

Consumers International DG Sanco Competition Project

Instrucciones para la Fase Piloto

27 de abril de 2006

Estimados socios,

Con el fin de diseñar nuestro informe de precios de una forma que refleje cómo funciona el mercado del producto en cada país, necesitamos mucha más información sobre los mercados de cartuchos de tinta para impresoras, paracetamol y gasolina en tu país. Dirigimos esta fase piloto hacia dos objetivos principales:

1. Recopilar información sobre cómo está estructurado el mercado para cada producto, en términos de qué marcas son más populares, y en qué puntos de venta se compran.
2. Demostrar cómo podemos almacenar información de precios en un formato Excel standard y transmitir esos precios a CI para su análisis.

Tu principal tarea dentro de la fase piloto es completar el siguiente cuestionario. Para los tres productos, te pedimos recopilar información sobre porcentaje de mercado. Estamos seguros de que ya tendrás muchas ideas sobre dónde buscar, pero aquí hay algunas ideas sobre fuentes adicionales:

- Anuarios estadísticos publicados por las oficinas nacionales de estadística
- Cualquier informe o resolución publicado por la autoridad nacional de competencia o cualquier otra autoridad reguladora relevante en el mercado investigado (algunas veces incluso un informe de otro país, como los informes OFT de Reino Unido, puede que sean útiles para hacerse una idea sobre lo que parece el mercado y qué esperar).
- Cualquier resolución publicada por DG COMP/Cortes Europeas (CFI y ECJ) en los mercados investigados.
- Cualquier informe de la entidad de comercio sobre los mercados investigados.
- Informes de la OCDE (disponibles en Internet o en bibliotecas)
- Cualquier artículo académico (una forma de proceder es consultar en scholar.google.com – no toda la información estará disponible para descargarse, pero con frecuencia podrás encontrar una versión que sí lo esté; la otra forma de proceder es contactar con una universidad y preguntar quién es el experto en el área que estás investigando – siempre hay alguno)
- Buscador Google (con mucho, el método más económico)

- Resúmenes de informes realizados por compañías de investigación de mercados que estén disponibles al público (o los informes mismos, si tienes dinero disponible)
- Webs de empresas (los informes anuales frecuentemente suministran una lectura interesante)

Los socios pueden usar el foro como una forma de debatir dónde se puede encontrar esta información, sugiriendo fuentes adicionales a utilizar, pedir ideas y ayuda, etc.

Para todas las preguntas, por favor recopila la información de las **ventas de los últimos años completos donde sea posible**, e infórmalos cómo de actualizados están los datos.

La disponibilidad de información sobre el porcentaje de mercado variará mucho de un país a otro. Si encuentras difícil obtener información específica solicitada en este cuestionario, no desesperes – ¡esto es en sí mismo un descubrimiento útil! Por favor, haz que consten por escrito tus dificultades al realizar el cuestionario, y suminístranos tanta información como puedas en tus propias palabras, para describir tu conocimiento sobre el funcionamiento de cada mercado.

Hoja de cálculo

Además de completar el cuestionario, querríamos que realizases un ejercicio de recogida de precios a pequeña escala y que guardases los en una hoja de cálculo en formato Excel. Esto nos permitirá revisar los problemas y la consistencia a la hora de usar una hoja de cálculo para almacenar y compartir nuestros datos de precios.

Por favor, recoge 5 precios para los cartuchos de impresoras que más se vendan de cada una de las 3 marcas que hayas nombrado en la parte Q9 de nuestro cuestionario (por ejemplo, tres tipos de cartuchos en total, 15 precios en total). Por favor, usa el formato de la hoja de cálculo adjuntada con estas instrucciones. Hay tres hojas dentro de la hoja de cálculo, una para cada firma de cartucho.

Asegúrate de que estos precios estén en euros, con la inclusión de los impuestos, pero no sujetos a ofertas especiales o costes de envío. No importa de qué tipos de tienda recopilas los precios, pero por favor intenta usar los tipos descritos abajo (Q12) e infórmalos en la hoja de cálculo sobre el tipo de tienda de la que te serviste.

Mientras recoges los precios y completas la hoja de cálculo por favor haz una nota de cualquier pregunta o problema que tengas durante la recopilación y transmisión de la información de precios para que podamos asegurarnos de que abordemos estos temas antes de empezar con el ejercicio de recolección de precios a gran escala.

Por favor, envía el cuestionario una vez completado y las hojas de cálculo a Azzizza a CI para el **31 de mayo**. Entonces, discutiremos sobre los resultados en nuestro taller en julio. Por favor, contacta con Azzizza si tienes preguntas.

QUESTIONNAIRE

Cartuchos de tinta de impresoras

En esta sección usamos el término **original** para referirnos a los cartuchos vendidos por fabricantes de impresoras; y **genéricos** para referirnos a cartuchos que no están fabricados por fabricantes de impresoras.

Los cartuchos mismos

Para averiguar más sobre concentración en el mercado de los cartuchos, y encontrar un modelo común en todos los países, querríamos que descubrieses los cartuchos originales más vendidos para una casa de impresoras de tinta. Querríamos que recogieses esta información para HP, Canon y Epson, además de otras marcas líderes. En este punto no estamos especificando cartuchos en blanco y negro – queremos saber qué se vende más en tu país. Además de averiguar quiénes son los vendedores líderes, querríamos que averiguases cómo está estructurado tu mercado de cartuchos de impresora mediante la recogida de la información sobre porcentaje de mercado.

1. ¿Qué volumen de cartuchos se vende en tu país cada año?
2. ¿Hay alguna tendencia particular o patrones regionales que hayas observado en términos de tipo de productos y volúmenes vendidos o lugares y formas en que son vendidos? ¿Hay mucho comercio transfronterizo?
3. ¿Dirías que el mercado está en desarrollo o estático?
4. ¿Observaste alguna segmentación del mercado (por ejemplo, diferenciación entre “productos de calidad” y otros)?
5. ¿Cuáles son los cartuchos más vendidos según el tipo y marca? Si es posible, por favor aporta los volúmenes de ventas correspondientes a los tipos y marcas más vendidos.

Nota: Puede que encuentres un ranking de las marcas y tipos más vendidos sin información de volúmenes de ventas. En este caso, aporta únicamente el ranking, aunque la información adicional sobre volúmenes y/o ingresos serían útiles para futuros análisis.

6. ¿Son HP, Canon y Epson las 3 marcas más vendidas?
7. En caso afirmativo, por favor especifica el ranking de las tres de acuerdo con sus ventas (especifica, si es posible, qué porcentaje de las ventas totales de cartuchos representan). Nota: Esto debería ser fácil si has respondido al completo la pregunta previa
8. Si hay otras marcas distintas de HP, Canon y Epson entre las tres más vendidas en tu país, por favor infórmarnos cuáles son (especifica si puedes qué porcentaje del total de ventas de cartuchos representa).

9. Ahora concéntrate únicamente en las tres marcas más vendidas. ¿Cuáles son los tres modelos más vendidos? Anota el nombre y/o el número de modelo de los cartuchos.

1ª marca más vendida 1.

2.

3.

2ª marca más vendida 1.

2.

3.

3ª marca más vendida 1.

2.

3.

Nota: Si cualquiera de estos cartuchos incluyen un cabezal de impresora, especificalo por favor.

Si HP, Canon y Epson no están representadas en las listas de marcas del cuestionario Q10, por favor anota los 3 modelos más vendidos para estas marcas también.

10. Por favor, anota la cuota de mercado del mercado completo de cartuchos de impresoras de tinta pertenecientes a HP, Canon y Epson junto a las otras marcas y suministradores genéricos. *Si es posible, expresa la cuota de mercado en términos de volumen total de cartuchos vendido, por ejemplo las cuotas de mercado individuales serán calculadas como un porcentaje del volumen total (marcas y genéricos) vendido.*

% cuota de mercado del mercado completo (de marca y genérico)

HP

Canon

Epson

Otras marcas (anótalas)

Genéricos

11. Si es posible, por favor anota qué porcentaje del volumen total de cartuchos vendidos en tu país es de marca y qué porcentaje es genérico.

Nota: Si la información sobre la venta de los cartuchos en tu país está solo disponible por separado para los cartuchos de marca y los genéricos, por favor consideralos mercados separados y suministra las cuotas de mercado para los productos de marca y genéricos separadamente.

3. ¿Hay alguna tendencia particular o patrones regionales que hayas observado en términos de tipo de productos y volúmenes vendidos o lugares y formas en que son vendidos? ¿Hay mucho comercio transfronterizo?

4. ¿Dirías que el mercado está en desarrollo o estático?

5. ¿Observaste alguna segmentación del mercado (por ejemplo, diferenciación entre “productos de calidad” y otros)?

6. Por favor, coméntanos cuáles son las 3 marcas líderes de paracetamol soluble y no soluble en forma de tableta en tu país. Por favor, anota el nombre de la marca (por ejemplo, Panadol) y la compañía que lo fabrica. Si es posible, aporta las cantidades correspondientes a estas marcas líderes. Expresa la cantidad en términos de cantidad física, por ejemplo en gramos de paracetamol activo contenido en las tabletas o en forma soluble en tu país, o en términos de ingresos, por ejemplo las cantidades de los varios tipos de paracetamol vendidos con los precios a los que se vendieron (normalmente, el promedios del precio recomendado por el fabricante será suficiente)

Nota I: Estamos interesados en paracetamol-solo medicamentos, sin otros ingredientes activos.

Nota II: Puede que encuentres un ranking de las marcas líderes sin información sobre ventas. En este caso, aporta solo el ranking, aunque la información adicional sobre volúmenes y/o ingresos sería útil para futuros análisis.

Los 3 líderes **solubles** (nombre de la marca y fabricante)

	Marca	Fabricante	Cantidad de ingreso
1.			
2.			
3.			

Los 3 líderes **no-solubles** (nombre de la marca y fabricante)

	Marca	Fabricante	Cantidad de ingreso
1.			
2.			
3.			

7. Por favor dinos en qué tipo de tienda se compra el paracetamol en tu país (lo sentimos si piensas que ya has aportado esta información en algún cuestionario previo, pero esta vez estamos recopilando información de cuota de mercado más precisa y contribuye a tenerlo todo unificado en un mismo sitio).

Por favor, utiliza las siguientes definiciones para el tipo si es posible:

- Cadena de farmacia
- Farmacia independiente

- Hipermercado
- Supermercado
- Tiendas de comestibles
- Grandes almacenes
- Gasolineras / talleres
- Otro (describe)

Los 3 puntos de venta líderes paracetamol **de marca**

Nombre de tienda	Tipo	% Cuota de mercado
1.		
2.		
3.		

Los 3 puntos de venta líderes paracetamol **genérico**

Nombre de tienda	Tipo	% Cuota de mercado
1.		
2.		
3.		

Nota: Otra vez, si es posible, expresa la cantidad de paracetamol vendido en términos de cantidad física o en términos de ingresos

Cuando hicimos nuestra investigación pre-piloto, averiguamos que el paquete de 10 tabletas era más común entre los socios, seguido por el paquete de 20 tabletas. Ahora necesitamos revisar este dato entre los socios.

8. ¿Cuál es el paquete de paracetamol más vendido en tu país en términos de porcentaje del total de volumen vendido?

9. ¿Es popular el paquete de 10 en 500 mg en términos de porcentajes del volumen total de paracetamol vendido?

10. ¿Serías capaz de recopilar los precios para:

10 tabletas no-solubles? Sí/No

10 tabletas solubles? Sí/No

11. Si la respuesta para alguna de esas preguntas es NO, ¿cuál es el tamaño de paquete más APROXIMADO del que podrías obtener el precio?

12. ¿Es popular el paquete de 20 en 500 en términos de porcentajes del volumen total de paracetamol vendido?

13. ¿Serías capaz de recopilar los precios para:

20 tabletas no-solubles? Sí/No

20 tabletas solubles? Sí/No

14. Si la respuesta para alguna de esas preguntas es NO, ¿cuál es el tamaño de paquete más APROXIMADO del que podrías obtener el precio?

15. ¿Cuáles fueron las fuentes de información más útiles para este mercado?

Gasolina

1. Describe el mercado de gasolina. Piensa en el mercado en términos de las siguientes preguntas: ¿Qué volumen de gasolina se vende en tu país y qué marcas y tipos?, ¿quién son los propietarios/suministradores/productores? ¿son detallistas integrados verticalmente con suministradores y productores (por ejemplo, ¿pertenece a la misma compañía?) ¿sabes dónde se vende la gasolina y de qué modo (por ejemplo, tipo de punto de venta detallista)? ¿hay alguna tendencia particular o patrones regionales que hayas observado en términos de tipo de productos y volúmenes vendidos o lugares y formas en que se vendan? ¿dirías que el mercado está en desarrollo o estático? ¿Hay mucho comercio transfronterizo?

2. ¿Cuáles son los DETALLISTAS de gasolina líderes en tu país y cuál es su cuota de mercado con respecto al total de ventas? Por favor, infórmanos qué tipo de detallistas que son, usando las siguientes definiciones:

- principal cadena de gasolina
- independiente
- hiper/supermercado
- otro (describe)

Detallista	Tipo de punto de venta	Cuota de mercado %
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

3. ¿Qué porcentaje del total del mercado representan los super e hipermercados (conjuntamente) en tu país?

4. Piensa sobre el precio total por un litro de gasolina sin plomo, ¿cuánto del precio total suponen los impuestos (en términos porcentuales)? *(Puede que te resulte útil preguntar a la autoridad del ministerio de finanzas para este dato)*

5. ¿Hay un área de tu país donde pienses que la competencia puede que sea diferente al resto del mercado, y que te gustaría incluir en el informe (por ejemplo, zona fronteriza)? Si es así, ¿qué área señalarías y por qué?

6. ¿Cuáles fueron tus fuentes de información más útiles?

Marta@infoconsumo.es