



ANEXO II
CUESTIONARIO

Le agradecemos su cooperación para resolver este cuestionario que nos ayudará a la elaboración de un análisis a favor de las Ladrilleras de San Matías Cocoyotla.

INFORMACIÓN GENERAL

1. Nombre: _____

2. Teléfono: _____

3. Dirección: _____

4. Edad: _____

5. Año en el que inició a operar el horno: _____

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA.

6. Indique las cifras aproximadas de ventas el último año.

\$ _____

7. ¿Quiénes son sus competidores directos?

a) Grandes empresas _____

 Especifique: _____

b) Pequeñas y medianas empresas _____

 Especifique: _____

8. Señale cuáles son sus principales clientes.

Micro Pequeña Mediana Grande Personas Individuales

9. Señale cuáles son sus canales de distribución.

Mayoristas Minoristas Empresas para exportación Detallistas Consumidor final
Otros

10. ¿El canal de distribución que usted utiliza es similar al de su competencia?

Sí

No



11. Compare su empresa con sus competidores en relación a...

| | Menor | Similar | Mayor | N.A. |
|------------------------------|-------|---------|-------|-------|
| a) Competitividad de precios | _____ | _____ | _____ | _____ |
| b) Calidad | _____ | _____ | _____ | _____ |
| c) Servicio de entrega | _____ | _____ | _____ | _____ |
| d) Promoción y publicidad | _____ | _____ | _____ | _____ |

12. Califique la intensidad de la competencia y el tamaño predominante de sus competidores.

| | Muy baja | Baja | Media | Alta | Muy alta |
|------------------------------|----------|-------|-------|-------|----------|
| Intensidad de la competencia | _____ | _____ | _____ | _____ | _____ |

13. ¿Considera que cuenta con las instalaciones adecuadas para la fabricación de su producto?

Sí _____ No _____
 ¿Por qué? _____

14. ¿En qué áreas cree usted que necesita capacitación?

Mercadotecnia _____ Finanzas _____ Todas _____
 Administración _____ Rec. Hum. _____ No sabe _____
 Producción _____ Legislación _____ Otras _____

15. ¿En qué áreas cree usted que necesita asistencia técnica?

Producción, control de calidad _____ Ventas _____
 Administración _____ Finanzas _____
 Mercadotecnia _____ No requiere _____
 Recursos Humanos _____ No sabe _____

16. ¿Consideraría que su producto tiene un estándar de calidad competitivo?

Sí _____ No _____
 ¿Por qué? _____

17. ¿Cree usted que el precio de su producto es el adecuado de acuerdo al esfuerzo invertido?

Sí _____ No _____
 ¿Por qué? _____



18. ¿Consideraría la posibilidad de cambiar sus técnicas de producción con el fin de minimizar los costos de producción y maximizar sus utilidades?

Sí _____ No _____

¿Por qué? _____

19. ¿Esta su negocio dado de alta en la SHCP? (si la respuesta es Sí favor de pasar a la pregunta número 22)

Sí _____ No _____

20. ¿Cuál es la razón por la que no tiene leyes ni reglamentos?

No tiene acceso a estos No es necesario No conoce las ventajas Inicio de operaciones
Otro

21. ¿Estaría usted dispuesto a someterse al pago de impuestos con tal de tener mayores clientes, ya que muchos de ellos requieren factura al momento de realizar la compra?

Sí _____ No _____

¿Por qué? _____

22. ¿Le han proporcionado algún tipo de ayuda para desarrollar su negocio? (si la respuesta es No, favor de pasar a la pregunta 24)

Sí _____ No _____

23. ¿En que se basó la ayuda?

R. _____

24. ¿En cuál de las siguientes instancias ha solicitado un crédito?

| | | | |
|---------------------|-------|------------------|-------|
| Banca Comercial | _____ | Gobierno Federal | _____ |
| Banca de Desarrollo | _____ | Caja Popular | _____ |
| Particulares | _____ | Otros | _____ |
| Socios | _____ | No he solicitado | _____ |

25. Para hacer crecer su negocio ¿estaría dispuesto a pedir algún préstamo?

Sí _____ No _____

26. ¿Cuáles han sido las razones por las cuales no ha solicitado un crédito?

| | | | |
|------------------------|-------|-------------------------|-------|
| No ha querido | _____ | Temor de no poder pagar | _____ |
| Altas tasas de interés | _____ | Falta de garantías | _____ |
| Trámites | _____ | Desconocimiento | _____ |
| No requiere | _____ | | |



27. ¿Consideraría la posibilidad de buscar socios o unirse con alguien que trabaje en el mismo giro con el fin de hacer crecer el negocio?

Sí _____ No _____

28. ¿Qué tipo de beneficios cree que podría tener al asociarse?

| | |
|--------------------------|---------------------------------|
| Aumentar ventas _____ | Aumentar producción _____ |
| Reducir costos _____ | Mayores clientes _____ |
| Mejorar la calidad _____ | Ninguno de los anteriores _____ |

29. En caso de que se les proporcionara un plan de desarrollo, ¿estaría dispuesto a implementarlo?

Sí _____ No _____

¿Porqué? _____

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!