



Universidad
Tecnológica
de Pereira

D	M	A
---	---	---

ENCUESTA DE CARACTERIZACIÓN DEL ESLABÓN DE COMERCIALIZACIÓN DE LA GUADUA *ANGUSTIFOLIA KUNTH* EN RISARALDA

ENCUESTA I.

COMERCIALIZADORES INDEPENDIENTES Y ASOCIADOS

Objetivo. Identificar el estado actual del eslabón comercial de la cadena de la guadua en el departamento de Risaralda.

Recomendaciones. La siguiente encuesta hace parte del trabajo de grado “Caracterización del eslabón de comercialización de la guadua *Angustifolia Kunth* en el Departamento de Risaralda”. Está diseñada a través de un cuestionario de preguntas con respuestas de selección múltiple, abiertas y cerradas.

Este es un proyecto de impacto ambiental y económico para el sector comercial de la guadua *Angustifolia Kunth*, por lo cual se solicita el favor de ser tratado con suma responsabilidad y respeto, en consideración de las respuestas, debido a la necesidad de alta fidelidad con la fuente, dado que la ausencia de veracidad, puede dar un giro negativo a los resultados que pretende.

Agradecemos su atenta colaboración y se le asegura que las respuestas serán consideradas en un anonimato y una confidencialidad total, ya que se persiguen exclusivamente fines académicos.

DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO.

Nombre: _____

Nombre de la empresa _____

Dirección _____

Teléfono _____

Email _____

I. POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

1. ¿Cuál es el destino del mercado del producto de acuerdo con su localización?

- a. Local ____
- b. Nacional ____
- c. Regional ____
- d. Internacional ____

2. En caso de que usted realice exportaciones, ¿Cuáles son los países destino?

3. ¿Tiene conocimiento de los tipos de incentivos o beneficios económicos que brindan instituciones públicas o privadas para apoyar la salida de productos a otros países?

Si ____ No ____

4. ¿Qué tipo de beneficio o incentivo ha recibido?

- a. Financiero ____
- b. Capacitación ____
- c. Promoción ____
- d. Asesoría ____
- e. Ninguno ____
- e. Otro ____ ¿Cuál? _____

5. ¿De la siguiente lista de acuerdos comerciales, cuáles conoce y cuáles ha aprovechado?

Acuerdo Comercial	Lo conoce		Lo ha aprovechado	
	Si	No	Si	No
TLC EE.UU				
TLC Canadá				
TLC México				
TLC Chile				
Unión Europea				
Mercosur				

Triángulo del Norte				
G.3				
EFTA (Suiza – Liechtenstein – Islandia - Noruega)				
Alianza del Pacífico				
Comunidad Andina de Naciones (CAN)				
Acuerdo entre Cuba y Colombia				

6. ¿Qué tipos de productos a base de guadua se comercializan en su empresa?

- a. Muebles ____
 - b. Artesanías ____
 - c. Materia prima para construcción ____
 - d. Pisos ____
 - e. Corrales y cercos ____
 - f. Carbón vegetal ____
 - g. Textiles ____
 - h. Instrumentos musicales ____
 - i. Otros ____
- ¿Cuáles? _____

7. ¿Qué tanto conocen sus empleados las facultades del producto, sus fortalezas y debilidades?

- a. Completamente ____
- b. Parcialmente ____
- c. No las conocen ____

II. POLÍTICA DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. ¿Cuáles son los canales de comercialización que utiliza para su producto?

- a. Ventas al detal ____
- b. Ventas al Por mayor ____
- c. A través de recomendados ____
- d. A través de medios publicitario ____
- e. A través de otro medio ____ ¿Cuál? _____

2. ¿Esta su empresa legalmente constituida?

Sí ____ No ____

3. ¿De no estar su empresa legalmente constituida, cuáles de estos incentivos ha recibido para la formalización de la misma?

- a. Capacitación ____
- b. Reducción de impuestos ____
- c. Apoyo económico para la formalización ____
- d. Otro ____ ¿Cuál? _____

4. ¿Qué institución pública o privada, ha brindado algún tipo de beneficio para la formalización de la empresa?

5. ¿Cuáles de estas estrategias ha llevado a cabo para el crecimiento y fortalecimiento económico de su empresa?

- a. Inversión de capital propio ____
- b. Inversión de capital asociado ____
- c. Préstamo a entidad financiera ____
- d. Otra ____ ¿Cuál? _____

6. ¿En cuáles de los siguientes aspectos, fomenta la empresa capacitación empresarial para sus empleados y directivos?

- a. Atención al cliente ____
- b. Conocimiento y cambios del producto ____
- c. El medio ambiente y su importancia con relación al producto con el cual se labora ____
- d. Conocimiento del mercado, oferta y demanda del producto ____
- e. Aprovechamiento de los medios masivos de comunicación e informática para la comercialización ____
- f. Reconocimiento de la importancia económica, ambiental e industrial del producto del cual se trabaja ____
- g. Otra ____ ¿Cuál? _____

7. ¿En cuáles de los siguientes programas participa la empresa para fortalecer sus políticas de emprendimiento?

- a. Programas de competitividad empresarial ____
- b. Programas de crecimiento, fortalecimiento económico y comercial ____
- c. Programas de apoyo económico institucional a pequeñas y medianas empresas comerciales ____
- d. Programas de reconocimiento e identidad empresarial ____
- e. Otro ____
¿Cuál? _____

8. De las siguientes instituciones, ¿Cuál o cuáles han ofrecido los programas de emprendimiento en los que su empresa ha participado?

- a. SENA ____
- b. Colciencias ____
- c. Sociedad colombiana del bambú ____
- d. Otra _____

III. ASOCIATIVIDAD

1. ¿Cree usted que existe un grado de articulación entre los siguientes eslabones que componen la cadena de la guadua?

	Existe	No Existe	No sabe/No responde
Producción - Comercialización			
Transformación - Comercialización			

2. ¿Para lograr la correcta articulación entre los eslabones Producción – comercialización y Transformación – comercialización, en cuáles de los siguientes mecanismos ha participado?

- a. Alianzas productivas ____
- b. Redes de cooperación ____
- c. Clúster ____
- d. Consejos consultivos de la guadua ____
- e. Centros de acopio ____
- f. Cadena de suministro ____
- g. Núcleos forestales ____
- h. Ninguno ____ Motivo _____
- i. Otro ____ ¿Cuáles? _____

3. ¿Cuáles de los siguientes obstáculos se han presentado para evitar la participación en los mecanismos de articulación entre los eslabones anteriormente mencionados?

- a. Desconocimiento de los eslabones _____
- b. Dudas en la calidad certificada de los productos _____
- c. Insuficientes niveles de productividad _____
- d. Problemas con la negociación _____
- e. Desconocimiento de las facultades del producto _____
- f. Desconfianza ante el modelo de intercambio comercial _____
- g. Otros _____ ¿Cuáles? _____

IV. GESTIÓN GERENCIAL

1. ¿Tiene definida la empresa su misión, visión, valores y en la redacción de éstas se participó desde la alta dirección hasta el personal de la base?

Sí _____ No _____

2. ¿Existe una planeación estratégica, y esta es revisada periódicamente?

Sí _____ No _____

3. ¿Existe un esquema de valores o pautas definido y documentado como base para las relaciones de la empresa con sus proveedores, colaboradores, instituciones públicas o privadas y en general la sociedad?

Sí _____ No _____

4. De las siguientes formas para establecer objetivos organizacionales ¿cuál se identifica más con su empresa?

- a. No se fijan objetivos de ventas _____
 - b. Se fijan con respeto a los estados de venta de años anteriores _____
 - c. Se fijan en función del crecimiento previsto en el plan estratégico _____
 - d. Otro _____
- ¿Cuál? _____

5. De las siguientes estrategias, ¿cuáles ha tenido en cuenta para lograr una más amplia comercialización de su producto?

- a. Promociones y descuentos periódicos _____

- b. Nuevas presentaciones del producto _____
- c. Incentivos para compradores mayoristas _____
- d. Estímulos para los representantes comerciales (vendedores) _____
- e. Alianzas comerciales entre productores y comercializadores del sector _____
- f. Otros _____

¿Cuáles? _____

6. ¿Ha sido invitado a eventos para mostrar y comercializar sus productos?

- a. Nivel local _____
- b. Nivel Regional _____
- c. Nivel nacional _____
- d. Nivel internacional _____

7. ¿De los siguientes espacios de promoción y exposición, en cuales ha participado?

- a. Exposiciones _____
- b. Ferias _____
- c. Congresos _____
- d. Foros _____
- e. Seminarios _____
- f. Ninguno _____
- g. Otro _____ ¿Cuál? _____

8. ¿Tiene interés por participar en alguno de los espacios anteriormente mencionados?

Sí _____ No _____

¿En cuál o cuáles?

9. ¿Existe asignación presupuestal definida mediante un proceso de planeación estratégica?

- a. Mensual _____
- b. Trimestral _____
- c. Semestral _____
- d. Anual _____
- e. No existe asignación presupuestal _____

10. ¿Cuáles de los siguientes medios de comunicación utiliza para fortalecer su proceso de comercialización?

- a. Computador _____
- b. Correo electrónico _____
- c. Software _____
- d. Internet _____
- e. Radio _____
- f. Televisión _____
- g. Publicidad en cine _____
- h. Redes sociales _____
- i. Otros _____ ¿Cuáles? _____

11. ¿Cómo identifica la necesidad de recursos tecnológicos en la organización?

12. ¿De qué estrategias publicitarias hace uso para presentar al mercado sus productos?

- a. Ninguna _____
 - b. Televisión _____
 - c. Radio _____
 - d. Internet _____
 - e. Volantes, catálogos _____
 - f. Revistas y periódicos _____
 - g. A través de recomendados _____
 - h. Otras _____ ¿Cuáles? _____
- _____

13. Valore la importancia que tiene en la planeación presupuestal para promoción y publicidad las siguientes acciones.

	Alta	Baja
Fuerzas de ventas		
Catálogos		
Ferías		
Publicidad en Medios (Radio, T.V, pagina web)		
Merchandising		
Publicidad directa		

14. ¿Se tiene en cuenta el análisis periódico del entorno competitivo a clientes, proveedores, competencia actual, posibles entrantes en el sector y productos sustitutos?

Sí _____ No _____

¿Cuál es el motivo? _____

15. ¿Se desarrollan habitualmente estudios de mercado sobre la situación de su actividad comercial?

Sí _____ No _____

16. Si su respuesta anterior fue negativa, indique el motivo por el cual no se realizar estudios de mercado.

17. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera como fortaleza o debilidad en el proceso de comercialización del producto, con relación a la competencia?

	Fortaleza	Debilidad
Cantidad de producto almacenado		
Calidad del producto a comercializar		
Precio del producto		
Publicidad		
Atención al cliente		
Infraestructura o planta física de la empresa		
Maquinaria o equipos		

V. GESTIÓN HUMANA

1. ¿Qué cantidad de empleados tiene la empresa?

2. ¿Nivel formativo de los empleados o integrantes de la organización?

- a. Básica primaria _____
- b. Bachiller _____

- c. Técnico ____
 d. Tecnólogo ____
 e. Profesional universitario ____
 f. Otros _____
3. ¿Su organización cuenta con un departamento de gestión humana?
 Sí ____ No ____
4. ¿Cuenta su organización con un cronograma de capacitaciones?
 Sí ____ No ____
5. ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento de este cronograma al año, comparando el número de capacitaciones programadas, con el número de capacitaciones realizadas?

6. Seleccione la institución de la cual ha recibido algún tipo de capacitación.
- a. Artesanías de Colombia S.A _____
 b. Sociedad colombiana del bambú _____
 c. Centro de soluciones forestales _____
 d. Proexport _____
 e. Otra _____
 ¿Cuál? _____
7. ¿Califique de 1 a 5 el grado de importancia de los siguientes factores?

	1	2	3	4	5
Gestión del conocimiento (capital intelectual, aprendizaje organizativo)					
Gestión de la información (Plataformas informativas, ofertadas y las existentes en la empresa)					
Gestión de la innovación (nuevas tecnologías, I + D , nuevos productos etc.)					
Gestión de la calidad (mejora continua de los procesos , productos o servicios)					

8. ¿Existe integración entre las necesidades de la empresa (sistema técnico) y las necesidades de los colaboradores (sistema humano)?
 Sí ____ No ____
 ¿Cuál es el motivo? _____
9. ¿Cuáles de los siguientes aspectos tiene en cuenta a la hora de seleccionar el personal del sector comercial de la empresa?
- a. Formación profesional en venta de productos y servicios ____
 b. Presentación personal _____
 c. Aptitudes en comunicación oral _____
 d. Habilidad para vender el producto ____
 e. Otros ____ ¿Cuáles?

10. ¿Cuenta su organización con algún plan de incentivos para sus empleados?
 Sí ____ No ____
11. Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿Cuáles de los siguientes aspectos se incluyen en dicho plan?
- a. Aumento salarial por méritos _____
 b. Bonos _____
 c. Planes de préstamos _____
 d. Primas extralegales _____
 e. Enriquecimiento del puesto de trabajo ____
 f. Planes recreativos _____
 g. Otros _____
12. ¿Cuenta su organización con un protocolo de estandarización de calidad? Tales como:
- a. Certificación ISO 9001 _____
 b. Certificación ISO 14000 _____
 c. NTC 5301 “Secado e inmunizado de los culmos de guadua” _____
 d. NTC 5458 “Artesanías y muebles en guadua” _____
 e. Otros ____ ¿Cuáles?

VI. GESTIÓN FINANCIERA

1. ¿Maneja apropiadamente los libros contables con el fin de realizar un seguimiento al plan comercial de sus ingresos y egresos?
 - a. Completamente _____
 - b. Parcialmente _____
 - c. Los tiene pero no los maneja _____
 - d. No los maneja apropiadamente _____
 - e. No los tiene _____

 2. Considera usted que el proceso de comercialización de sus productos se puede resumir como:
 - a. Alta rentabilidad _____
 - b. Buena rentabilidad _____
 - c. Rentabilidad aceptable _____
 - d. Baja rentabilidad _____
 - e. No existe rentabilidad _____
 - f. Perdas _____

 3. ¿Ha sido beneficiario de algún tipo de apoyo financiero para llevar a cabo los procesos de publicidad de sus productos?
Si _____ No _____
¿Qué entidad brindó el apoyo?
-

VII. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

1. ¿Considera que todos los integrantes de la empresa conocen y tienen claras las políticas organizacionales internas?
 - a. Las conocen _____
 - b. No las conocen _____
 - c. No tiene claro si las conocen _____

2. ¿Se tienen mecanismos de control y retro-información en todos los procesos de la organización?
Si _____ No _____ Algunas veces _____
¿Cuál es el motivo? _____

3. ¿Se tienen documentados los manuales de funciones por unidades y cargos?
Si _____ No _____

4. ¿Existe un manual de organización estipulado, para realizar el proceso de comercialización?
Si _____ No _____
¿Por qué? _____

5. ¿Considera que los empleados del área comercial conocen apropiadamente las funciones que deben realizar?
 - a. Las conocen totalmente _____
 - b. Conocen lo básico de sus funciones _____
 - c. Conocen muy poco de sus funciones _____
 - d. No tienen claras sus funciones _____

6. ¿Cuál es el grado de satisfacción que tienen sus empleados del área comercial, en cuanto a su remuneración?
 - a. Muy satisfecho _____
 - b. Satisfecho _____
 - c. Poco satisfecho _____
 - d. Insatisfecho _____

Muchas gracias por su colaboración.