----------------------------|

| | |
|----------------------------------|---|
| Aumentado más de un 25% | 1 |
| Aumentado entre un 5% y un 25% | 2 |
| Continuado aproximadamente igual | 3 |
| Disminuido entre un 5% y un 25% | 4 |
| Disminuido más de un 25% | 5 |
| NS / NC | 6 |

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

| |
|--|
| PREGUNTAR D7 SI A1=1 (EMPRESA VENDE POR INTERNET), RESTO IR A D8 |
|--|

LEER: Le voy a hacer unas preguntas sobre las ventas por Internet. Esto incluye transacciones de venta tipo EDI (Intercambio Electrónico de Datos, por ej., XML) así que, por favor, téngalas en cuenta en sus respuestas en el caso de que su empresa las utilice.

| | |
|----|---|
| D7 | Aproximadamente, ¿qué porcentaje del valor de sus ventas en 2014 proviene de ventas por Internet? |
|----|---|

| |
|---|
| (ANOTAR LA RESPUESTA EN PORCENTAJES. SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999') |
|---|

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | % |
|--|--|--|---|

NEW

PREGUNTAR D8 SI A2=1 (COMPRAS POR INTERNET DE LA EMPRESA), RESTO IR A Q1

LEER: Le voy a hacer unas preguntas sobre las compras por Internet. Esto incluye transacciones de compra tipo EDI (Intercambio Electrónico de Datos, por ej., XML) así que por favor téngalas en cuenta en sus respuestas en el caso de que su empresa las utilice.

D8 ¿Cuál es el porcentaje aproximado del valor de los bienes y/o servicios comprados por su empresa por Internet en 2014?

(ANOTAR LAS RESPUESTAS EN PORCENTAJES. SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999')

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | % |
|--|--|--|---|

NEW

PREGUNTAR Q1 Y Q2a,b Y c Y Q3 SI A1=1 (EMPRESA VENDE POR INTERNET), RESTO IR A Q4a

Q1: Rotar ítems 1 a 4

Q1: Código 5 es único

Q1 Para poder vender sus productos y/o servicios por Internet, ¿cuáles de los siguientes utilizan?

(LEER - RESPUESTA MÚLTIPLE)

| | |
|---|----|
| Su propia página web o aplicaciones | 1, |
| Una plataforma comercial pequeña (por ej., página web especializada o una con pocos productos o marcas) | 2, |
| Una plataforma comercial grande (por ej., página web generalista que vende muchos productos o marcas distintos) | 3, |
| Transacciones tipo EDI (Intercambio Electrónico de Datos, por ej., XML) | 4, |
| NS/NC | 5, |

NEW

Q2: Q2a+Q2b+Q2c debe ser 100%

Q2a Aproximadamente, ¿qué porcentaje de sus ventas por Internet en 2014 provinieron del país en el que está ubicada su empresa?

(ANOTAR PORCENTAJE - UNA SOLA RESPUESTA, SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999')

%

NEW

Q2b Aproximadamente, ¿qué porcentaje de sus ventas por Internet en 2014 provinieron de otros países de la UE?

(ANOTAR PORCENTAJE - UNA SOLA RESPUESTA, SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999')

%

NEW

Q2c Aproximadamente, ¿qué porcentaje de sus ventas por Internet en 2014 provinieron de países de fuera de la UE?

(ANOTAR PORCENTAJE - UNA SOLA RESPUESTA, SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999')

%

NEW

PREGUNTAR Q3 SI Q2b O Q2c NO ES 0% (EMPRESA VENDE POR INTERNET EN EL EXTRANJERO), RESTO IR A Q4

Q3: EXCLUIR PROPIO PAÍS DE LA LISTA

Q3: Código 35 es único

Q3 ¿En qué países vendieron sus productos y/o servicios por Internet en 2014?

(NO LEER EN VOZ ALTA - RESPUESTA MÚLTIPLE)

| Fuera de su país dentro de la UE: | |
|-----------------------------------|-----|
| Austria | 1, |
| Bélgica | 2, |
| Bulgaria | 3, |
| Croacia | 4, |
| Chipre | 5, |
| República Checa | 6, |
| Dinamarca | 7, |
| Estonia | 8, |
| Finlandia | 9, |
| Francia | 10, |
| Alemania | 11, |
| Grecia | 12, |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | % |
|--|--|--|---|

| |
|--|
| |
|--|

| |
|--|
| |
|--|

Q4c En 2014, aproximadamente, ¿qué porcentaje de sus ventas tradicionales, o sea no por Internet, provinieron de ventas en países fuera de la UE?

(ANOTAR PORCENTAJE - UNA SOLA RESPUESTA, SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999')

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | % |
|--|--|--|---|

| |
|--|
| |
|--|

PREGUNTAR Q5 SI Q2b=0% (EMPRESA VENDE POR INTERNET PERO NO EN OTROS PAÍSES DE LA UE), RESTO IR A Q6a

| |
|--|
| |
|--|

Q5 ¿Alguna vez han vendido, intentado vender o pensado en vender sus productos y/o servicios por Internet en otros países de la UE?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

| | |
|--|---|
| Solían vender por Internet en otros países de la UE pero han dejado de hacerlo | 1 |
| Lo intentaron pero lo han dejado | 2 |
| Lo están intentando en la actualidad | 3 |
| Están pensando en hacerlo en la actualidad | 4 |
| Probablemente nunca vendan sus productos y/o servicios por Internet en otros países de la UE | 5 |
| NS / NC | 6 |

NEW

PREGUNTAR Q6a SI Q2b=no es 0% (EMPRESA VENDE POR INTERNET A OTROS PAÍSES DE LA UE) O SI Q5=1 Ó 2 (EMPRESA SOLÍA HACERLO O LO INTENTÓ HACER), RESTO IR A Q6b

Q6b: Rotar afirmaciones 1 a 17

Q6a Para cada una de las siguientes dificultades que se pueden presentar cuando se vende o intenta vender por Internet a otros países de la UE, ¿podría decirme si han sido un gran problema, un problema menor o no han sido un problema en absoluto?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

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

| | | | | | | |
|----|--|---|---|---|---|---|
| 1 | Los costes de entrega son demasiado altos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Las garantías y devoluciones son demasiado caras | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | No conocen las reglas a seguir | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | Los pagos desde otros países no son lo suficientemente seguros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Los derechos de autor (copyright) les impiden vender en el extranjero o hacen demasiado caro vender en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Tratar con impuestos extranjeros es demasiado complicado o demasiado caro | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Su etiquetado debe ser adaptado | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | Carecen de habilidades lingüísticas, para tratar con países extranjeros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 | Sus proveedores les ponen limitaciones o les impiden vender en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | Sus proveedores no les permiten hacer uso de una plataforma de terceros para vender sus productos y/o servicios | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11 | Sus proveedores exigen que vendan en el extranjero a distinto precio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 | Les preocupa que sus datos no estén bien protegidos cuando venden en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|
| 13 | Por motivos de interoperabilidad, no pueden proporcionar sus productos y/o servicios en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14 | Sus productos y/o servicios son específicos de su mercado local | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15 | La conexión a Internet de su empresa no es lo suficientemente rápida | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16 | Los clientes en el extranjero no tienen una conexión a Internet lo suficientemente rápida | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17 | Solucionar reclamaciones y disputas transfronterizas es demasiado caro | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

PREGUNTAR Q6b SI Q2b=0% (EMPRESA NO VENDE POR INTERNET A OTROS PAÍSES DE LA UE) Y SI Q5=3 Ó 4 (EMPRESA ESTÁ INTENTANDO HACERLO O ESTÁ PENSANDO EN HACERLO EN LA ACTUALIDAD), RESTO IR A Q6c

Q6b: Rotar afirmaciones 1 a 17

Q6b Si vendieran sus productos y/o servicios por Internet a otros países de la UE, por favor, dígame si cada una de las siguientes dificultades serían un gran problema, un problema menor o no serían un problema en absoluto para su empresa.

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

| | | Un gran problema | Un problema menor | No es un problema en absoluto | No aplicable (NO LEER EN ALTO) | NS / NC |
|---|--|------------------|-------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------|
| 1 | Los costes de entrega son demasiado altos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Las garantías y devoluciones son demasiado caras | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | No conocen las reglas a seguir | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | | |
|----|--|---|---|---|---|---|
| 4 | Los pagos desde otros países no son lo suficientemente seguros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Los derechos de autor (copyright) les impiden vender en el extranjero o hacen demasiado caro vender en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Tratar con impuestos extranjeros es demasiado complicado o demasiado caro | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Su etiquetado debe ser adaptado | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | Carecen de las habilidades lingüísticas para tratar con países extranjeros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 | Sus proveedores les ponen limitaciones o les impiden vender en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | Sus proveedores no les permiten hacer uso de una plataforma de terceros para vender sus productos y/o servicios | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11 | Sus proveedores les exigen que vendan en el extranjero a distinto precio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 | Les preocupa que sus datos no estén bien protegidos cuando venden en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13 | Por motivos de interoperabilidad, no pueden proporcionar sus productos y/o servicios en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14 | Sus productos y/o servicios son específicos de su mercado local | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15 | La conexión a Internet de su empresa no es lo suficientemente rápida | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|
| 16 | Los clientes en el extranjero no tienen una conexión a Internet lo suficientemente rápida | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17 | Solucionar reclamaciones y disputas transfronterizas es demasiado caro | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

PREGUNTAR Q6c SI A1=2 (EMPRESA NO VENDE POR INTERNET), RESTO IR A Q7

Q6c: Rotar afirmaciones 1 a 10

Q6c Si vendieran sus productos y/o servicios por Internet, dígame si cada una de las siguientes dificultades serían un gran problema, un problema menor o no serían un problema en absoluto para su empresa.

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

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

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | No tienen los conocimientos digitales necesarios | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | No conocen las reglas a seguir | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Los costes de entrega son demasiado altos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | Las garantías y devoluciones son demasiado caras | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Sus proveedores les ponen limitaciones o les impiden vender por Internet | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Sus proveedores les cobran un precio más alto por productos vendidos por Internet | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Sus proveedores no les permiten hacer uso de una plataforma de terceros para vender sus productos y/o servicios | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|
| 8 | Existe el riesgo de que las ventas por Internet hagan bajar el precio de sus productos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 | Existe el riesgo de que las ventas por Internet perjudiquen la imagen global de su empresa y sus marcas registradas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | Su conexión a Internet no es lo suficientemente rápida | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

PREGUNTAR Q7 Y Q8a,b Y c SI A2=1 (EMPRESA COMPRA POR INTERNET), RESTO IR A Q9

Q7: Rotar ítems 1 a 4

Q7: Código 5 es único

Q7 Para poder comprar productos y/o servicios por Internet, ¿cuáles de los siguientes utilizan?

(LEER - RESPUESTA MÚLTIPLE)

| | |
|---|----|
| La(s) página(s) web o aplicaciones de su(s) proveedor(es) | 1, |
| Una plataforma comercial pequeña (por ej., una página web especializada o una con pocos productos o marcas) | 2, |
| Una plataforma comercial grande (por ej., una página web generalista que venda muchos productos o marcas distintos) | 3, |
| Transacciones tipo EDI (Intercambio Electrónico de Datos, por ej., XML) | 4, |
| NS/NC | 5, |

NEW

Q8: Q8a+Q8b+Q8c debe ser 100%

Q8A, Q8B and Q8C se refieren a % de compras online, no al % de total de compras

Q8a En 2014, aproximadamente, ¿cuál fue el porcentaje de bienes y/o servicios que compró su empresa por Internet del país en el que está ubicada su empresa?

(ANOTAR PORCENTAJE - UNA SOLA RESPUESTA, SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999')

%

NEW

| |
|--|
| |
|--|

Q8b En 2014, aproximadamente, ¿cuál fue el porcentaje de bienes y/o servicios que compró su empresa por Internet de otros países de la UE?

(ANOTAR PORCENTAJE - UNA SOLA RESPUESTA, SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999')

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | % |
|--|--|--|---|

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

| |
|--|
| |
|--|

Q8c En 2014, aproximadamente, ¿cuál fue el porcentaje de bienes y/o servicios que compró su empresa por Internet de países de fuera de la UE?

(ANOTAR PORCENTAJE - UNA SOLA RESPUESTA, SI REHÚSA/NS CÓDIGO '999')

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | % |
|--|--|--|---|

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

PREGUNTAR Q9 SI Q8b=0% (EMPRESA HA COMPRADO POR INTERNET PERO NO EN OTRO PAÍS DE LA UE), RESTO IR A Q10a

| |
|--|
| |
|--|

Q9 ¿Alguna vez han comprado, intentado comprar o pensado en comprar sus productos y/o servicios por Internet en otros países de la UE?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

| | |
|---|---|
| Solían comprar por Internet en otros países de la UE pero ya no lo hacen | 1 |
| Lo intentaron pero dejaron de hacerlo | 2 |
| Lo están intentando hacer en la actualidad | 3 |
| Están pensando en hacerlo en la actualidad | 4 |
| Probablemente nunca comprarán sus productos y/o servicios por Internet en otros países de la UE | 5 |
| NS / NC | 6 |

| |
|-----|
| NEW |
|-----|

PREGUNTAR Q10a SI Q8b=no es 0% (EMPRESA HA COMPRADO POR INTERNET DE OTROS PAÍSES DE LA UE) O SI Q9=1 Ó 2 (EMPRESA SOLÍA O INTENTÓ HACERLO), RESTO IR A Q10b

Q10a: Rotar afirmaciones 1 a 9

| | |
|------|--|
| Q10a | Para cada una de las siguientes dificultades que podrían presentarse al comprar o intentar comprar por Internet en otros países de la UE, ¿podría decirme si han sido un gran problema, un problema menor o no han sido un problema en absoluto? |
|------|--|

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

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

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Los costes de entrega son demasiado altos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Los pagos a otros países no son lo suficientemente seguros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | El etiquetado del producto debe ser adaptado | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | Carecen de las habilidades lingüísticas para tratar con países extranjeros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Los derechos de autor (copyright) impiden a los proveedores extranjeros realizar entregas en su país, o encarecen demasiado la entrega en su país | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Los proveedores extranjeros se niegan a realizar entregas en su país | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Solucionar reclamaciones y disputas transfronterizas es demasiado caro | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | Les preocupa que sus datos no estén bien protegidos cuando compran en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 | Por motivos de interoperabilidad, no pueden usar productos y/o servicios extranjeros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

PREGUNTAR Q10b SI Q8b=0% (EMPRESA NO COMPRA POR INTERNET A OTROS PAÍSES DE LA UE) Y SI Q9=3 Ó 4 (EMPRESA ESTÁ INTENTANDO O PENSANDO HACERLO EN LA ACTUALIDAD), RESTO IR A Q11

Q10b: Rotar afirmaciones 1 a 9

Q10b Si compraran sus productos y/o servicios por Internet a otros países de la UE, dígame si cada una de las siguientes dificultades serían un gran problema, un problema menor o no serían un problema en absoluto para su empresa.

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

| | | Un gran problema | Un problema menor | No es un problema en absoluto | No aplicable (NO LEER EN ALTO) | NS / NC |
|---|---|------------------|-------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------|
| 1 | Los costes de entrega son demasiado altos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Los pagos a otros países no son lo suficientemente seguros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | El etiquetado del producto debe ser adaptado | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | Carecen de las habilidades lingüísticas para tratar con países extranjeros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Los derechos de autor (copyright) impiden a proveedores extranjeros realizar entregas en su país, o encarecen demasiado la entrega en su país | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Los proveedores extranjeros se niegan a realizar entregas en su país | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Solucionar reclamaciones y disputas transfronterizas es demasiado caro | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | Les preocupa que sus datos no estén bien protegidos cuando compran en el extranjero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | | | | | | |
|---|--|---|---|---|---|---|
| 9 | Por motivos de interoperabilidad, no pueden usar productos y/o servicios extranjeros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|---|---|---|---|---|

NEW

PREGUNTAR Q11 SI Q2b=no es 0% (EMPRESA VENDE POR INTERNET A OTROS PAÍSES DE LA UE) O SI Q5=(1,2,3 Ó 4) (EMPRESA SOLÍA HACERLO, INTENTÓ HACERLO, INTENTA HACERLO O ESTÁ PENSANDO HACERLO EN LA ACTUALIDAD), RESTO IR AL FINAL DEL CUESTIONARIO

| | |
|-----|--|
| Q11 | Si se aplicaran las mismas reglas para el comercio electrónico que existen entre su empresa y sus clientes en todos los Estados Miembro de la UE, ¿cree usted que su empresa empezaría o incrementaría sus ventas por Internet en otros países de la UE? |
|-----|--|

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

| | |
|------------------------|---|
| Sí, totalmente | 1 |
| Sí, hasta cierto punto | 2 |
| No, no realmente | 3 |
| No en absoluto | 4 |
| NS / NC | 5 |

NEW