Test de cognición empresarial para empresas del sector IT

¿Qué incentiva a las empresas del sector IT a crecer local o internacionalmente? Que las inhibe?

Por qué algunas de ellas son más exitosas a nivel nacional que internacional y viceversa?.

Mediante este test queremos dar respuestas a estas y otras interesantes preguntas. El objetivo final es crear concienciar sobre los mecanismos que propician el crecimiento de las empresas del sector.

Antes de iniciar, tenga presente lo siguiente:

No hay respuestas malas o buenas. Lo valioso es importante es que sus respuestas sean en la medida de lo posible un reflejo fiel de sus propias opiniones, percepciones y de realidad en su empresa.

SECCIÓN 1 OPINIONES

Exportar: "*Actividad lucrativa que implica la venta de bienes o la prestación de servicios a clientes en el exterior.*

1- **Qué tan de acuerdo (o desacuerdo) está con las siguientes afirmaciones:**	1= Totalmente en desacuerdo					7= Totalmente de acuerdo
La actividad internacional es algo positivo en nuestro negocio.	1	2	3	4	5	6
Vender productos o servicios en mercados del exterior implica alto riesgo.	1	2	3	4	5	6
Exportar implica mayores riesgos que vender localmente.	1	2	3	4	5	6
Nuestro personal tiene la experiencia para evaluar el potencial de mercados del exterior.	1	2	3	4	5	6
Exportar es una oportunidad importante para la empresa.	1	2	3	4	5	6
Hacemos análisis sistemático de las oportunidades en mercados internacionales.	1	2	3	4	5	6
Nuestra gerencia no tiene tiempo para ocuparse en detalle de oportunidades en mercados internacionales.	1 7	2	3	4	5	6
Tenemos a disposición medios financieros necesarios para ocuparnos de mercados	1	2	3	4	5	6
La empresa posee una alta probabilidad de tener éxito en mercados internacionales.	1	2	3	4	5	6
Exportar implica mayores costos que vender en el mercado local.	1	2	3	4	5	6
El costo de exportar es más razonable de lo que la mayoría de la gente cree.	1	2	3	4	5	6
Exportar no es riesgoso si se planifica bien.	1	2	3	4	5	6

2- **Indique en qué medida lo siguiente caracteriza el comportamiento de la gerencia: "Con respecto a mercados internacionales, nuestra gerencia…**	**1**= Totalmente en desacuerdo					**7=** Totalmente de acuerdo
…monitorea con frecuencia las tendencias de los mercados del exterior."	1	2	3	4	5	6
…explora activamente oportunidades de negocios en el exterior."	1	2	3	4	5	6
…usualmente invierte tiempo en hacer visitas al exterior."	1	2	3	4	5	6
…busca activamente contactos, o clientes en mercados internacionales."	1	2	3	4	5	6
…asiste con frecuencia a ferias locales / internacionales."	1	2	3	4	5	6

3 -"Con respecto a MERCADOS INTERNACIONALES, nuestra empresa:	**1**= Totalmente en desacuerdo						**7=** Totalmente de acuerdo
Toma acciones y estrategias atrevidas, en lugar de ajustes menores en tácticas.	1	2	3	4	5	6	7
Usualmente es una de las primeras en introducir nuevos productos o servicios.	1	2	3	4	5	6	7
Tiene mucha tolerancia y preferencia por proyectos de alto riesgo.	1	2	3	4	5	6	7
Utiliza solo procedimientos, sistemas y métodos ya probados (para comercializar, operar).	1	2	3	4	5	6	7
Premia la toma de riesgos calculados.	1	2	3	4	5	6	7
Suele retar e iniciar acciones, en lugar de responder a las de sus competidores.	1	2	3	4	5	6	7
Dedica mayor tiempo a actividades de I&D de largo plazo(+3 años), que I&D de corto plazo.	1	2	3	4	5	6	7
Normalmente adopta una postura muy competitiva de "liquidar al adversario".	1	2	3	4	5	6	7
Es proactiva.	1	2	3	4	5	6	7

4-Indique por favor:

--¿Exporta su empresa productos /servicios?	Sí ( )	No (
¿Tiene restricciones legales para poder exportar sus productos	Sí ( )	No (
-¿Goza de alguna concesión fiscal del Gobierno para exportar?	Sí ( )	No (

5-Cuál de estas frases describe mejor a la empresa? (marque solo una):

1. ❑ No estamos interesados en mercados del exterior. 2. ❑ Solíamos exportar, pero ya no. 3. ❑ Estamos interesados, pero no exportamos aún. 4. ❑ Exportamos productos y/o servicios esporádicamente.	5.❑ Exportamos productos y/o servicios regularmente. 6.❑ Exportamos regularmente y tenemos contratos de representación en el exterior.

6-Indique por favor:

-El año en que comenzó a exportar (productos o servicios):	
-El porcentaje que representan las ventas al exterior del total de ventas:	%
-El número de países extranjeros donde vende productos o servicios:	
-Del total del personal de la empresa, ¿qué " PORCENTAJE" dedica tiempo significativo a actividades relacionadas con los mercados	%
-El porcentaje que representa las ganancias por exportaciones del total.	%
-El número de empresas subsidiarias en el exterior (si las tienen):	

7-Por favor, juzgue la acción de la empresa en los últimos años en cuanto a lo siguiente:	**1**=Totalmente en desacuerdo					**7**=Totalmente de acuerdo	
La planificación para emprendimientos de exportación ha sido sustancial.	1	2	3	4	5	6	7
El grado de compromiso de la gerencia con las exportaciones ha sido significativo.	1	2	3	4	5	6	7
La cantidad recursos humanos dedicados a actividades de exportación han sido	1	2	3	4	5	6	7
Ha habido mayores recursos financieros para exportar que para el mercado doméstico.	1	2	3	4	5	6	7

SECCIÓN 2 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA EMPRESA.

1- Escoja el sector al que pertenece su empresa (elegir solo uno):

1-❑ Desarrollo de Software. 2- ❑ Tecnologías de Información. 3- ❑ Telecomunicaciones y redes.	4-❑ E-Learning. 5-❑ Multimedia Digital. 6-❑ E-Commerce.	7- ❑ Manufactura. 8- ❑ Comercialización y Equipo de Cómputo. 9- ❑ Otros Servicios habilitados por las TICs

2- Marque por favor todas aquellas zonas donde la empresa vende productos o servicios:

1-❑ Costa Rica 2-❑ Centroamérica, el Caribe, México.	3- ❑ América del Sur 4-❑ E.E.U.U., Canadá	5- ❑ Europa 6- ❑ Otras zonas o regiones

3-Indique por favor:

El año en que inició operaciones la empresa: ⇨	
Número total de personas que trabaja en ella: ⇨	
Las ventas totales anuales promedio en miles de US$ de los 2 últimos años (Ejemplo, si son $130.000, escriba solo ⇨	
De las ventas totales anuales anteriores, qué monto proviene del mercado nacional (Ejemplo: $90.000, escriba 90) ⇨	

4-Indique el número de socios (empresas "partners" o contactos) que tiene en el exterior y colaboran con alguna de estas tareas:

Desarrollar productos para mercados internacionales: ⇨	
Distribuir productos o dar servicios a mercados internacionales: ⇨	
Realizar actividades de Investigación y Desarrollo (I&D). ⇨	
Hacer investigación de mercados. ⇨	

5- Intente describir el principal producto/servicio de exportación de la empresa al evaluar lo siguiente: (si no exporta, intente describir su principal producto a nivel local)	**1**=Muy en desacuerdo						**7**=Muy de acuerdo
Es altamente innovador y nuevo para el mercado.	1	2	3	4	5	6	7
Presenta características únicas para los clientes.	1	2	3	4	5	6	7
Es muy superior satisfaciendo las necesidades de los clientes que los productos de la competencia.	1	2	3	4	5	6	7
Realiza tareas sin iguales (únicas) para los clientes.	1	2	3	4	5	6	7

6. En qué medida la empresa:	**1**= Nada en absoluto						**7**= Intensa-mente
Ha establecido redes en mercados del exterior.	1	2	3	4	5	6	7
Ha desarrollado relaciones de cooperación con socios en el exterior.	1	2	3	4	5	6	7
Participa en alianzas de marketing (promoción, distribución, etc) con empresas "localizadas en sus principales mercados de exportación".	1	2	3	4	5	6	7
Participa en alianzas de investigación con empresas "localizadas en sus principales mercados de exportación".	1	2	3	4	5	6	7
Sus gerentes "senior" interactúan socialmente con los clientes del exterior.	1	2	3	4	5	6	7

7. ACERCA DE USTED:

-Edad: ⇨			
-Número de idiomas en que puede comunicarse (a parte de su idioma materno): ⇨			
-Años de experiencia en negocios internacionales: ⇨			
-Número de procesos de apertura de mercados extranjeros en los que ha participado: ⇨			
-Días por año que pasa fuera del país: (sea por trabajo o placer): ⇨			
-Antes de fundar (o unirse a) esta empresa, contaba con experiencia atendiendo mercados internacionales?		No ( )	Sí ( )
-Ha vivido, estudiado o trabajado fuera del país?		No ( )	Sí ( )
-Le agrada viajar al exterior?		No ( )	Sí ( )
-Es Usted socio o dueño de la empresa?		No ( )	Sí ( )
-Indique el mayor nivel educativo obtenido:	1-❑ Colegio. 2-❑ Bachillerato.	3-❑ Bachillerato universitario 4-❑ Licenciatura universitaria.	5-❑ Maestría 6-❑ Superior a maestría
Carrera que estudió: _____- Puesto empresa:_____			

SECCIÓN 3. SECCION FINAL: OPINIONES.

5-Para concluir, qué tan de acuerdo (o desacuerdo) está con las siguientes afirmaciones:	**1**= Totalmente en desacuerdo						**1**= Totalmente en desacuerdo
He oído hablar a gente de otras empresas de la industria sobre los buenos resultados que obtienen al exportar.	1	2	3	4	5	6	7
He leído sobre los problemas que han tenido las otras empresas por exportar.	1	2	3	4	5	6	7
He leído sobre el éxito de otras empresas de la industria al exportar.	1	2	3	4	5	6	7

1-Qué tan seguro está Usted de poder cumplir realmente con las siguientes responsabilidades:	1=Nada seguro						7= Absolutamente seguro
Identificar realmente oportunidades de negocios en mercados del exterior.	1	2	3	4	5	6	7
Comercializar realmente una idea o un producto nuevo en el exterior.	1	2	3	4	5	6	7
Crear realmente productos nuevos para exportación.	1	2	3	4	5	6	7
Pensar creativamente en relación a exportar.	1	2	3	4	5	6	7

2- Qué tan probable es que las intenciones de su empresa durante los próximos dos años sean las siguientes:	1=Muy improbable						7=Muy probable
Introducir nuevos productos en los mercados internacionales.	1	2	3	4	5	6	7
Exportar productos o servicios a nuevos mercados internacionales.	1	2	3	4	5	6	7
Aumentar su actual proporción ventas al exterior en los mercados actuales.	1	2	3	4	5	6	7
Se espera un cambio en las ventas de exportación.	1	2	3	4	5	6	7

3- A cuántos nuevos países esperaría Ud. exportar en los próximos 2 años.? ⇨	_____

4-¿Qué estrategias usa (o usaría) para conseguir con éxito clientes en el exterior? Seleccione las que considere y distribuya 100 pts entre las seleccionadas, de manera que muestre así la importancia que tienen para Usted.

1.Dar licencias o hacer contratos en el exterior		
2. "Joint ventures" o socios en el exterior.		
3. Crear alianzas con empresas del exterior.		
4. Fundar o crear oficinas en el exterior.		
5. Participar en programas de gobierno de promoción de exportaciones.		
6. Participar en programas de cámaras industriales para promoción.		
7. Participar en ferias internacionales.		
8- Participar en misiones comerciales.		

5-Para concluir, qué tan de acuerdo (o desacuerdo) está con las siguientes afirmaciones:	**1**= Totalmente en desacuerdo						**1**= Totalmente en desacuerdo
Nuestra empresa apunta al crecimiento sin comprometer su rentabilidad.	1	2	3	4	5	6	7
Vamos a expandir nuestro negocio a nuevos segmentos de clientes.	1	2	3	4	5	6	7
Vamos a expandir nuestra oferta de servicios/ productos:	1	2	3	4	5	6	7
El mercado local de nuestros principales productos está saturado.	1	2	3	4	5	6	7
Exportar aporta una contribución importante al crecimiento de la empresa.	1	2	3	4	5	6	7
Exportar contribuye a desarrollar productos/servicios más competitivos	1	2	3	4	5	6	7
Exportar se traduce mayores rendimientos.	1	2	3	4	5	6	7
Exportar nos ayuda a diversificar	1	2	3	4	5	6	7

6-Nombre de la empresa (opcional)_____