

ANEXO

Universidad Nacional del Sur – Departamento de Economía- 2001
Encuesta a Proveedores de las Empresas integrantes de la Cámara de Concesionarios y
Permisionarios del Puerto de Bahía Blanca

I. IDENTIFICACION Y CARACTERIZACION DE LA EMPRESA

1.1. Razón social de la empresa:.....

CIU.....

Domicilio.....Teléfono/FAX.....

1.2. Año de fundación de la empresa.....Del actual establecimiento.....

1.3. ¿La creación de la empresa se relaciona con el crecimiento de las grandes firmas que operan en Bahía Blanca?. SI/NO

Comente.....

1.4. (a) La empresa es:

 unipersonal en sociedad

(b) Respecto de los tres principales socios de la empresa

Socios	Edad	Máximo nivel de educación alcanzado	Completo o incompleto

1.5. (a) Detalle los principales bienes y/o servicios según su participación en la facturación del año 2001

Productos	% de su facturación 2001
1.	
2.	
3.	
4.	
Servicios ofrecidos	
1.	
2.	
3.	
4.	
	100%

(b) ¿Ha dejado de fabricar recientemente algún producto o de proveer algún servicio?SI/NO.
Comente.....(c) ¿Ha incorporado últimamente algún producto o servicio?SI/NO. Comente, destacando claramente cuando la incorporación se debe a la demanda de los mismos por parte de las grandes empresas que operan en Bahía Blanca.
.....

1.6. (a) Indique dentro de qué tramo se ubicó su facturación total en el año 2001 (con IVA)

 Menos de \$ 50.000 Entre \$ 300.000 y \$ 1.000.000 Entre \$ 50.000 y \$ 100.000 Entre \$ 1.000.000 y \$ 1.500.000

- Entre \$ 100.000 y \$ 160.000
- Entre \$ 160.000 y \$ 300.000
- Entre \$ 1.500.000 y \$ 3.000.000
- Más de \$ 3.000.000

(b) En el período 1997/2001, la tendencia de su facturación ha sido:

	1997	1998	1999	2000	2001	1997/2001
Creciente						
Estable						
Decreciente						

II RELACIONES CON LOS CLIENTES GRANDES

2.1. Nombre sus principales grandes clientes en el año 2001 detallando la siguiente información:

Nombre del principal gran cliente	Localización	Producto y/o servicio provisto	Año en que se inicia la relación comercial	Facturación en 2001	
				Monto	%
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

2.2. ¿ A través de qué forma se vincula habitualmente con las firmas grandes?

- Contrato directo
- Licitación pública
- Concurso de precios
- A través de una empresa contratista
- Otra

2.3. (a) ¿ El período habitual de contratación es?:

- Menor de un año
- Un año
- Dos años
- Más de dos años

(b) ¿Habitualmente se renuevan los contratos?. SI/NO. Comente.....

(c) En caso que la relación con alguno de los grandes clientes se haya interrumpido, explicar para cada cliente los motivos de la interrupción:

2.4. La vinculación con las grandes firmas le ha exigido:

- Mejorar la calidad
- Incorporar algún sistema de gestión de calidad (ISO)
- Disminuir los costos para poder competir
- Mejorar el nivel técnico
- Otros.....

2.4. Señale las principales ventajas y desventajas de ser proveedor de una firma grande:

Ventajas:

- Tener un nivel elevado de pedidos
- Especializarse en algún rubro específico
- Recibir información técnica
- Otras.....

Desventajas:

- Demanda irregular
- Elevada presión sobre el precio
- Alta dependencia respecto de un número reducido de clientes
- Otras.....

III. INVERSIONES Y TECNOLOGIA

3.1. (a) ¿Ha realizado inversiones en el período 1997/2001?. SI/NO

(b) En caso afirmativo, complete el siguiente cuadro con la información respecto a los proyectos de inversión más relevantes realizados entre 1997 y año 2001.

Proyectos	Año	E *	Monto
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

E* Marcar si la inversión se realizó específicamente para proveer a una gran cliente

3.2. (a) ¿Realizó alguna mejora o incorporó nueva tecnología?. SI/NO

(b) En caso afirmativo, especificar:

- De fabricación
- De comercialización
- De packaging
- De distribución
- Otras. Detallar

* Marcar si la inversión se realizó específicamente para proveer a una gran empresa.

IV. PERSONAL OCUPADO

4.1. Complete el siguiente cuadro con información respecto al empleo:

Año	Personal permanente				Personal contratado			
	Cantidad	Calificación (% sobre el total)	Salario medio		Cantidad	Calificación (% sobre el total)	Salario medio	
			Calif	No Calif			Calif	No Calif
1997								
1998								
1999								
2000								
2001								

* No incluir socios

4.2. (a) ¿Realizó cursos de capacitación para el personal?. SI/NO. En caso afirmativo complete la tabla:

Año	Tema	Número de empleados que asistieron	Institución que lo dictó
1997			
1998			
1999			
2000			
2001			

(b) ¿Realizó alguna forma de capacitación conjunta con personal de las firmas que lo contratan?. SI/NO. En caso afirmativo complete la tabla:

Año	Tema	Número de empleados que asistieron	Empresa con la que realizó la capacitación conjunta	Institución que lo dictó
1997				
1998				
1999				
2000				
2001				

V. ABASTECIMIENTO

5. Complete el siguiente cuadro referido a sus proveedores de materias primas:

Materia Prima	Tipo de firma Principal proveedor (*)	Adquirido en la región %	Adquirido fuera de la región	
			%	Localización

* Indicar si es (a) fabricante, (b) distribuidor/mayorista de insumos nacionales, (c) distribuidor directo, (d) importador, (e) otros.

VI. VINCULACIONES INSTITUCIONALES

6.1. (a) ¿Qué grado de vinculación tiene con las siguientes instituciones locales y cómo calificaría sus servicios?

	Grado de vinculación			Calificación			
	Ninguna	Esporádica	Frecuente	Muy útil	Mediana mente útil	Burocrático	Irrelevante
Cámaras Empresarias							
Agrupaciones del sector							
Entes de capacitación (Universidades, centros, etc.)							
Entes públicos de asesoramiento en gestión y desarrollo de programas financieros							
Instituciones bancarias y financieras							

(b) La vinculación mencionada en el ítem anterior le aporta:

	Información sobre nuevas técnicas de producción	Información sobre oportunidades de negocios	Asistencia técnica	Otras (especificar)
Cámaras Empresarias				
Agrupaciones del sector				
Entes de capacitación (Universidades, centros, etc.)				
Entes públicos de asesoramiento en gestión y desarrollo de programas financieros				
Instituciones bancarias y financieras				

6.2. (a) ¿En los últimos años se ha asociado con otras empresas para atender a sus grandes clientes?. SI/NO

(b) En caso afirmativo especifique y comente los principales resultados.....

(c) ¿Algunos intentos asociativos fueron promovidos por alguna/s gran empresa?. SI/NO. En caso afirmativo comente.....

=====