

9. En promedio durante el último año ¿Cuántos trabajadores estuvieron registrados en el seguro social?
(puede poner 0 si ninguno está en el IMSS)

10. ¿Cuántos trabajadores llevan trabajando esta cantidad de años en tu empresa?
Asegúrate de que la suma coincida con lo indicado en la pregunta 5

10a. Menos a 1 Año

10b. De 1 y 3 años

10c. Más de 3 años

Hombres

Mujeres

Suma de hombres y mujeres igual a pregunta 5:

Ingresos y gastos

11a. Del total de los ingresos, durante el último mes ¿Qué porcentaje de tus ingresos fue por **ventas hechas por medios electrónicos** (ej. Internet)?

(Escribe 0 si no vendes por Internet)

11b. Del total de los ingresos, durante el último mes ¿Qué porcentaje de tus ventas fueron **facturadas** (incluso si es en una factura global)?

(Escribe 0 si no facturas tus ventas)

12. Durante el último año ¿qué pasó con los siguientes resultados de tu empresa o tu vida?

Aumentaron mucho

Aumentaron poco

Permanecen igual

Disminuyeron poco

Disminuyeron mucho

12a. Las ventas (anuales).

5

4

3

2

1

12b. Las horas semanales que está funcionando la empresa

5

4

3

2

1

12c. El número de empleados.

5

4

3

2

1

12d. Mis ingresos personales del negocio.

5

4

3

2

1

12e. El nivel de vida que disfruto con mi familia.

5

4

3

2

1

13. Indica cuánto pagó la empresa en pesos mexicanos en sueldos y salarios durante el último mes
(sin contar liquidaciones e indemnizaciones)

14. Ingresos por ventas en pesos mexicanos durante el último mes

14a. Ventas de **mercancías** adquiridas para su reventa

(Escribe 0 si no revendes mercancías)

14b. Ventas de productos **fabricados** por la empresa

(Escribe 0 si no fabricas productos)

14c. Ingresos por la prestación de **servicios**

(Escribe 0 si no cobras por prestar servicio)

Total de ingresos por ventas

Verifica que esta cantidad sea correcta

2ª PARTE: DATOS GENERALES DEL DIRECTOR(A) (DE QUIEN CONTESTA EL CUESTIONARIO)

15. Usando la escala del 1 al 7 de la lista desplegable, indica qué tan de acuerdo estás con cada frase, anotando el número apropiado en la casilla correspondiente. Por favor, responde abierta y sinceramente.

15a. En la mayoría de las cosas, mi vida está cerca de mi ideal.

15b. Las condiciones de mi vida son excelentes.

15c. Estoy satisfecho con mi vida.

15d. Hasta ahora, he conseguido las cosas que para mí son importantes en la vida.

15e. Si volviese a nacer, no cambiaría casi nada de mi vida.

7=Completamente de acuerdo
6= De acuerdo
5=Más bien de acuerdo
4=Ni de acuerdo ni en desacuerdo
3=Más bien en desacuerdo
2=En desacuerdo
1=Completamente en desacuerdo

16. Piensa con calma, ¿cuánto tiempo le dedicas a las siguientes labores?

16a. ¿Cuántas horas a la semana le dedicas a tu empresa?

16b. ¿Cuántas horas a la semana trabajas en otra empresa?

16c. ¿Cuántas horas a la semana dedicas a labores del hogar?

0: Nada de tiempo a la semana
A: hasta 3 horas al día (o 18 h/semana)
B: hasta 6 horas al día (o 36 h/semana)
C: hasta 9 horas al día (o 54 h/semana)
D: hasta 12 horas al día (o 72 h/semana)
E: hasta 15 horas al día (o 90 h/semana)
F: Más de 90 horas a la semana.

17. Para conocer un poco el estilo de vida de tu familia queremos conocer algunas características de tu hogar

17a. ¿Cuántos baños completos con regadera y W.C. (excusado) hay en la casa que vives?

17b. ¿Cuántos automóviles o camionetas tienen en su hogar, incluyendo camionetas cerradas o con cabina o caja?

17c. Sin contar la conexión móvil que pudieras tener desde algún celular ¿en la casa que vives cuentas con internet?

17d. De todas las personas de 14 años o más que viven en tu hogar, ¿cuántas trabajaron en el último mes?

17e. En la casa que vives, ¿cuántos cuartos se usan para dormir, sin contar pasillos ni baños?

17f. Último año de estudios que terminaste:

a) Sin instrucción.
b) 1° Primaria.
c) 2° Primaria.
d) 3° Primaria.
e) 4° Primaria.
f) 5° Primaria.
g) 6° Primaria.

h) 1° Secundaria.
i) 2° Secundaria.
j) 3° Secundaria.
k) 1° Bachillerato o técnico.
L) 2° Bachillerato o técnico.
m) 3° Bachillerato o técnico.

n) Más de 1 año de universidad sin título.
o) Titulado de técnico superior universitario.
p) Titulado de licenciatura o ingeniería.
q) Al menos un año de maestría.
r) Título de maestría.
s) Título de doctorado.

18. Edad:

19. País donde naciste:

20. Sexo:

a) Hombre b) Mujer

21. ¿Tienes hijos?

Sí / No

22. Estado civil:

a) Soltero c) Divorciado/separado e) Unión libre
b) Casado d) Madre soltera f) Viudo

3ª PARTE: INSUMOS DEL SISTEMA

En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan

(Escribe el valor seleccionado por el participante en el recuadro azul)

En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona “3” (No sé).

En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.

	5=Muy de acuerdo	4=De acuerdo	3=No sé / No aplica	2=En desacuerdo	1=Muy en desacuerdo	
23 . Recursos Humanos						
23a. Mi empresa ha logrado conseguir empleados muy leales.		5	4	3	2	1
23b. Mi empresa ha logrado conseguir empleados muy capaces.		5	4	3	2	1
23c. Mi empresa ha logrado conseguir empleados que tienen buen trato con todos.		5	4	3	2	1
23d. Me enfoco principalmente en mejorar la productividad de mis empleados.		5	4	3	2	1
23e. Me enfoco principalmente en mejorar el bienestar de mis empleados.		5	4	3	2	1
23f. Evalúo el desempeño de mis empleados.		5	4	3	2	1
23g. Involucro a mis empleados en la toma de decisiones.		5	4	3	2	1
23h. Tengo reglas claras sobre las consecuencias buenas y malas de lo que hacen mis empleados.		5	4	3	2	1
23i. Mi empresa paga sueldos muy superiores a los de otras empresas de la zona.		5	4	3	2	1
24 . Análisis de mercado (información)						
24a. Tengo métodos eficaces para evaluar si el precio de mis productos o servicios es adecuado.		5	4	3	2	1
24b. Tengo métodos eficaces para evaluar la calidad de mis productos o servicios.		5	4	3	2	1
24c. Tengo métodos eficaces para conocer a mis clientes, sus necesidades y preferencias.		5	4	3	2	1
24d. Tengo métodos eficaces para evaluar la calidad de la atención que le doy a mis clientes.		5	4	3	2	1
24e. Realizo actividades para detectar las fortalezas y debilidades de mi competencia.		5	4	3	2	1
24f. Comparo frecuentemente los resultados de mi empresa con los de otras empresas.		5	4	3	2	1
24g. Es fácil que aparezcan otras empresas iguales a la mía.		5	4	3	2	1
24h. Es fácil que aparezcan otros productos o servicios que suplan a los que yo ofrezco.		5	4	3	2	1
24i. La empresa da seguimiento a acciones tomadas por la competencia.		5	4	3	2	1
25 . Proveedores						
25a. Lo más importante para mí en un proveedor es que me dé el mejor precio.		5	4	3	2	1
25b. Lo más importante para mí en un proveedor es la calidad de su producto o servicio.		5	4	3	2	1
25c. Lo más importante para mí en un proveedor es que siempre tenga lo que necesito.		5	4	3	2	1
25d. Lo más importante para mí en un proveedor es su marca.		5	4	3	2	1
25e. Lo más importante para mí en un proveedor es que me trate muy bien y atienda mis quejas.		5	4	3	2	1
25f. Mis proveedores tienen un poder de negociación muy fuerte sobre la empresa.		5	4	3	2	1
4ª PARTE: PROCESOS DEL SISTEMA						
26 . Dirección						
26a. Tengo clara la misión y la visión, la comparto con mis empleados y tratamos de realizarla.		5	4	3	2	1
26b. Planteo objetivos concretos que tenemos que lograr en la empresa.		5	4	3	2	1
26c. No planteo una estrategia comercial hasta hacer algunas acciones de prueba y error.		5	4	3	2	1
26d. No suelo planear de antemano la estrategia de la empresa, sino que surge a medida que veo la mejor forma de lograr nuestros objetivos.		5	4	3	2	1
26e. La estrategia competitiva de mi empresa generalmente resulta de un proceso formal de planeación (es decir, el plan formal precede a la acción).		5	4	3	2	1
26f. Estoy atento para detectar las nuevas tendencias en mi negocio y enterarme de lo que está haciendo mi competencia.		5	4	3	2	1
27 . Gestión de ventas						
27a. Realizo actividades para detectar y agregar nuevos clientes a la empresa.		5	4	3	2	1
27b. Realizo actividades para vender en un área más grande o en más lugares.		5	4	3	2	1
27c. Realizo actividades para promocionar las ventas.		5	4	3	2	1
27d. Hago descuentos a algunos clientes para cerrar las ventas.		5	4	3	2	1
27e. Hago cambios y adaptaciones en mis productos o servicios para cerrar algunas ventas.		5	4	3	2	1
27f. Invierto tiempo y dinero en las relaciones con los clientes aun sin pretender vender inmediatamente		5	4	3	2	1

En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan
(Escribe el valor seleccionado por el participante en el recuadro azul)

En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona “3” (No sé).

En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.

	5=Muy de acuerdo	4=De acuerdo	3=No sé / No aplica	2=En desacuerdo	1=Muy en desacuerdo
4ª PARTE: PROCESOS DEL SISTEMA (Cont...)					
28 . Finanzas					
28a. Tengo muy claro cuánto dinero tengo disponible (ya sea en efectivo o en el banco).		5	4	3	2
28b. Tengo muy claro cuánto me deben mis clientes.		5	4	3	2
28c. Tengo muy claro cuánto vale mi inventario.		5	4	3	2
28d. Tengo muy claro cuánto valen los bienes de mi empresa. (Específicamente los que no se venden: muebles, autos, electrónicos, maquinaria, etc.).		5	4	3	2
28e. Tengo muy claro cuánto debo a mis proveedores.		5	4	3	2
28f. Tengo muy claro cuánto debo en préstamos a familiares y conocidos.		5	4	3	2
28g. Tengo muy claro cuánto le debo al banco y a otras instituciones.		5	4	3	2
28h. Tengo muy claro cuánto obtendría por vender todo lo que tengo en mi empresa.		5	4	3	2
28i. Tengo muy claro el valor de lo que vendo cada mes.		5	4	3	2
28j. Tengo muy claro el valor de todo lo que cobro cada mes.		5	4	3	2
28k. Tengo muy claro el valor de todo lo que compro a proveedores cada mes.		5	4	3	2
28l. Tengo muy claro el valor de todo lo que pago a proveedores cada mes.		5	4	3	2
28m. Tengo muy claro el valor de todo lo que gasto.		5	4	3	2
29 . Innovación					
29a. Promuevo que los empleados propongan cambios en mis productos, servicios y procesos.		5	4	3	2
29b. Ofrezco con frecuencia productos o servicios nuevos a partir de sugerencias de mis clientes.		5	4	3	2
29c. Me enfoco mucho en ofrecer productos o servicios innovadores que distingan a la empresa.		5	4	3	2
29d. Desarrollo o pago para innovar mis procesos de producción o distribución.		5	4	3	2
29e. Desarrollo o pago para innovar los productos o servicios que ofrezco.		5	4	3	2
29f. Desarrollo o pago para innovar la forma en la que vendo mi producto o servicio. (Diseño, envase, promoción, forma de cotizar, etc.)		5	4	3	2
29g. Desarrollo o pago para innovar la forma en la que organizo la empresa.		5	4	3	2
29h. Asisto a ferias, cursos, congresos, o a otras actividades relacionadas con el negocio.		5	4	3	2
30 . Mercadotecnia					
30a. Me enfoco principalmente en dar un muy buen servicio a mis clientes.		5	4	3	2
30b. Fijo los precios de mis productos y servicios en función de mis clientes y mi competencia.		5	4	3	2
30c. Busco crear, desarrollar y usar una marca para que mis clientes identifiquen mi empresa.		5	4	3	2
30d. Como estrategia de distribución, vendo principalmente al usuario final.		5	4	3	2
30e. Como estrategia de distribución, vendo principalmente a mayoristas o intermediarios.		5	4	3	2
30f. Tengo como estrategia dar crédito a mis clientes.		5	4	3	2
30g. Realizo actividades de publicidad y promoción sobre mi producto o servicio.		5	4	3	2
30h. Hago pruebas de mis productos o servicios antes de lanzarlos al mercado.		5	4	3	2
30i. Realizo acciones concretas para que mis clientes sean fieles a la empresa.		5	4	3	2
30j. Mis clientes tienen un poder de negociación muy fuerte sobre la empresa.		5	4	3	2
30k. Hay una competencia fuerte en el sector de mi empresa.		5	4	3	2
31 . Producción-operación					
31a. Me enfoco mucho en la calidad de mis productos o servicios.		5	4	3	2
31b. Me enfoco mucho en reducir el tiempo entre que el cliente solicita y recibe su producto o servicio		5	4	3	2
31c. Me enfoco mucho en entregar mi servicio siempre en tiempo y forma.		5	4	3	2
31d. Me enfoco mucho en adaptar mis productos o servicios para satisfacer a cada cliente.		5	4	3	2
31e. Me enfoco mucho en reducir mis costos en todas las áreas de la empresa.		5	4	3	2

5ª PARTE: RESULTADOS DEL SISTEMA

En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan

(Escribe el valor seleccionado por el participante en el recuadro azul)

En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona “3” (No sé).

En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.

	5=Muy de acuerdo	4=De acuerdo	3=No sé / No aplica	2=En desacuerdo	1=Muy en desacuerdo
32 . Satisfacción con la empresa					
32a. Estoy muy satisfecho con el desempeño de la empresa en su conjunto.	5	4	3	2	1
32b. Mi empresa me deja más que suficiente dinero para vivir.	5	4	3	2	1
32c. Mi empresa me permite realizarme como persona.	5	4	3	2	1
32d. En el último año, las expectativas de crecimiento de mi empresa han sido muy altas.	5	4	3	2	1
32e. En el último año, las posibilidades de verme obligado a cerrar la empresa han sido muy altas	5	4	3	2	1
33 . Ventaja competitiva					
33a. Los clientes nos eligen porque nuestro producto o servicio es el mejor en su categoría.	5	4	3	2	1
33b. Los clientes nos eligen porque los tratamos muy bien.	5	4	3	2	1
33c. Los clientes nos eligen porque ofrecemos el mejor precio.	5	4	3	2	1
33d. Nos enfocamos sólo en una parte de los clientes para adaptarnos a sus necesidades.	5	4	3	2	1
33e. Los clientes nos eligen porque aprecian nuestra marca.	5	4	3	2	1
33f. Los clientes nos eligen porque saben que siempre tenemos disponible el producto o servicio.	5	4	3	2	1
34 . Ámbito de ventas					
34a. Las ventas a clientes de mi colonia son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
34b. Las ventas a clientes de mi ciudad (población) son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
34c. Las ventas a clientes de otras poblaciones son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
34d. Las ventas a clientes en el extranjero son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
34e. Las ventas a otras empresas son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
34f. Las ventas a gobierno son importantes para mi empresa.	5	4	3	2	1
35 . RSC - Asuntos de ISO 26000					
35a. Tenemos políticas y procedimientos para el respeto a los derechos humanos y para evitar complicidad en actos contra los derechos civiles, económicos, sociales y laborales y para evitar la discriminación.	5	4	3	2	1
35b. En mi empresa procuramos prevenir la contaminación y la producción de desechos , que impactan en el medio ambiente, y procuramos reciclar y cuidar el medio ambiente.	5	4	3	2	1
35c. En mi empresa procuramos el bienestar de los trabajadores , escuchando sus necesidades, dándoles un ambiente seguro, acceso a servicios de salud y una vida personal balanceada.	5	4	3	2	1
35d. En mi empresa evitamos involucrarnos en malas prácticas como en sobornos, corrupción, piratería o competencia desleal y tampoco la permitimos en nuestros clientes y proveedores.	5	4	3	2	1
35e. En mi empresa somos responsables con nuestros clientes : Cuidamos su confidencialidad, atendemos sus quejas, comunicamos sin engaños la información que les interesa respecto a precios, costos, términos de servicio, contratos y ofrecemos productos que son seguros.	5	4	3	2	1
35f. La empresa promueve actividades de desarrollo comunitario con gente de la comunidad en donde se encuentra ubicada. Se preocupa por no provocar e incluso solucionar problemas sociales locales. Preferimos proveedores locales que foráneos.	5	4	3	2	1
36 . Valoración del entorno					
36a. En mi empresa nos preocupa todo el dinero que debemos.	5	4	3	2	1
36b. En mi empresa nos preocupa todo el dinero que nos deben los clientes.	5	4	3	2	1
36c. En la empresa nos preocupa la situación económica del país.	5	4	3	2	1
36d. En la empresa nos preocupa la inseguridad y la violencia.	5	4	3	2	1
36e. En la empresa nos preocupa el abasto de mercancías y materia prima.	5	4	3	2	1
36f. En la empresa nos preocupan las bajas ventas.	5	4	3	2	1
36g. En la empresa nos preocupa lo mucho que pagamos de impuestos.	5	4	3	2	1
36h. En la empresa nos preocupa mucho la corrupción.	5	4	3	2	1
36i. En la empresa nos preocupa la inestabilidad política.	5	4	3	2	1
36j. Confío en que la gente en el gobierno del país está haciendo un buen trabajo.	5	4	3	2	1
36k. En la empresa nos preocupa mucho los contagios de COVID	5	4	3	2	1

6ª Parte: Habilidades directivas

En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan

(Escribe el valor seleccionado por el participante en el recuadro azul)

En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona “3” (No sé).

En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.

	5=Muy de acuerdo	4=De acuerdo	3=No sé / No aplica	2=En	1=Muy en desacuerdo
37 . SOLUCIÓN DE PROBLEMAS					
37a. Planteo los distintos pasos en el proceso de resolución del problema y genero alternativas antes de seleccionar una única solución.	5	4	3	2	1
37b. Cuando enfrento un problema difícil o complejo lo defino de múltiples maneras. No me limito solamente a una sola definición del mismo.	5	4	3	2	1
37c. Me aseguro de que existen puntos de vista divergentes representados o expresados en cada situación compleja de resolución de problemas.	5	4	3	2	1
37d. Procuro brindar reconocimiento a quienes se les ocurren ideas creativas tanto como a aquellos que apoyan las ideas de otros y a los que proveen los recursos para implementarlas.	5	4	3	2	1
38 . MANEJO DE CONFLICTOS					
38a. Cuando requiero corregir invito a la persona a expresar su perspectiva y a hacer preguntas.	5	4	3	2	1
38b. Sé diagnosticar en forma precisa las causas de un conflicto.	5	4	3	2	1
38c. Soy capaz para seleccionar una estrategia apropiada para manejar un conflicto.	5	4	3	2	1
38d. Soy hábil para resolver disputas y tomar decisiones acertadas.	5	4	3	2	1
39 . COMUNICACIÓN					
39a. Cuando doy una indicación o instrucción me cerciuro que se entendió el mensaje.	5	4	3	2	1
39b. Expreso con facilidad mis emociones al comunicarme.	5	4	3	2	1
39c. Facilito la comunicación, siempre estoy dispuesto a hablar con el personal y doy la información con oportunidad.	5	4	3	2	1
39d. Escucho con atención las propuestas y opiniones de mis subordinados y soy empático.	5	4	3	2	1
40 . COACHING Y RETROALIMENTACIÓN					
40a. Soy capaz de ayudar a los demás a reconocer y definir sus propios problemas.	5	4	3	2	1
40b. Soy claro acerca de cuándo debo dar entrenamiento a alguien o cuando debo dar orientación.	5	4	3	2	1
40c. Cuando doy retroalimentación a los demás, evito referirme a características personales y, me concentro en problemas o soluciones.	5	4	3	2	1
40d. Establezco una red de relaciones con otras empresas con el objetivo de ganar –ganar.	5	4	3	2	1
40e. En mi trabajo me esfuerzo por generar nuevas ideas, iniciar nuevas actividades y minimizar las tareas rutinarias.	5	4	3	2	1
40f. Evito usar amenazas o exigencias para imponer mi voluntad a los demás.	5	4	3	2	1
41 . MOTIVACIÓN					
41a. Uso diferentes recompensas con valor para el trabajador para reforzar los desempeños excepcionales.	5	4	3	2	1
41b. Disciplino de manera consistente cuando el esfuerzo se encuentra por debajo de las expectativas y competencias.	5	4	3	2	1
41c. Ayudo al personal a establecer metas de desempeño que sean desafiantes, específicas y con un límite de tiempo.	5	4	3	2	1
41d. Me aseguro de que la gente se sienta tratada con justicia y equidad.	5	4	3	2	1
42 . DELEGACIÓN					
42a. Especifico claramente los resultados que deseo.	5	4	3	2	1
42b. Permito la participación de aquellos que aceptan las tareas asignadas en cuanto a la fecha y la forma de realizar el trabajo.	5	4	3	2	1
42c. Me aseguro de que la cantidad de autoridad que otorgo corresponda a la cantidad de responsabilidad para generar resultados.	5	4	3	2	1
42d. Confío en mí mismo y en mi personal, sé compartir la responsabilidad y la autoridad.	5	4	3	2	1

6ª Parte: Habilidades directivas (Cont...)

En la siguiente sección selecciona qué tan de acuerdo estás con las frases que se mencionan

(Escribe el valor seleccionado por el participante en el recuadro azul)

En caso de que no aplique la pregunta o no sepas a qué se refiere selecciona "3" (No sé).

En algunos casos la pregunta contiene varios asuntos, por favor contesta de manera global.

	5=Muy de acuerdo	4=De acuerdo	3=No sé / No aplica	2=En	1=Muy en desacuerdo
43 . TRABAJO EN EQUIPO					
43a. Fomento el esfuerzo coordinado y el trabajo en equipo.	5	4	3	2	1
43b. Conozco diversas maneras de ayudar a forjar relaciones fuertes y cohesión entre los miembros del equipo.	5	4	3	2	1
43c. Diagnóstico y aprovecho las competencias centrales de mi equipo y sus fortalezas.	5	4	3	2	1
43d. Aliento al equipo a proponer tanto innovaciones excepcionales, como pequeñas mejoras continuas.	5	4	3	2	1
44 . LIDERAZGO					
44a. Administro bien el tiempo en las reuniones y respeto los horarios.	5	4	3	2	1
44b. Sé integrar los recursos técnicos, materiales y humanos para realizar el trabajo.	5	4	3	2	1
44c. Hago muchos comentarios positivos y emito juicios moderados y de valor.	5	4	3	2	1
44d. Sé motivar al personal para seguir adelante las actividades.	5	4	3	2	1
44e. Cuando comunico una visión, llego tanto al corazón como a la mente de las personas.	5	4	3	2	1
45 . CAPACITACIÓN					
45a. Recibo capacitación sobre aspectos técnicos de operación de mi empresa.	5	4	3	2	1
45b. Continuamente estoy mejorando la calidad de mis habilidades y conocimientos.	5	4	3	2	1
45c. Me preocupo y desarrollo las habilidades personales de mis trabajadores.	5	4	3	2	1
45d. Procuro la capacitación técnica de mis empleados para que desempeñen mejor su trabajo.	5	4	3	2	1
45e. Me parece importante y me preocupa para que mis empleados reciban educación y sigan formándose profesionalmente.	5	4	3	2	1
45f. Considero la capacitación como una buena inversión para el negocio.	5	4	3	2	1
45g. Considero la capacitación como una obligación y/o como un gasto.	5	4	3	2	1
46. LOGÍSTICA					

46a. Cuento con producto disponible para entregarse de forma inmediata al cliente.

46b. Realizar envíos del producto a otros lugares me ha hecho ganar más clientes.

46c. Realizar envíos del producto a otros lugares me ha hecho ganar más dinero.

- a) Sí
- b) No
- c) Sólo entrego productos en mis instalaciones
- d) No aplica para mi negocio

Si gustas conocer los resultados de esta encuesta y de las previas, puedes hacerlo en www.relayn.org.

Gracias por el tiempo y la información que has dado para este trabajo con fines académicos.

CATÁLOGO DE ACTIVIDADES

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca		Comercio al mayoreo y al menudeo; y reparación de vehículos y motocicletas		Actividades de alojamiento y servicio de comidas	
1	Agricultura			96	Actividades de alojamiento
2	Ganadería	53	Venta al por mayor de camiones	97	Actividades de servicio de comidas y bebidas
3	Caza	54	Venta al por menor de vehículos de motor, refacciones, combustibles.	Información y comunicaciones	
4	Actividades de servicios conexas			98	Actividades de edición
5	Silvicultura y extracción de madera	55	Mantenimiento y reparación de vehículos	99	Act. de producción de películas, vídeos y prog de televisión, grabación de sonido y edición de música
6	Pesca	56	Venta al por mayor de partes y refacciones nuevas para automóviles, camionetas y camiones	100	Actividades de programación y transmisión
7	Acuicultura			101	Telecomunicaciones
Explotación de minas y canteras		57	Venta al por menor de partes y refacciones para automóviles, camionetas y camiones	102	Programación informática, consultoría de informática y actividades conexas
8	Extracción de carbón de piedra y lignito	58	Venta al por menor de motocicletas	103	Procesamiento electrónico de información, hospedaje y otros servicios relacionados
9	Extracción de petróleo crudo y gas natural	59	Reparación y mantenimiento de motocicletas	104	Otros servicios de información
10	Extracción de minerales metalíferos	60	Venta al por mayor a cambio de una retribución o por contrata (por comisión)	Actividades financieras y de seguros	
11	Explotación de otras minas y canteras	61	Venta al mayoreo de materias primas agropecuarias y animales vivos	105	Banca central
12	Actividades de servicios de apoyo para la explotación de minas y canteras			106	Instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil
Industrias manufactureras		62	Venta al mayoreo de alimentos, bebidas y tabaco	107	Act bursátiles, cambiarias y de inversión financiera
13	Elaboración de productos alimenticios	63	Venta al mayoreo de ropa y textiles	108	Compañías de seguros, fianzas, y administración de fondos para el retiro
14	Elaboración de bebidas	64	Venta al mayoreo de calzado	109	Sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro y fondos de inversión
15	Elaboración de productos de tabaco	65	Venta al mayoreo de otros enseres domésticos	110	Actividades inmobiliarias
16	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	66	Venta al mayoreo de computadoras, equipo periférico y programas de informática.	Actividades profesionales, científicas y técnicas	
17	Fabricación de productos textiles	67	Venta al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones	111	Actividades jurídicas
18	Fabricación de prendas de vestir	68	Venta al por mayor de maquinaria, equipo y materiales agropecuarios	112	Actividades de contabilidad
19	Fabricación de productos de cuero y conexos	69	Venta al mayoreo de maquinaria y equipo para la ind	113	Actividades de oficinas principales; actividades de consultoría de gestión
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	70	Venta al por mayor de maquinaria y equipo para los servicios y para actividades comerciales	114	Actividades de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos
21	Fabricación de papel y productos de papel	71	Venta al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y productos conexos	115	Investigación científica y desarrollo
22	Impresión y reproducción de grabaciones	72	Venta a mayoreo de metales y minerales metalíferos	116	Publicidad y estudios de mercado
23	Fabricación de coque y productos de la refinación del petróleo	73	Venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo y materiales de fontanería y calefacción	117	Diseño especializado
24	Fabricación de sustancias y prods. químicos	74	Venta al por mayor de desperdicios, desechos y chatarra y otros productos n.c.p.	118	Servicios de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados
25	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico	75	Otras ventas al mayoreo especializadas	119	Serv. de consultoría admin., científica y técnica
26	Fabricación de productos de caucho y plástico	76	Venta al mayoreo no especializada	120	Otros servicios profesionales, científicos y técnicos
27	Fabricación de otros prods. minerales no metálicos	77	Venta al menudeo en comercios no especializados (como misceláneas)	121	Actividades veterinarias
28	Fabricación de metales comunes	78	Venta al menudeo de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados (no restaurantes)	Act. de servicios administrativos y de apoyo	
29	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	79	Venta al menudeo de combustibles para vehículos automotores en comercios especializados	122	Actividades de alquiler y arrendamiento
30	Fabricación de productos de informática, de electrónica y de óptica	80	Venta al por menor de computadoras y de equipo comunicaciones en comercios especializados	123	Actividades de empleo (e.g. agencias)
31	Fabricación de equipo eléctrico	81	Venta al por menor de productos textiles en comercios especializados	124	Actividades de agencias de viajes y operadores turísticos y servicios de reservas y conexas
32	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	82	Venta al menudeo de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados	125	Actividades de seguridad e investigación
33	Fabricación de equipo de transporte	83	Venta al menudeo de tapices, alfombras y cubrimientos de paredes y pisos en comercios esp.	126	Servicios de investigación, protección y seguridad
34	Fabricación de vehículos automotores	84	Venta al menudeo de aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados	127	Servicios de limpieza
35	Fabricación de remolques y semirremolques	85	Venta al por menor de productos culturales y recreativos en comercios especializados	128	Instalaciones y equipamiento en construcciones
36	Fabricación de partes para vehículos automotores	86	Venta al por menor de otros productos en comercios especializados	129	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades de apoyo a las empresas
37	Fabricación de equipo aeroespacial	87	Venta al por menor en puestos de venta y mercados	130	Enseñanza
38	Fabricación de equipo ferroviario	88	Venta al menudeo por correo y por Internet	Act. de atención de la salud humana y asistencia social	
39	Fabricación de embarcaciones	89	Otras actividades de venta al menudeo no realizadas en comercios, por correo, por internet, en puestos de venta o en mercados	131	Actividades de atención de la salud humana (e.g. médicos, odontólogos, nutriólogos, etc.)
40	Fabricación de otro equipo de transporte			132	Hospitales
41	Fabricación de muebles			133	Residencias de asist social y para cuidado de la salud
42	Otras industrias manufactureras			134	Actividades de asistencia social sin alojamiento
43	Reparación e instalación de maquinaria y equipo			Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado		85	Venta al por menor de otros productos en comercios especializados	135	Act. creativas, artísticas y de entretenimiento
44	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	86	Venta al por menor de otros productos en comercios especializados	136	Museos, sitios históricos, zoológicos y similares
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación		87	Venta al por menor en puestos de venta y mercados	137	Bibliotecas y archivos
46	Captación, tratamiento y distribución de agua	88	Venta al menudeo por correo y por Internet	138	Actividades de juegos de azar y apuestas
47	Evacuación de aguas residuales			139	Parques con instalaciones recreativas y casas de juegos electrónicos
48	Recogida, tratamiento y eliminación de desechos; recuperación de materiales	89	Otras actividades de venta al menudeo no realizadas en comercios, por correo, por internet, en puestos de venta o en mercados	140	Otros servicios recreativos
49	Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de desechos	Transporte y almacenamiento		Otras actividades de servicios	
Construcción		90	Transporte por vía terrestre y por tuberías	141	Actividades de asociaciones
50	Construcción de edificios	91	Transporte por vía acuática	142	Reparación de ordenadores y de efectos personales y enseres domésticos
51	Obras de ingeniería civil	92	Transporte por vía aérea	143	Otras actividades de servicios personales
52	Actividades especializadas de construcción	93	Almacenamiento y apoyo al transporte	144	Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico
n.c.p. = no clasificado previamente		94	Servicios postales		
Vehículos = Autos, camiones, etc.		95	Servicios de mensajería y paquetería		