

ZA6589

**Flash Eurobarometer 415
(Innobarometer 2015 - The Innovation Trends at EU Enterprises)**

**Country Questionnaire
Spain**

FL415 Innobarometer - ES

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 empleados	5
NS / NC (NO LEER)	6

FL394 D1

SI D1=6 ENTONCES 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 (NO LEER)	4

FL394 D2 TREND MODIFIED

A TODOS

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

D3 Desde el 1 de enero de 2012, ¿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,
Ha comprado otra empresa	3,
Ninguna (NO LEER)	4,
NS/NC (NO LEER)	5,

FL394 D3 TREND MODIFIED

D4 ¿Su empresa forma parte de un grupo?

(UNA SOLA RESPUESTA)

Sí	1
No	2
NS/NC (NO LEER)	3

NEW

D5A ¿Cuál fue la facturación total de su empresa en 2014?

																	euro
																	s

FL394 D4 TREND MODIFIED

PREGUNTAR D5B SI CÓDIGO 999 EN D5A, RECODIFICAR TODAS LAS RESPUESTAS VÁLIDAS EN D5A

D5B ¿Cuál fue la facturación total de su empresa en 2014?

LEER - SOLO UNA RESPUESTA

Hasta 100.000 euros	1
Más de 100.000 euros y hasta 500.000 euros	2
Más de 500.000 euros 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 (NO LEER)	7

FL369 D5B TREND MODIFIED

PREGUNTAR D6 SI LA EMPRESA FUE FUNDADA ANTES DEL 1 DE ENERO DE 2014, CÓDIGOS 1 O 2 EN D2 - 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 (NO LEER)	6

FL394 D5 TREND MODIFIED

LOS PORCENTAJES EN D7.1, D7.2, D7.3 Y D7.4 DEBEN SUMAR 100 (D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 = 100%) SI HAY UNA RESPUESTA 999 EN D7.1, D7.2, D7.3 O D7.4 LA SUMA DE LAS RESPUESTAS VÁLIDAS (RESPUESTAS ENTRE 0 Y 100%) PUEDE SER MENOR DE 100%

--

D7.1 Aproximadamente, ¿qué porcentaje de la facturación de su empresa en 2014 provino de ventas en cada uno de los siguientes mercados?

(LEER EN VOZ ALTA - ANOTAR LA RESPUESTA EN PORCENTAJES) (SI "NS/NC" CÓDIGO '999')

			Localmente, en la zona o región donde está ubicada su empresa
--	--	--	---

FL369 D8.1 TREND MODIFIED

--

D7.2 Aproximadamente, ¿qué porcentaje de la facturación de su empresa en 2014 provino de ventas en cada uno de los siguientes mercados?

(LEER EN VOZ ALTA - ANOTAR LA RESPUESTA EN PORCENTAJES) (SI "NS/NC" CÓDIGO '999')

			En su propio país, fuera de la zona o región donde está ubicada su empresa
--	--	--	--

FL369 D8.2 TREND MODIFIED

--

D7.3 Aproximadamente, ¿qué porcentaje de la facturación de su empresa en 2014 provino de ventas en cada uno de los siguientes mercados?

(LEER EN VOZ ALTA - ANOTAR LA RESPUESTA EN PORCENTAJES) (SI "NS/NC" CÓDIGO '999')

			En otros países de la UE, o en Suiza, Noruega, Islandia o Liechtenstein
--	--	--	---

FL369 D8.3 TREND MODIFIED

--

D7.4 Aproximadamente, ¿qué porcentaje de la facturación de su empresa en 2014 provino de ventas en cada uno de los siguientes mercados?

(LEER EN VOZ ALTA - ANOTAR LA RESPUESTA EN PORCENTAJES) (SI "NS/NC" CÓDIGO '999')

			En otros países
--	--	--	-----------------

FL369 D8.4 TREND MODIFIED

MOSTRAR ERR1.1 SI D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 NO SUMA 100%

ERR1

--

D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 debe sumar 100%, comprobar

1

NEW

LEER: El diseño abarca una serie de aplicaciones en las empresas y permite integrar la funcionalidad, la apariencia y la experiencia del usuario para bienes y servicios. El diseño también puede funcionar como instrumento para construir una identidad corporativa y fomentar el reconocimiento de la marca.

Q1 ¿Cuál de las afirmaciones siguientes describe mejor las actividades de su empresa en relación con el diseño?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

El diseño es un elemento clave de la estrategia de la empresa	1
El diseño es un elemento integral, pero no clave, de la labor de desarrollo de la empresa	2
El diseño se utiliza como un último acabado y mejora la apariencia y el atractivo del producto final	3
La empresa no trabaja sistemáticamente con el diseño	4
La empresa no utiliza el diseño	5
NS/NC (NO LEER)	6

NEW

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. La innovación puede haber sido desarrollada por la propia empresa o primeramente por otras empresas u organizaciones.

Q2 ¿Ha presentado su empresa alguno de los siguientes tipos de innovaciones desde enero de 2012?

(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 (por ej., embalaje, promoción o emplazamiento de productos o estrategias de fijación de precios)	1	2	3
5	Métodos organizativos nuevos o significativamente mejorados (por ej., gestión de conocimiento o estructura interna de la empresa)	1	2	3

FL394 Q1 TREND MODIFIED

PREGUNTAR Q3 SI HA PRESENTADO UN BIEN O SERVICIO INNOVADOR DESDE ENERO DE 2012, CÓDIGO 1 EN Q2.1 O Q2.2 - RESTO IR A Q4

Q3	Aproximadamente, ¿qué porcentaje de la facturación de su empresa en 2014 fue el resultado de bienes o servicios innovadores presentados desde enero de 2012?
----	--

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

0%	1
Entre un 1% y un 5%	2
Entre un 6% y un 10%	3
Entre un 11% y un 25%	4
Entre un 26% y un 50%	5
Un 51% o más	6
NS/NC (NO LEER)	7

FL394 Q2 TREND MODIFIED

A TODOS

Q4 : ROTAR AFIRMACIONES 1 A 7

Q4	Desde enero de 2012, ¿qué porcentaje de la facturación total invirtió su empresa en las siguientes actividades?
----	---

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

		0%	Menos de 1%	1 - 5 %	Más del 5%	NS / NC (NO LEER)
1	Formación	1	2	3	4	5
2	Desarrollo de software	1	2	3	4	5
3	Reputación y marca de la empresa, incluyendo el diseño web	1	2	3	4	5
4	Investigación y desarrollo (I+D)	1	2	3	4	5

5	Diseño de productos y servicios	1	2	3	4	5
6	Mejoras en la organización o en los procesos del negocio	1	2	3	4	5
7	Adquisición de máquinas, equipos, software o licencias	1	2	3	4	5

FL369 Q2 HEAVILY MODIFIED

PREGUNTAR Q5A SI "SÍ" CÓDIGO 1 EN Q2.1 O Q2.2 - RESTO IR A Q5B

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 10

Q5A	Pensando en la comercialización de los bienes o servicios innovadores de su empresa desde enero de 2012, ¿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 ha sido un problema en absoluto	NS/NC (NO LEER)
1	La falta de recursos humanos	1	2	3	4
2	La ausencia de fuentes de financiación	1	2	3	4
3	Buscar o usar nuevas tecnologías	1	2	3	4
4	El coste o la complejidad de cumplir con las normas o estándares	1	2	3	4
5	Dificultad para mantener los derechos de propiedad intelectual	1	2	3	4
6	Cuestiones administrativas o jurídicas	1	2	3	4
7	La falta de experiencia en marketing	1	2	3	4
8	El mercado está dominado por competidores ya establecidos	1	2	3	4
9	Hay poca demanda de sus bienes o servicios innovadores	1	2	3	4
10	Canales de distribución débiles	1	2	3	4

FL394 Q10a TREND MODIFIED

PREGUNTAR Q5B SI "NO" CÓDIGO 2 O "NS" CÓDIGO 3 EN Q2.1 Y Q2.2 - RESTO IR A Q6A

ROTAR AFIRMACIONES 1 A 10

Q5B	Pensando en la comercialización de los bienes o servicios de su empresa desde enero de 2012, ¿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 ha sido un problema en absoluto	NS/NC (NO LEER)
--	--	------------------	-------------------	------------------------------------	-----------------

1	La falta de recursos humanos	1	2	3	4
2	La ausencia de fuentes de financiación	1	2	3	4
3	Buscar o usar nuevas tecnologías	1	2	3	4
4	El coste o la complejidad de cumplir con las normas o estándares	1	2	3	4
5	Dificultad para mantener los derechos de propiedad intelectual	1	2	3	4
6	Cuestiones administrativas o jurídicas	1	2	3	4
7	La falta de experiencia en marketing	1	2	3	4
8	El mercado está dominado por competidores ya establecidos	1	2	3	4
9	Hay poca demanda de sus bienes o servicios	1	2	3	4
10	Canales de distribución débiles	1	2	3	4

FL394 Q10b TREND MODIFIED

PREGUNTAR Q6A SI "SÍ" CÓDIGO 1 EN Q2.1 O Q2.2, RESTO IR A Q6B

ROTAR ÍTEMS 1 A 7, LOS ÍTEMS 9 Y 10 SON CÓDIGO ÚNICO

Q6A	Pensando en el posible apoyo público para la comercialización de sus bienes o servicios innovadores, ¿qué dos tipos de intervención, de entre los siguientes, tendrían un impacto más positivo para su empresa? Apoyo para:
-----	---

(LEER – MAX. 2 RESPUESTAS)

Cumplir con las normas o estándares	1,
Acceder a las ventas en línea o reforzarlas	2,
Participar en conferencias, ferias de muestras y exposiciones	3,
Formar al personal sobre la promoción y la comercialización de bienes o servicios innovadores	4,
Solicitar, gestionar o proteger derechos de propiedad intelectual	5,

Testar un producto o servicio en el mercado antes del lanzamiento	6,
Acceder a los mercados de exportación o reforzar su presencia en estos	7,
Otras (NO LEER)	8,
Ninguna (NO LEER)	9,
NS/NC (NO LEER)	10,

NEW

PREGUNTAR Q6B SI "NO" CÓDIGO 2 O "NS" CÓDIGO 3 EN Q2.1 Y Q2.2 - RESTO IR A Q7

ROTAR ÍTEMS 1 A 7, LOS ÍTEMS 9 Y 10 SON CÓDIGO ÚNICO

Q6B Pensando en el posible apoyo público para la comercialización de sus bienes o servicios, ¿qué dos tipos de intervención, de entre los siguientes, tendrían un impacto más positivo para su empresa? Apoyo para:

(LEER – MAX. 2 RESPUESTAS)

Cumplir con las normas o estándares	1,
Acceder a las ventas en línea o reforzarlas	2,
Participar en conferencias, ferias de muestras y exposiciones	3,
Formar al personal sobre la promoción y la comercialización de bienes o servicios	4,
Solicitar, gestionar o proteger derechos de propiedad intelectual	5,
Testar un producto o servicio en el mercado antes del lanzamiento	6,
Acceder a los mercados de exportación o reforzar su presencia en estos	7,
Otras (NO LEER)	8,
Ninguna (NO LEER)	9,
NS/NC (NO LEER)	10,

NEW

PREGUNTAR Q7 Y Q8 SI "SÍ" CÓDIGO 1 EN Q2.1 O Q2.2 O Q2.3 O Q2.4 O Q2.5 - RESTO IR A Q9

Q7 Aproximadamente, ¿qué porcentaje de la facturación total de su empresa en 2014 se invirtió en actividades de innovación?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

0%	1
Menos del 1%	2
Entre el 1% y el 5%	3
Entre el 6% y el 10%	4
Entre el 11% y el 15%	5
El 16% o más	6

NS/NC (NO LEER)

7

NEW

Q8 ¿Tiene previsto aumentar, reducir o mantener sin cambios el porcentaje de inversión dedicado a la innovación en los próximos 12 meses?

(LEER - UNA SOLA RESPUESTA)

Aumentar

1

Reducir

2

Mantener sin cambios

3

No tiene previsto invertir en innovación en los próximos 12 meses

4

NS/NC (NO LEER)

5

NEW

PREGUNTAR Q9 Y Q10 SI "INVIERTE EN INNOVACIÓN", EXCLUIR SI CÓDIGO 1 EN Q7 Y CÓDIGO 3 O 4 EN Q8 - RESTO IR A Q11

ROTAR ÍTEMS 1 A 5

Q9 ¿En qué se centrarán sus inversiones previstas en innovación en los próximos 12 meses?

(LEER - RESPUESTA MÚLTIPLE)

Bienes

1,

Servicios

2,

Procesos (por ej., procesos de producción o métodos de distribución)

3,

Estrategias de marketing (por ej., embalaje, promoción o emplazamiento de productos o estrategias de fijación de precios)

4,

Métodos organizativos (por ej., gestión de conocimiento o entorno de trabajo)

5,

NS/NC (NO LEER)

6,

NEW

ROTAR ÍTEMS 1 A 5, ÍTEM 6 ES CÓDIGO ÚNICO

Q10 ¿Cuáles son los dos principales motivos por los que su empresa ha decidido invertir en innovación en los próximos 12 meses?

(LEER - MAX. 2 RESPUESTAS)

Potencial de mercado

1,

Petición de un cliente

2,

Aumento de la competencia

3,

Oferta de una solución de empresa o una característica nueva por parte de un proveedor

4,

Entrada en vigor de nuevos requisitos jurídicos o administrativos en los próximos años	5,
Otras (NO LEER)	6,
NS/NC (NO LEER)	7,

NEW

PREGUNTAR Q11A Y Q11B SOLO A LAS EMPRESAS DE FABRICACIÓN

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

Q11A ¿Ha utilizado alguna de las tecnologías siguientes?

(LEER - RESPUESTA MÚLTIPLE)

Tecnologías de fabricación sostenible (es decir, que utilizan la energía y los materiales de una forma más eficiente y reducen drásticamente las emisiones)	1,
Fabricación inteligente basada en las TIC (es decir, tecnologías que digitalizan los procesos de producción)	2,
Fabricación de alto rendimiento con combinación de flexibilidad, precisión y cero defectos (por ej., herramientas de maquinaria de alta precisión, sensores avanzados o impresoras 3D)	3,
Ninguna (NO LEER)	4,
NS/NC (NO LEER)	5,

NEW

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

Q11B ¿Tiene previsto utilizar alguna de las tecnologías siguientes en los próximos 12 meses?

(LEER - RESPUESTA MÚLTIPLE)

Tecnologías de fabricación sostenible (es decir, que utilizan la energía y los materiales de una forma más eficiente y reducen drásticamente las emisiones)	1,
Fabricación inteligente basada en las TIC (es decir, tecnologías que digitalizan los procesos de producción)	2,
Fabricación de alto rendimiento con combinación de flexibilidad, precisión y cero defectos (por ej., herramientas de maquinaria de alta precisión, sensores avanzados o impresoras 3D)	3,
Ninguna (NO LEER)	4,
NS/NC (NO LEER)	5,

NEW

A TODOS

ÍTEMS 4, 5 Y 6 SON CÓDIGO ÚNICO

LEER: El término "contratación pública" describe la adquisición de bienes, servicios y obras públicas por parte de gobiernos y organismos públicos.

Q12 Desde enero de 2012, ¿su empresa...?

(LEER - RESPUESTA MÚLTIPLE)

Ha ganado al menos una contratación pública	1,
Se ha presentado a concurso como mínimo una vez para una contratación pública pero aún no conoce el resultado	2,
Se ha presentado a concurso como mínimo una vez para una contratación pública sin éxito	3,
Ha investigado la posibilidad de hacer una oferta para una o más contrataciones públicas, pero nunca se ha presentado a concurso	4,
Nunca se ha presentado a concurso ni ha investigado la posibilidad de hacer una oferta para una contratación pública	5,
NS / NC (NO LEER)	6,

FL394 Q15 TREND MODIFIED

PREGUNTAR Q13 SI CÓDIGO 1 EN Q12 - RESTO IR A SD

Q13 ¿Su empresa ha incluido alguna de sus innovaciones como parte de una contratación pública que haya ganado?

(UNA SOLA RESPUESTA)

Sí	1
No	2
NS/NC (NO LEER)	3

NEW, BASED ON FL394 Q16