

BARÓMETRO DEL CLIMA CONFIANZA – SECTOR AGROALIMENTARIO

E. 2311 CUARTO TRIMESTRE '08

CUESTIONARIO N°

C.A.				
MUNICIPIO				

BUENOS DÍAS/ TARDES, SOY \_\_\_\_\_, DEL INSTITUT CERDÀ, UNA EMPRESA DE ESTUDIOS DE MERCADO. ESTAMOS HACIENDO UNA ENCUESTA SOBRE LA PERCEPCIÓN DEL SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL. QUISIÉRAMOS HACERLE UNAS PREGUNTAS PARA CONOCER SU OPINIÓN SOBRE ESTE TEMA, SÓLO SERÁN UNOS MINUTOS DE ENTREVISTA. MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

**PARA COMENZAR QUISIÉRAMOS CONOCER SU OPINIÓN SOBRE LA SITUACIÓN GENERAL DE ESPAÑA.**

LA PREGUNTA QUE LE VAMOS A HACER SE CONTESTA MEDIANTE UNA ESCALA DEL 0 A 10, EN DONDE EL 0 REPRESENTA LA VALORACIÓN MÁS NEGATIVA, EL 10 LA VALORACIÓN MÁS POSITIVA Y EL 5 ES UNA POSICIÓN NEUTRA. RESPECTO A LA VALORACIÓN DE LA PREGUNTA, USTED PUEDE UTILIZAR, SEGÚN SU VALORACIÓN, CUALQUIER NÚMERO DE LA ESCALA DEL 0 AL 10.

1. ¿Cómo cree que será la situación económica de España dentro de un año?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1CAT. ¿Y cómo cree que será la situación económica de Cataluña dentro de un año?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

TAMBIÉN EN UNA ESCALA 0 A 10, DONDE EN ESTE CASO EL 0 SIGNIFICA MÍNIMA INFLUENCIA, EL 10 MÁXIMA INFLUENCIA Y EL 5 ES UNA POSICIÓN NEUTRA,

1b. ¿Qué influencia tiene sobre la evolución de su negocio la situación económica de España?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1b CAT. ¿Y Qué influencia tiene sobre la evolución de su negocio la situación económica de Cataluña?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

EN UNA ESCALA DE 0 A 10, EN LA QUE EL 0 REPRESENTA LA VALORACIÓN MÁS NEGATIVA, EL 10 LA VALORACIÓN MÁS POSITIVA Y EL 5 ES UNA POSICIÓN NEUTRA...

2. ¿Cómo cree que será la situación del sector agroalimentario en España dentro de un año?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2CAT. ¿Y cómo cree que será la evolución del sector agroalimentario en Catalunya dentro de un año?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Y EN UNA ESCALA DE INFLUENCIA DE 0 A 10, DONDE EL 0 SIGNIFICA MÍNIMA INFLUENCIA, EL 10 MÁXIMA INFLUENCIA Y EL 5 ES UNA POSICIÓN NEUTRA,

2b. ¿Qué influencia tiene sobre la evolución de su negocio la situación del sector agroalimentario?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2bCAT. ¿Qué influencia tiene sobre la evolución de su negocio la situación del sector agroalimentario en Cataluña?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**ADMINISTRACIÓN.**

EN UNA ESCALA DE 0 A 10, VALORE...

3. ¿Qué grado de satisfacción tiene con las ayudas, subvenciones e incentivos de las administraciones públicas al sector agroalimentario?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b. ¿Y qué importancia tienen para su negocio y para el sector las ayudas, subvenciones e incentivos de las administraciones públicas al sector agroalimentario?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**VENTAS, MÁRGENES Y COSTES FINANCIEROS**

LAS SIGUIENTES PREGUNTAS TIENEN QUE VER CON LAS VENTAS, MÁRGENES Y COSTES FINANCIEROS DE SU EMPRESA. EN UNA ESCALA DE 0 A 10,

4. ¿Qué grado de satisfacción le merece la evolución de los COSTES FINANCIEROS de su empresa durante el último año?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5. ¿Cómo cree que será la evolución de los COSTES FINANCIEROS de su empresa en los próximos meses?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5b. ¿Y qué importancia tiene la evolución de los costes financieros de su empresa sobre su negocio?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. ¿Qué grado de satisfacción le merece la evolución de las ventas de su empresa durante el último año?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. ¿Cómo cree que será la evolución de las ventas de su empresa en los próximos meses?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8. ¿Qué grado de satisfacción le merece la evolución de los márgenes de su empresa durante el último año?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. ¿Cómo cree que será la evolución de los márgenes de su empresa en los próximos meses?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

9b PARA SU NEGOCIO, ¿QUÉ ES MÁS IMPORTANTE LA ADECUADA EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS O LA ADECUADA EVOLUCIÓN DE LOS MÁRGENES?

La adecuada evolución de las ventas	1
La adecuada evolución de los márgenes	2

9C PARA SU NEGOCIO, VALORE DE 0 A 10, DONDE 10 ES LA MÁXIMA IMPORTANCIA Y 0 LA MÍNIMA IMPORTANCIA, CUÁN IMPORTANTE ES LA EVOLUCIÓN DE LOS MÁRGENES Y LAS VENTAS.

Importancia de la evolución de márgenes y ventas	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

**RELACIÓN CON PROVEEDORES Y CLIENTES**

LAS PREGUNTAS QUE VOY A HACERLE A CONTINUACIÓN SE CONTESTAN MEDIANTE LA MISMA ESCALA DE 0 A 10. EN ESTE CASO EL 0 SIGNIFICA QUE NO SON NADA ADECUADOS Y EL 10 QUE SON MUY ADECUADOS. EL 5 ES UNA POSICIÓN NEUTRA RESPECTO A LA VALORACIÓN DE LA PREGUNTA. USTED PUEDE UTILIZAR, SEGÚN SU VALORACIÓN, CUALQUIER NÚMERO DE LA ESCALA DEL 0 AL 10

10. ¿Cree que son adecuados los precios que paga a sus proveedores por los productos alimentarios que le venden?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

EN UNA ESCALA DE 0 A 10, VALORE...

10b. ¿Qué importancia tienen sobre su negocio los precios que paga a sus proveedores por los productos alimentarios que le venden?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. ¿Cree que son adecuados los precios que le pagan sus clientes por los productos alimentarios que usted les vende?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

11b. ¿Qué importancia tienen sobre su negocio los precios que le pagan sus clientes por los productos alimentarios que usted les vende?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12. ¿Cree que son adecuados los plazos de pago que tiene con sus clientes por los productos alimentarios que les vende?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12b. ¿Qué importancia tienen sobre su negocio los plazos de pago que tiene con sus clientes por los productos alimentarios que les vende?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13. ¿Cree que es adecuada la calidad de servicio que le ofrecen sus proveedores: puntualidad en las entregas, cumplimiento con lo pactado y apoyo recibido?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13b. ¿Qué importancia tiene sobre su negocio la calidad de servicio que le ofrecen sus proveedores: puntualidad en las entregas, cumplimiento con lo pactado y apoyo recibido?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES**

14. ¿Su empresa exporta productos al exterior?  
 Sí.....1 (ir a P15)  
 No.....2 (ir a P16)

EN UNA ESCALA DEL 0 A 10, EN LA QUE EL 0 INDICA QUE USTED NO ESTÁ NADA SATISFECHO, EL 10 QUE ESTÁ MUY SATISFECHO Y EL 5 ES UNA VALORACIÓN NEUTRA...

15. (SÓLO PARA LAS QUE EXPORTAN) ¿Qué grado de satisfacción tiene con la COMPETITIVIDAD de su empresa en cuanto a la exportación de productos?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Y EN LA ESCALA 0 A 10, DONDE EL 0 SIGNIFICA MÍNIMA IMPORTANCIA, EL 10 MÁXIMA IMPORTANCIA Y EL 5 ES UNA POSICIÓN NEUTRA,

15b. (SOLO PARA LAS QUE EXPORTAN) ¿Qué importancia tiene sobre su negocio la COMPETITIVIDAD de su empresa en cuanto a la exportación de productos?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

EN UNA ESCALA DE 0 A 10, VALORE...

16. ¿Qué grado de satisfacción tiene en relación a la capacidad de su empresa de hacer frente a la competencia que le hacen los productos importados de otros países?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16b. ¿Qué importancia tiene sobre su negocio la capacidad de su empresa de hacer frente a la competencia que le hacen los productos importados de otros países?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**CALIDAD, SEGURIDAD Y PRECIOS DE LOS ALIMENTOS**

PARA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS UTILICE UNA ESCALA DEL 0 A 10. DONDE EL 0 SIGNIFICA QUE HA EMPEORADO MUCHO Y EL 10 QUE HA MEJORADO MUCHO. EL 5 ES UNA POSICIÓN NEUTRA Y SIGNIFICA QUE PERMANECE IGUAL. USTED PUEDE UTILIZAR, SEGÚN SU VALORACIÓN, CUALQUIER NÚMERO DE LA ESCALA DEL 0 AL 10

Cree que en los últimos meses HA EMPEORADO, HA MEJORADO o permanece igual.....?

17. la calidad de los alimentos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18. la seguridad en el consumo de alimentos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Y EN LA ESCALA 0 A 10, DONDE EL 0 SIGNIFICA MÍNIMA IMPORTANCIA, EL 10 MÁXIMA IMPORTANCIA Y EL 5 ES UNA POSICIÓN NEUTRA,

¿Qué importancia le da a...

17a. la calidad de los alimentos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18a. la seguridad en el consumo de alimentos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

En una escala de 0 a 10, valore...

19. ¿Qué grado de satisfacción tiene con la evolución de los precios que pagan los consumidores por los alimentos en los últimos meses?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
19b. ¿Y qué importancia le da al precio que pagan los consumidores por los alimentos?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**MONOGRÁFICOS**

**LAS SIGUIENTES PREGUNTAS TIENEN QUE VER CON LA GESTIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN.**

EN UNA ESCALA DEL 0 A 10, EN LA QUE EL 0 REPRESENTA LA VALORACIÓN MÁS NEGATIVA, EL 5 UNA VALORACIÓN NEUTRA Y EL 10 LA VALORACIÓN MÁS POSITIVA...

M1 ¿Cómo valora la gestión de las administraciones públicas en cuanto a seguimiento de precios de los alimentos?	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

M2. LA ADMINISTRACIÓN PROCURA ATENDER LAS INQUIETUDES Y DEMANDAS DE TODOS LOS AGENTES DE LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR AGROALIMENTARIO: PRODUCTORES, INDUSTRIA, MAYORISTAS, DISTRIBUCIÓN Y CONSUMIDORES. SEGÚN SU OPINIÓN, LA ADMINISTRACIÓN ¿A QUÉ AGENTES DE LA CADENA PRESTA MÁS ATENCIÓN O SE MUESTRA MÁS CERCANO? ORDÉNELOS DEL 1 AL 5, SIENDO 1 EL AGENTE AL QUE UD CREE QUE LA ADMINISTRACIÓN PRESTA MÁS ATENCIÓN, 2 EL SEGUNDO AL QUE PRESTA MÁS ATENCIÓN, 3 EL SIGUIENTE, 4 EL SIGUIENTE, Y 5 EL AGENTE AL QUE UD. CREE QUE PRESTA MENOS ATENCIÓN

**ORDEN DE ATENCIÓN QUE LE PRESTA LA ADMINISTRACIÓN (1=AL QUE MÁS ATENCIÓN PRESTA; 5=AL QUE MENOS ATENCIÓN PRESTA)**

PRODUCTORES	
INDUSTRIA	
MAYORISTAS	
DISTRIBUIDORES	
CONSUMIDORES	

M3. EN CASO DE QUE HUBIERA QUE REALIZAR UN ESTUDIO SOBRE CÓMO LA ESTRUCTURA DE COSTES AFECTA A LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGROALIMENTARIO, ¿QUÉ 2 DE LOS SIGUIENTES ELEMENTOS CREE QUE SERÍA PRIORITARIO ANALIZAR? -Leer-

- Costes de personal..... 1
- Costes de suministro (electricidad, agua, etc.)..... 2
- Costes de productos alimentarios..... 3
- Costes logísticos..... 4
- Costes financieros..... 5
- Costes de infraestructura (maquinaria, suelo, etc)..... 6

M4. EN CASO DE QUE HUBIERA QUE REALIZAR UN ESTUDIO SOBRE CÓMO LA ESTRUCTURA DEL SECTOR AFECTA A LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGROALIMENTARIO, ¿QUÉ 2 DE LOS SIGUIENTES ELEMENTOS CREE QUE SERÍA PRIORITARIO ANALIZAR? **-Leer-**

- Dimensión de las empresas..... 1
- Capacidad de las empresas agrupar oferta con otras empresas del sector..... 2
- Estabilidad de los contratos con proveedores y clientes, contratos a largo plazo..... 3
- Oferta de mano de obra..... 4
- Acceso a vías de financiación..... 5
- Asociacionismo..... 6

M5. EN CASO DE QUE HUBIERA QUE REALIZAR UN ESTUDIO SOBRE CÓMO LOS ELEMENTOS DE ENTORNO AFECTAN A LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGROALIMENTARIO, ¿QUÉ 2 DE LOS SIGUIENTES ELEMENTOS CREE QUE SERÍA PRIORITARIO ANALIZAR? **-Leer-**

- El impacto de los medios de comunicación..... 1
- El impacto de las asociaciones de consumidores ..... 2
- La legislación estatal o autonómica de regulación del sector..... 3
- La legislación comunitaria de regulación del sector ..... 4
- Las cuotas extracomunitarias ..... 5

M6. EN LAS ANTERIORES PREGUNTAS HEMOS HABLADO DE FACTORES RELACIONADOS CON LOS COSTES, CON EL SECTOR Y CON EL ENTORNO. ORDENE DEL 1 AL 3 ESTAS TRES VARIABLES SEGÚN LA IMPORTANCIA QUE USTED CREE QUE TIENEN PARA LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGROALIMENTARIO, SIENDO 1 EL FACTOR MÁS IMPORTANTE Y 3 EL FACTOR MENOS IMPORTANTE.

ORDEN DE IMPORTANCIA (1 MÁS IMPORTANTE; 3 MENOS IMPORTANTE)

COSTES	
ESTRUCTURA DEL SECTOR	
ENTORNO	

**FMR-1** ..En relación con la subida de precios de la energía (electricidad, hidrocarburos...), de las siguientes opciones, cuáles son las 2 en las que ud. cree que su sector acabará repercutiendo más este aumento de precios de la energía? **Leer opciones, rotar opciones-**

- |  |
|--|
| a. Búsqueda de materias primas más baratas       |
| b. Reducción de las inversiones de mejora        |
| c. Reducción del coste de la mano de obra        |
| d. Repercutir el aumento de costes en el cliente |
| e. Otros ( <b>anotar</b> )                       |
| f. NO SABE (sólo 1 respuesta)                    |

**FMR-2** ..Vamos a hablar ahora de las lonjas de precios. En una escala del 0 al 10, en la que el 0 representa la valoración más negativa, el 5 una valoración neutra y el 10 la valoración más positiva, ¿cómo valora ud...

a. El funcionamiento de las lonjas de precios actuales	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b. La utilidad de las lonjas de precios	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
c. La necesidad de una lonja de precios	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

**A continuación vamos a hablar de los productos con denominación de origen y calidad.**

**FMR-3** ¿Qué grado de confianza tiene en los alimentos catalanes con denominación de calidad (Denominación de Origen, Indicación geográfica protegida, etc.)? Valórelo en una escala de 0 a 10, en la que el 0 indica que no tiene ninguna confianza y el 10 que tiene la máxima confianza en ellos.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Ninguna confianza

Máxima confianza

**FMR-4** ¿Y en general, qué grado de confianza tiene en los alimentos hechos en Catalunya, aunque no tengan ninguna denominación de calidad? Valórelo en una escala de 0 a 10, en la que el 0 indica que no tiene ninguna confianza y el 10 que tiene la máxima confianza en ellos.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Ninguna confianza

Máxima confianza

**FMR-5** ..¿Usted considera que es fácil acceder a alimentos con certificación de origen de Cataluña?

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

### DATOS DE CLASIFICACIÓN

**Para finalizar, voy a hacerle algunas preguntas con fines estadísticos**

C1- ¿A qué subsector pertenece la empresa?

- Subsector cárnico ..... 1
- Subsector pesquero ..... 2
- Subsector del aceite y grasas ..... 3
- Subsector lácteo ..... 4
- Subsector de frutas y hortalizas ..... 5
- Subsector vitivinícola ..... 6
- Otros (Especificar).....

C2- Nº empleados:

- Hasta 9 empleados ..... 1
- De 10 a 19 empleados ..... 2
- De 20 a 49 empleados ..... 3
- De 50 a 99 empleados ..... 4
- De 100 a 199 empleados ..... 5
- De 200 a 499 empleados ..... 6
- De 500 a 999 empleados ..... 7
- De 1000 a 4999 empleados ..... 8
- De 5000 ó más empleados ..... 9

C3- ¿Cuál es su cargo dentro de la empresa?

- Director ..... 1
- Propietario ..... 2
- Consejero delegado ..... 3
- Gerente..... 4
- Director área ..... 5
- Jefe de producto ..... 6
- Responsable departamento ..... 7

C4- Facturación/Ventas de la empresa:

--	--	--	--

Miles de Euros

¿Podría decirme su nombre?

Teléfono: