ENCUESTA NACIONAL DE DINÁMICA DEL EMPLEO E INNOVACIÓN 2014-2016

Ficha técnica de la encuesta y de la base de datos usuaria

Industria Manufacturera

Contenido

Presentación y objetivos	3
Diseño muestral	
Estrategia de recolección de datos	
Base de datos anonimizada	
Diccionario de variables y consideraciones sobre los resultados	7
Derechos y notas Legales	30
Accesibilidad	31

Presentación y objetivos

La Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación (ENDEI) constituye un importante marco de referencia en materia de análisis de los modelos de innovación que implementan las empresas en el territorio nacional, así como los impactos del proceso innovador sobre la generación de empleo, y las modalidades de capacitación y gestión de los recursos humanos asociadas.

El primer relevamiento de la ENDEI se llevó a cabo durante los años 2013 y 2014, mientras que la segunda onda se desarrolló entre 2017 y 2018, incorporando al diseño muestral la representatividad regional. Ambos operativos forman parte del convenio de colaboración firmado entre la Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (ex MinCyT) y la Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo (ex MTEySS).

La ENDEI es una iniciativa que, si bien está focalizada en las empresas manufactureras y con resultados de alcance nacional, busca proporcionar información actualizada a fin de monitorear la evolución de las principales variables y comparar los resultados con la información relevada previamente

Asimismo, esta encuesta busca cumplir con los siguientes objetivos específicos:

- Identificar los patrones de innovación y las estrategias empresariales orientadas a fomentar las actividades innovativas.
- Determinar los impactos de la innovación sobre el desempeño competitivo, la estructura ocupacional y la dinámica de las firmas.
- los impactos del proceso innovador sobre la generación de empleo, y las modalidades asociadas de capacitación y gestión de los recursos humanos
- Identificar las capacidades y competencias críticas de las firmas en el proceso de innovación.
- Establecer las principales características de las empresas manufactureras del país en términos sectoriales y regionales.

Diseño muestral

Se diseñó una muestra estratificada por región, rama de actividad y tamaño de las empresas a partir de la población de empresas industriales registradas en el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA).

Para definir el marco muestral, se utilizó el directorio de empresas de la Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo construido a partir del padrón de empresas registradas de AFIP y las declaraciones juradas que realizar los empleadores de sus trabajadores al SIPA. En el cuarto trimestre de 2015 dicho directorio acumulaba 18.626 empresas industriales con 10 ó más ocupados.

En cuanto a la definición de las ramas de actividad, se agruparon de manera tal que los estratos resultantes contuvieran tamaños poblacionales superiores a 70 casos, para poder así extraer muestras no inferiores a 40 casos, lo que permitiría obtener coeficientes de variación (medidas de error) aceptables.

Aquellos estratos que contenían menos de 20 empresas se definieron como "Autorreprersentados" o de inclusión forzosa, es decir que todas sus unidades entran en la muestra). El resto de los estratos (celdas entre 20 y 70 casos) se consideraron *a priori* como no estimables. Es decir que los datos relevados en ellos sólo participarían de las estimaciones marginales.

Una vez definidos los estratos de región, rama y tamaño, y analizado su distribución poblacional, se procedió a realizar la selección de empresas dentro de cada estrato. Para seleccionar la muestra de empresas se aplicó un algoritmo de selección sistemática con probabilidad igual en todos los estratos menos los autorrepresentados. A partir de esta selección la muestra quedó integrada por **4.068 empresas industriales de 10 o más ocupados** (Tabla 1).

TABLA 1. ENDEI II: MUESTRA DE EMPRESAS, POR TAMAÑOS Y RAMA DE ACTIVIDAD A 2 Y/O 4 DÍGITOS CIIU3. TOTAL PAÍS.

Rama CIIU	Descripción	Pequeñas (10 a 25 ocupados)	Medianas (26 a 99)	Grandes (100 a 499)	Autorrepres entadas (500 o más)	Muestra final
15	Alimentos	100	100	45	25	270
1511	Frigoríficos	67	68	30	21	186
1520	Productos lácteos	40	36	18	10	104
1552	Vinos y otras bebidas fermentadas	31	29	15	8	83
17	Productos textiles	60	60	47	14	181
18	Confecciones	63	59	36	8	166
19	Cuero	62	49	28	12	151
20	Madera	115	102	19	1	237
21	Papel	69	52	21	11	153
22	Edición	89	75	18	3	185
24	Productos químicos	67	59	36	15	177
2423	Farmaceuticas	29	29	26	20	104
25	Productos de caucho y plástico	72	63	37	6	178
26	Otros minerales no metálicos	80	69	25	14	188
27	Metales comunes	61	60	19	8	148
28	Otros productos de metal	125	95	25	5	250
29	Maquinaria y equipo	69	59	11	3	142
2921	Maquinaria Agropecuaria y Forestal	34	35	11	2	82
2930	Aparatos de uso doméstico	36	35	12	8	91
299	Maquina herramienta en general	73	66	17	2	158
30 y 32	Material eléctrico, radio, televisión	60	59	33	9	161
33	Instrumentos médicos	39	39	6	-	84
3420	Carrocerías, remolques y semirremolques	38	35	11	1	85
3430	Autopartes	51	51	32	12	146
35	Otros equipo de transporte	48	34	6	2	90
36	Muebles	79	64	23	4	170
16	Tabaco	5	3	6	4	18
23	Productos de petróleo	8	8	7	3	26
3410	Vehículos automotores	1	2	1	9	13
37	Reciclamiento de desperdicios y desechos	26	9	5	1	41
	Total	1.697	1.504	626	241	4068

^{*}las celdas sombreadas naranjas son no estimables

A diferencia del operativo anterior, la ENDEI II permite contar con estimaciones con representatividad a nivel regional y por estrato de tamaño (Tabla 2). No obstante, la primera entrega de la base anonimizada de la ENDEI II no contará con la desagregación regional. Esto se debe al riesgo de identificación de firmas que supone la posibilidad de cruzar la desagregación territorial con la rama de actividad y la consecuente vulneración del secreto estadístico.

TABLA 2. DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA ENDEI II

Región *	Pequeñas (10 a 25 ocupados)	Medianas (26 a 99 ocupados)	Grandes (100 a 499 ocupados)	Auto representadas (500 o más)	Muestra total
Cuyo	149	120	64	19	352
Norte Grande	160	119	62	25	366
Pampeana	624	578	217	94	1.513
Patagonia	80	68	48	15	211
CABA y GBA	684	619	235	88	1.626
Total	1.697	1.504	626	241	4.068

^(*) CABA y GBA: Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Partidos del GBA.

Cuyo: Mendoza, San Juan y San Luis.

Norte Grande: Corrientes, Chaco, Formosa, Misiones, Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.

Pampeana: Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe. Patagonia: Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Finalmente la encuesta relevó a 3.944 respondentes efectivos de la muestra estadísticamente representativa, a partir de los cual se calcularon los factores de expansión.

Estrategia de recolección de datos

El método de captación de datos para la ENDEI II consistió en la aplicación de dos formularios: un cuestionario autoadministrado enviado vía web (CA) y un cuestionario carácter de entrevista presencial con encuestador (CP)

Cuestionarios

El cuestionario vía web (CA) releva la información de balance de las empresas y es completado en forma autónoma por el respondente. Cuenta con criterios de consistencia automatizados que le permite al respondente revisar la carga de la información y rectificarla en caso necesario.

El cuestionario presencial (CP) está diseñado para ser completado a través de un aplicativo en notebooks. La información que releva es de tipo cualitativa y estructurada, lo completa el encuestador a través de la entrevista presencial al respondente. Por lo tanto el diseño del cuestionario es dirigido y participativo. Ambos cuestionarios son semiestructurados ya que poseen tanto respuestas precodificadas como abiertas.

Supervisión

Dado que los dos cuestionarios que se utilizaron son formularios digitalizados y programados, los controles de edición se hicieron en simultáneo con el llenado de los formularios, y se establecieron previa programación y lanzamiento de campo. El plan de trabajo estuvo dividido en tres etapas. La primera etapa transcurrió entre abril y mayo de 2017 y estuvo centrada en la organización del trabajo de campo. La segunda etapa (junio de 2017 a diciembre de 2017) concentró el trabajo de campo propiamente dicho, y la tercera (enero de 2018 a marzo de 2019) en la generación y consistencia de la base de datos del relevamiento. Durante los meses de agosto a octubre de 2018 se realizó un refuerzo de las tareas de consistencia a través de re llamados a empresas ya encuestadas, esto permitió generar datos de mejor calidad y recuperar un número importante de encuestas con faltantes.

Base de datos anonimizada

Uno de los principales objetivos en torno a la ENDEI es el de producir información consistente sobre el impacto de los procesos de innovación en las dimensiones vinculadas al empleo y, más importante aún, que dicha información pueda estar al alcance del resto de los organismos públicos, la academia y de la sociedad en su conjunto.

En este sentido y siguiendo con la política de apertura de datos y diseminación de información estadística iniciada con la primera onda de la ENDEI en 2015, en esta oportunidad se provee la base usuaria anonimizada con información a nivel de firma de la ENDEI II (2014-2016).

A partir de la experiencia de los usuarios de la primera onda, y del propio proceso de campo, se decidió reforzar las tareas de consistencia a nivel de cada respondente. Esto implicó, por un lado, una mejora en la coherencia interna de cada caso, y por otro, la necesidad de revisar los criterios de consistencia de la onda anterior. Por lo tanto se decidió recalcular los factores de expansión de la primera onda, minimizando el impacto de los *outliers* en los agregados totales¹.

Luego de completar el proceso de consistencia de la segunda onda, se aplicaron metodologías de anonimización para minimizar los riesgos de re identificación de casos. Esta metodología implica que en algunas variables se realizan microagregaciones, a otras se les aplican topes y en otras se generan casos perdidos². La tabla 3 muestra las algunas de las variables afectadas y la principal estrategia de anonimización utilizada sobre los datos.

TABLA 3. PRINCIPALES VARIABLES ANONIMIZADAS

Variable	Estrategia de anonimización Principal
Identificador	Aleatorización
Estrato	Aleatorización
Rama	Agregación
Tamaño	Agregación
Tipo de empresa	Agregación
Origen del capital	Agregación
Inicio de la empresa	Agregación
Edad- Principal decisor	Agregación
Ingresos totales	Торе
Egresos totales	Торе
Gastos en Al totales	Торе
Empleo total	Торе
Remuneración - Gerente	Торе

¹ Disponibles en: https://www.argentina.gob.ar/ciencia/indicadores/innovacion

² Para preservar la confidencialidad de las respuestas y evitar la re identificación, en la base usuaria anonimizada no se incluye la localización geográfica de las firmas. También se genera un agregado de sectores de actividad que individualmente no permiten generar estimadores representativos debido a su baja cantidad de casos. Lo mismo se realiza con el tamaño de empresa, las grandes y autorepresentadas constituyen el tamaño Grande, dado que no es posible generar estimaciones representativas de las autorepresentadas.

El efecto de estas modificaciones es marginal, y solo incide en la cota superior de las distribuciones³. Sin embargo, es importante notar al momento de usar la base usuaria anonimizada, que los agregados de las variables continuas no van a reflejar exactamente los valores presentados en el informe de resultados estadísticos que difunde la Secretaria de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. En este sentido, se adjunta un anexo estadístico con una serie de tabulados que contienen los principales resultados de ventas, egresos y empleo entre otras dimensiones.

Si bien fue expresado en la sección anterior, vale aclarar que en esta versión de la base anonimizada de la ENDEI II no se podrá disponer de la variable "región" debido al riesgo de identificación de empresas que supone cruzar la localización regional con la rama de actividad tal su nivel de agregación actual.

Factores de expansión:

Se recomienda trabajar siempre con la base anonimizada ponderada, la variable a utilizar como ponderador es "Factor2". Este factor de expansión está asociado a cada empresa respondente.

De acuerdo a lo que plantea el Manual de Oslo⁴ en cuanto a la presentación de los datos:

"473. Los resultados de las encuestas sobre innovación pueden utilizarse tanto para un análisis de tipo descriptivo como de tipo deductivo. El objetivo del análisis descriptivo consiste en describir unidades estadísticas desde el punto de vista de sus actividades innovadoras o no innovadoras sin sacar conclusiones sobre la encuesta en la que se basa o sobre la población objetivo (si no se trata de un censo). En este tipo de análisis, los resultados se consideran sin ningún tipo de ponderación, tal como han sido observados para las distintas unidades. No es posible establecer ninguna generalización de los resultados tanto a nivel de la encuesta como a de la población objetiva, ya que los valores se refieren solo a las unidades que respondieron. [...]

474. Por el contrario, el análisis deductivo tiene por objetivo obtener conclusiones sobre la población objetivo. En principio, los resultados deben dar una estimación representativa del conjunto de las unidades observadas o no. El análisis deductivo supone una ponderación de los resultados. [...]"

Por lo tanto, se sugiere en el caso que los usuarios prefieran utilizar la información no ponderada, no hacer inferencias poblacionales y establecer afirmaciones estrictamente descriptivas.

Diccionario de variables y consideraciones sobre los resultados

1	ŧ	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
	1	ide_endei_II	Código identificador de la empresa	
	2	Estrato	Estrato de la muestra	
	3	Rama_act	Rama de actividad de la empresa	
-	1	Tam_mue	Tamaño de empresa	-99

³ En total se aplican estas metodologías en menos de 20 variables.

-

⁴ "Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. La medida de las actividades científicas y tecnológicas. Tercera edición" (2006). Publicación conjunta de OCDE y Eurostat.

Factor 2 Factor 2 Factor de expansión Outlier o Outlier on Gastos de Al Perfil inn Perfil de innovación 8 p. 1.7 Año inicio de la actividad 9 p. 1.8 Origen del capital 99 p. 1.8 Origen del capital 99 p. 1.9 Tipo de empresa 9-99 10 p. 1.9 Tipo de empresa 9-99 11 p. 1.10.a Primer cliente/comprador de su producción 12 p. 1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción 13 p. 1.11.1 establecimiento que es absorbida por su cliente más importante 14 p. 1.12.1 Alcance geográfico CUENTES: Localidad y airededores 15 p. 1.12.2 Alcance geográfico CUENTES: Resto del país 16 p. 1.12.3 Paraguay y Uruguay) 17 p. 1.12.4 Alcance geográfico CUENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 18 p. 1.12.5 Alcance geográfico CUENTES: EUROPA 19 p. 1.12.6 Alcance geográfico CUENTES: EUROPA 19 p. 1.12.7 Alcance geográfico CUENTES: EUROPA 20 p. 1.12.7 Alcance geográfico CUENTES: Alcance geográfico CUENTES: Alcance geográfico CUENTES: EUROPA 21 p. 1.12.8 Alcance geográfico CUENTES: EUROPA 21 p. 1.12.8 Alcance geográfico CUENTES: CUENCO 22 p. 1.12.7 Alcance geográfico CUENTES: Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 23 p. 1.15.a Primer provveedor para su producción 24 p. 1.15.b Segundo provveedor para su producción 25 p. 1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 26 p. 1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 27 p. 1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 28 p. 1.16.4 Latinoamárica 29 p. 1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 30 p. 1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 31 p. 1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 32 p. 1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES:	#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
7 Perfil_inn Perfil de innovación 9.99 p.1.8 Origen del capital 9.99 p.1.10.a Primer cliente/comprador de su producción 9.99 p.1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción 9.99 p.1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción 9.11 p.1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción 9.12 p.1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción 9.13 p.1.11.1 establecimiento que es absorbida por su cliente más 1.15 p.1.12.1 Alcance geográfico CUENTES: Localidad y alrededores 1.15 p.1.12.2 Alcance geográfico CUENTES: Resto del país 9.1.12.2 Alcance geográfico CUENTES: Resto del país 9.1.12.2 Alcance geográfico CUENTES: Resto del país 9.1.12.5 Alcance geográfico CUENTES: Resto Latinoamérica 9.1.12.5 Alcance geográfico CUENTES: Resto Latinoamérica 9.1.12.5 Alcance geográfico CUENTES: EUROPA 9.1.12.6 Alcance geográfico CUENTES: EUROPA 9.1.12.7 Alcance geográfico CUENTES: Asía (China, India, Rusia, otros) 9.1.12.8 Alcance geográfico CUENTES: Asía (China, India, Rusia, otros) 9.1.12.8 Alcance geográfico CUENTES: Africa y Oceanía 9.1.12.8 Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 Primer proveedor para su producción 9.1.15.b Segundo proveedor para su producción 9.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 9.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 9.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 9.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Unitarioamérica 9.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 9.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 9.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 9.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 9.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 9.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 9.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, Ind	5	Factor2	Factor de expansión	
8 p.1.7 Año inicio de la actividad 99 9 p.1.8 Origen del capital 9-99 10 p.1.9 Tipo de empresa 9-99 11 p.1.10.a Primer cliente/comprador de su producción 12 p.1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción 13 p.1.11.1 establecimiento que es absorbida por su cliente más importante 14 p.1.12.1 Alcance geográfico CLIENTES: Localidad y alrededores 15 p.1.12.2 Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país 16 p.1.12.3 Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país 17 p.1.12.4 Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país 18 p.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: Resto Latinoamérica 19 p.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: Resto Latinoamérica 19 p.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: Resto Latinoamérica 20 p.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá 21 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA 22 p.1.14 Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA 23 p.1.15.a Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA 24 p.1.15.b Segundo proveedor para su producción 25 p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Alcanción 26 p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 27 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: ERSTO CALIDAD SERVICIONES Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: EELUU y Canadá 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELUU y Canadá 31 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELUU y Canadá 32 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELUU y Canadá 33 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELUU y Canadá 34 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Africa y Oceanía 35 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 Lindique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 37 p.2.3.1 Dicho monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa e identifica mejor? 38 p.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? 39 Dicho monitoreo y/o análisis de potenciales oportunidades de innovación para su empresa? 30 Dicho monit	6	Outlier	Outlier en Gastos de Al	
9 p.1.8 Origen del capital	7	Perfil_inn	Perfil de innovación	
10 p.1.9 Tipo de empresa	8		Año inicio de la actividad	-99
11 p.1.10.a Primer cliente/comprador de su producción 12 p.1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción 13 p.1.11.1 Indique la proporción de las ventas de su establecimiento que es absorbida por su cliente más importante Alcance geográfico CLIENTES: Localidad y alrededores Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paragua y Uruguay) P.1.12.4 Alcance geográfico CLIENTES: ELUO y Canadá P.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: ELUO y Canadá P.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: ELUO y Canadá P.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: ELUO y Canadá Alcance geográfico CLIENTES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.15.a Primer proveedor para su producción P.1.15.b Primer proveedor para su producción P.1.15.b Segundo proveedor para su producción Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.8 Alcan	9	p.1.8	Origen del capital	-99
12 p.1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción Indique la proporción de las ventas de su establecimiento que es absorbida por su cliente más importante p.1.12.1 Alcance geográfico CLIENTES: Localidad y alrededores Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) P.1.12.4 Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) P.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá P.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá P.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá P.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: SAIa (China, India, Rusia, otros) P.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Asía (China, India, Rusia, otros) P.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Africa y Oceanía Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 P.1.15.a Primer proveedor para su producción P.1.15.b Segundo proveedor para su producción Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) P.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Africa y Oceanía Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer de intonicio en la menera Fre	10	p.1.9	- :	-99
12 p.1.10.b Segundo cliente/comprador de su producción Indique la proporción de las ventas de su establecimiento que es absorbida por su cliente más importante p.1.12.1 Alcance geográfico CLIENTES: Localidad y alrededores Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) P.1.12.4 Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) P.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá P.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá P.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá P.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: SAIa (China, India, Rusia, otros) P.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Asía (China, India, Rusia, otros) P.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Africa y Oceanía Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 P.1.15.a Primer proveedor para su producción P.1.15.b Segundo proveedor para su producción Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) P.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) P.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Africa y Oceanía Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer de intonicio en la menera Fre	11	p.1.10.a	Primer cliente/comprador de su producción	
Indique la proporción de las ventas de su establecimiento que es absorbida por su cliente más importante 14 p.1.12.1 Alcance geográfico CLIENTES: Localidad y alrededores 15 p.1.12.2 Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 16 p.1.12.3 Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 17 p.1.12.4 Alcance geográfico CLIENTES: EE: UU y Canadá 18 p.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: EE: UU y Canadá 19 p.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA 20 p.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA 21 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Africa y Oceanía 22 p.1.14 Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 23 p.1.15.a Primer proveedor para su producción 24 p.1.15.b Segundo proveedor para su producción 25 p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 26 p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 27 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 31 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: EUU y Canadá 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 33 p.2.1.1 Midique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la recrea firmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 Indique la recrea firmación que explica mejor el éxito de su empresa 37 p.2.3.1 Que la la siguientes conductas su empresa e identifica mejor? 38 p.2.4.1 Fire Alcance de innovación para su empresa? 39 Dicho monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? 39 Dicho monitoreo y/o análisis de rotenciales oportunidades de innovación para su empresa?	12	p.1.10.b		
importante Alcance geográfico CLIENTES: Localidad y alrededores 14 p.1.12.1 Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 17 p.1.12.4 Alcance geográfico CLIENTES: Resto Latinoamérica 18 p.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá 19 p.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá 19 p.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá 20 p.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: Asía (China, India, Rusia, otros) 21 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: África y Oceanía 22 p.1.14 Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 23 p.1.15.a Primer proveedor para su producción 24 p.1.15.b Segundo proveedor para su producción 25 p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 26 p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 27 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELU y Canadá 30 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 31 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 33 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Exito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 Exeluitades de innovación para su empresa se identifica mejor? 27 P.2.3.1 Oportunidades de innovación para su empresa se identifica mejor? 28 P.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis de realiza de manera frecuente?			- · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
importante Alcance geográfico CLIENTES: Localidad y alrededores 14 p.1.12.1 Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 17 p.1.12.4 Alcance geográfico CLIENTES: Resto Latinoamérica 18 p.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá 19 p.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá 19 p.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: ELUU y Canadá 20 p.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: Asía (China, India, Rusia, otros) 21 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: África y Oceanía 22 p.1.14 Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 23 p.1.15.a Primer proveedor para su producción 24 p.1.15.b Segundo proveedor para su producción 25 p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 26 p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 27 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELU y Canadá 30 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 31 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) 33 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Exito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 Exeluitades de innovación para su empresa se identifica mejor? 27 P.2.3.1 Oportunidades de innovación para su empresa se identifica mejor? 28 P.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis de realiza de manera frecuente?	13	p.1.11.1	establecimiento que es absorbida por su cliente más	
15 p.1.12.2 Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay)				
15 p.1.12.2 Alcance geográfico CLIENTES: Resto del país Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay)	14	p.1.12.1	'	
Alcance geográfico CLIENTES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 17 p.1.12.4 Alcance geográfico CLIENTES: Resto Latinoamérica 18 p.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: EL.UU y Canadá 19 p.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: EL.UU y Canadá 20 p.1.12.7 Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA 21 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Asia (China, India, Rusia, otros) 22 p.1.14 Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 22 p.1.15.a Primer proveedor para su producción 23 p.1.15.b Segundo proveedor para su producción 24 p.1.16.b Segundo proveedor para su producción 25 p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 26 p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 28 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: EL.UU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: EL.UU y Canadá 31 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: EL.UU y Canadá 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: EL.UU y Canadá 33 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 34 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 35 p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 37 p.2.3.1 Dicho monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? 38 p.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa?	15			
Paraguay y Uruguay Paraguay y Uruguay P.1.12.4				
Alcance geográfico CLIENTES: Resto Latinoamérica p.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: EE.UU y Canadá p.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA Alcance geográfico CLIENTES: Alcance geográfico CLIENTES: Alcance geográfico CLIENTES: Alcance geográfico CLIENTES: Africa y Oceanía Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 ventas ventas totales de 2016 ventas v	16	p.1.12.3	, ,	
18 p.1.12.5 Alcance geográfico CLIENTES: EE.UU y Canadá 19 p.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA Alcance geográfico CLIENTES: Asia (China, India, Rusia, otros) 21 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Asia (China, India, Rusia, otros) Alcance geográfico CLIENTES: África y Oceanía 22 p.1.14 Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 Primer proveedor para su producción 24 p.1.15.b Segundo proveedor para su producción Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica Alcance geográfico PROVEEDORES: ELJU y Canadá D.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: EUJU y Canadá D.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: EUJU y Canadá D.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) Alcance geográfico PROVEEDORES: Africa y Oceanía Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Econ cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? Evenita el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis de nomera frecuente?	17	p.1.12.4	- ' ' ' - ' '	
19 p.1.12.6 Alcance geográfico CLIENTES: EUROPA Alcance geográfico CLIENTES: Asia (China, India, Rusia, otros) p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: Africa y Oceanía Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 p.1.15.a Primer proveedor para su producción p.1.15.b Segundo proveedor para su producción Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: EE.UU y Canadá p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Africa y Oceanía Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Local de las siguientes conductas su emp		'		
Alcance geográfico CLIENTES: Asia (China, India, Rusia, otros) 21 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: África y Oceanía 22 p.1.14 Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 23 p.1.15.a Primer proveedor para su producción 24 p.1.15.b Segundo proveedor para su producción 25 p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 26 p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 27 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELUU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELIU y Canadá 31 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.1.1 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 37 p.2.3.1 Valcance de segunda el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?				
20 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: África y Oceanía 21 p.1.14 Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 22 p.1.15.a Primer proveedor para su producción 23 p.1.15.b Segundo proveedor para su producción 25 p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 26 p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR 27 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELUU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa 31 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía 33 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 Zeon cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? 37 p.2.3.1 Picho monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? 38 p.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?				
21 p.1.12.8 Alcance geográfico CLIENTES: África y Oceanía Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016 P.1.15.a Primer proveedor para su producción P.1.15.b Segundo proveedor para su producción Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) P.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) P.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica P.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELUU y Canadá P.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa Alcance geográfico PROVEEDORES: Asía (China, India, Rusia, otros) P.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Africa y Oceanía Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa P.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa e identifica mejor? ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	20	p.1.12.7		
Indique cuánto representan sus exportaciones en las ventas totales de 2016	21	p.1.12.8	,	
p.1.14 ventas totales de 2016 p.1.15.a Primer proveedor para su producción p.1.16.b Segundo proveedor para su producción p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: EL.UU y Canadá p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: EUU y Canadá p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: Africa y Oceanía lindique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa lindique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa el identifica mejor? ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?			<u> </u>	
23p.1.15.aPrimer proveedor para su producción24p.1.15.bSegundo proveedor para su producción25p.1.16.1Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores26p.1.16.2Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país27p.1.16.3Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay)28p.1.16.4Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica29p.1.16.5Alcance geográfico PROVEEDORES: EL:UU y Canadá30p.1.16.6Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa31p.1.16.7Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros)32p.1.16.8Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía33p.2.1.1Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa34p.2.1.2Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa35p.2.1.3Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa36p.2.2¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor?37p.2.3.1¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa?38p.2.4.1Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	22	p.1.14		
24p.1.15.bSegundo proveedor para su producción25p.1.16.1Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores26p.1.16.2Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país27p.1.16.3Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay)28p.1.16.4Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica29p.1.16.5Alcance geográfico PROVEEDORES: EE.UU y Canadá30p.1.16.6Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa31p.1.16.7Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros)32p.1.16.8Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía33p.2.1.1Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa34p.2.1.2Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa35p.2.1.3Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa36p.2.2¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor?37p.2.3.1¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa?38p.2.4.1Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	23	n 1 15 a		
25 p.1.16.1 Alcance geográfico PROVEEDORES: Localidad y alrededores 26 p.1.16.2 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país 27 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: ELUU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa 31 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía 33 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? 37 p.2.3.1 Que de las siguientes conductas su empresa? 38 p.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?				
25 p.1.16.1 alrededores		p.1.13.8		
26p.1.16.2Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto del país27p.1.16.3Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay)28p.1.16.4Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica29p.1.16.5Alcance geográfico PROVEEDORES: EL.UU y Canadá30p.1.16.6Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa31p.1.16.7Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros)32p.1.16.8Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía33p.2.1.1Indique la primer afirmación que explica mejor el 	25	p.1.16.1		
27 p.1.16.3 Alcance geográfico PROVEEDORES: MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay) 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: EE.UU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa 31 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía 33 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? 37 p.2.3.1 ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	26	p.1.16.2		
p.1.16.3 (Brasil, Paraguay y Uruguay) 28 p.1.16.4 Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: EE.UU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa 31 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía 33 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?				
Alcance geográfico PROVEEDORES: Resto Latinoamérica 29 p.1.16.5 Alcance geográfico PROVEEDORES: EE.UU y Canadá 30 p.1.16.6 Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa 31 p.1.16.7 Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía 33 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? 37 p.2.3.1 ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	27	p.1.16.3		
Latinoamérica				
29p.1.16.5Alcance geográfico PROVEEDORES: EE.UU y Canadá30p.1.16.6Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa31p.1.16.7Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros)32p.1.16.8Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía33p.2.1.1Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa34p.2.1.2Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa35p.2.1.3Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa36p.2.2¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor?37p.2.3.1¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa?38p.2.4.1Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	28	p.1.16.4		
30p.1.16.6Alcance geográfico PROVEEDORES: Europa31p.1.16.7Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros)32p.1.16.8Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía33p.2.1.1Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa34p.2.1.2Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa35p.2.1.3Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa36p.2.2¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor?37p.2.3.1¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa?38p.2.4.1Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	29	p.1.16.5		
Alcance geográfico PROVEEDORES: Asia (China, India, Rusia, otros) 32 p.1.16.8 Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía 33 p.2.1.1 Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 34 p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 35 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 36 p.2.2 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? 37 p.2.3.1 ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? 38 p.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	_			
31p.1.16.7Rusia, otros)32p.1.16.8Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía33p.2.1.1Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa34p.2.1.2Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa35p.2.1.3Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa36p.2.2¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor?37p.2.3.1¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa?38p.2.4.1Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?				
32p.1.16.8Alcance geográfico PROVEEDORES: África y Oceanía33p.2.1.1Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa34p.2.1.2Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa35p.2.1.3Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa36p.2.2¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor?37p.2.3.1¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa?38p.2.4.1Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	31	p.1.16.7	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
Indique la primer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa	32	p.1.16.8		
 p.2.1.1 éxito de su empresa p.2.1.2 Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa p.2.1.3 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? p.2.2 ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? p.2.3.1 Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente? 				
Indique la segunda afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 1 p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa 2 p.2.2 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? 3 p.2.3.1 ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? 3 p.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	33	p.2.1.1		
 p.2.1.2 éxito de su empresa p.2.1.3 Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa p.2.2 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? p.2.3.1 ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? p.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente? 	- 1	2.1.2	·	
Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito de su empresa	34	p.2.1.2		
36 p.2.2 ¿Con cuál de las siguientes conductas su empresa se identifica mejor? 37 p.2.3.1 ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? 38 p.2.4.1 Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	2.5	2.4.2	Indique la tercer afirmación que explica mejor el éxito	
20 20 20 20 20 20 20 20	35	p.2.1.3	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
identifica mejor? ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	2.0	2.2		
p.2.3.1 ¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Potenciales oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	36	p.2.2		
oportunidades de innovación para su empresa? Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	27	- 2 2 1		
Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	3/	p.2.3.1		
frecuente?	20	n 2 4 1		
	38	p.2.4.1		
Lao La a Figure 1 Cexiste algun responsable /equipo dentro de la	20	-2.5.1	¿Existe algún responsable /equipo dentro de la	
p.2.5.1 empresa que realiza dicho monitoreo y/o análisis?	39	p.2.5.1		

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
40	p.2.6.1	¿Cuenta con recursos de información para monitorear este aspecto (Bases de datos, suscripciones a revistas técnicas, buscadores especializados, charlas con proveedores – clientes – especialistas – competidores, etc?	
41	p.2.3.2	¿Realiza el monitoreo y/o análisis del Estado de desarrollo tecnológico de su empresa?	
42	p.2.4.2	Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	
43	p.2.5.2	¿Existe algún responsable /equipo dentro de la empresa que realiza dicho monitoreo y/o análisis?	
44	p.2.6.2	¿Cuenta con recursos de información para monitorear este aspecto (Bases de datos, suscripciones a revistas técnicas, buscadores especializados, charlas con proveedores – clientes – especialistas – competidores, etc?	
45	p.2.3.3	¿Realiza el monitoreo y/o análisis de Las fortalezas y capacidades de su empresa?	
46	p.2.4.3	Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	
47	p.2.5.3	¿Existe algún responsable /equipo dentro de la empresa que realiza dicho monitoreo y/o análisis?	
48	p.2.6.3	¿Cuenta con recursos de información para monitorear este aspecto (Bases de datos, suscripciones a revistas técnicas, buscadores especializados, charlas con proveedores – clientes – especialistas – competidores, etc?	
49	p.2.3.4	¿Realiza el monitoreo y/o análisis a los clientes actuales y potenciales?	
50	p.2.4.4	Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	
51	p.2.5.4	¿Existe algún responsable /equipo dentro de la empresa que realiza dicho monitoreo y/o análisis?	
52	p.2.6.4	¿Cuenta con recursos de información para monitorear este aspecto (Bases de datos, suscripciones a revistas técnicas, buscadores especializados, charlas con proveedores – clientes – especialistas – competidores, etc?	
53	p.2.3.5	¿Realiza el monitoreo y/o análisis a sus competidores (directos o indirectos)?	
54	p.2.4.5	Dicho monitoreo y/o análisis ¿lo realiza de manera frecuente?	
55	p.2.5.5	¿Existe algún responsable /equipo dentro de la empresa que realiza dicho monitoreo y/o análisis?	
56	p.2.6.5	¿Cuenta con recursos de información para monitorear este aspecto (Bases de datos, suscripciones a revistas técnicas, buscadores especializados, charlas con proveedores – clientes – especialistas – competidores, etc?	
57	p.2.7.1	Identifica sistemáticamente las necesidades de información de su empresa y las fuentes disponibles a consultar	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
		Monitorea información del campo científico	peraides
58	p.2.7.2	(publicaciones científicas, artículos técnicos) y	
		tecnológico (patentes, marcas)	
		Monitorea información de mercado y negocios u	
59	p.2.7.3	otras fuentes (legislaciones, eventos, normativas,	
		financiamiento, etc.)	
60	p.2.7.4	Solicita información sobre Tecnologías a algún centro	
00	μ.Σ.7.4	tecnológico, universidad o expertos	
61	p.2.7.5	Solicita a algún proveedor externo búsquedas de	
01	p.2.7.3	información o informes vinculados a sus mercados	
		Existe un presupuesto para el acceso a base de datos,	
62	p.2.7.6	suscripción a revistas técnicas, solicitud de informes y	
		compra de documentos	
		Hay alguna persona entrenada para acceder a bases	
63	p.2.7.7	de datos complejas que requieren búsquedas	
		avanzadas	
64	p.2.7.8	Se hacen reuniones periódicas para debatir y analizar	
	ļ ·	la información recopilada a nivel de Dirección	
65	0.70	Se establece un método y/o herramientas para	
65	p.2.7.9	formalizar y difundir fácilmente la información	
		recopilada	
66	2.740	Esta información se utiliza para definir y/o ajustar el	
66	p.2.7.10	Plan Estratégico o para la toma de decisiones de la	
		empresa	
67	p.2.8.1	Calidad: Realiza especificaciones de las materias	
		primas e insumos críticos Calidad: Realiza especificaciones de las características	
68	p.2.8.2	críticas del proceso y/o producto	
		Calidad: Realiza trazabilidad (seguimiento del	
69	p.2.8.3	producto durante el proceso productivo)	
		Calidad: Existen equipos para solucionar problemas o	
70	p.2.8.4	lograr mejoras en el proceso	
	<u> </u>	Calidad: Utiliza herramientas internas de mejora	
71	p.2.8.5	continua (Ej. Diagrama de Causa-Efecto, Diag. de	
/ 1	p.2.0.3	árbol, Diag. Matricial. Histograma)	
		Calidad: Utiliza rutinas / procedimientos específicos	
72	p.2.8.6	que orientan las actividades de diseño o rediseños de	
	'	productos/procesos	
		Calidad: Utiliza herramientas específicas de gestión de	
70	0.07	proyecto y diseño (Ej. Diag. de GANTT, Planos,	
73	p.2.8.7	Prototipos, Maquetas, software de diseño y	
		simulación)	
71	200	Calidad: Implementan Normas ISO de aseguramiento	
74	p.2.8.8	de la calidad	
75	200	Calidad: Implementan Normas sectoriales o de	
75	p.2.8.9	productos	
76	p.2.8.10	Calidad: Otras actividades o herramientas	
77	p.2.8.10.otros	Calidad: Otras especifique	
78	p.3.1.1	Innovación: Investigación y Desarrollo (I+D) interna	
79	p.3.1.2	Innovación: Subcontratación de I+D externa	
80	p.3.1.3	Innovación: Diseño industrial e Ingeniería (interna)	
81	p.3.1.4	Innovación: Adquisición de maquinaria y equipos	
82	p.3.1.5	Innovación: Adquisicón de hardware y software	
83	p.3.1.6	Innovación: Transferencia tecnológica	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
84	p.3.1.7	Innovación: Capacitación para la introducción de innovaciones	
85	p.3.1.8	Innovación: Consultorías	
	•	¿Con qué frecuencia se realizan las actividades de	
86	p.3.2	innovación? (Elija una opción)	
87	p.4.1.1	Resultado Al: Obtuvo nuevos productos	
88	p.4.2.1.1	Obtuvo nuevos productos y fue novedoso p/empresa	
89	p.4.2.2.1	Obtuvo nuevos productos y fue novedoso p/mercado Nacional	
		Obtuvo nuevos productos y fue novedoso p/mercado	
90	p.4.2.3.1	internac.	
91	p.4.1.2	Resultado AI: Mejoró significativamente un producto	
92	p.4.2.1.2	Mejoró significativamente un producto y fue novedoso p/empresa	
		Mejoró significativamente un producto y fue	
93	p.4.2.2.2	novedoso p/mercado nacional	
		Mejoró significativamente un producto y fue	
94	p.4.2.3.2	novedoso p/mercado internac.	
95	p.4.1.3	Resultado AI: Obtuvo un nuevo proceso	
96	p.4.2.1.3	Obtuvo un nuevo proceso y fue novedoso p/empresa	
97	p.4.2.2.3	Obtuvo un nuevo proceso y fue novedoso p/mercado	
	1	nacional	
98	p.4.2.3.3	Obtuvo un nuevo proceso y fue novedoso p/mercado internac.	
99	p.4.1.4	Resultado AI: Mejoró significativamente un proceso	
100	p.4.2.1.4	Mejoró significativamente un proceso y fue novedoso p/empresa	
101	p.4.2.2.4	Mejoró significativamente un proceso y fue novedoso	
	p. 112.2. 1	p/mercado nacional	
102	p.4.2.3.4	Mejoró significativamente un proceso y fue novedoso p/mercado internac.	
103	p.4.3.1	Resultado Al: Obtuvo innovac. Organizacional	
104	p.4.3.2	Resultado Al: Obtuvo innovac. Comercialización	
105	p.4.4.1.porcentaje	¿Cuánto representan en su facturación del año 2016 los nuevos productos que obtuvo en el período 2014-	-88, -99
103	p.4.4.1.porcentaje	2016 y fueron lanzados al mercado?	-00, -55
		¿Cuánto representan en su facturación del año 2016	
106	p.4.4.2.porcentaje	los productos que fueron significativamente	-88, -99
		mejorados durante 2014-2016?	
		¿Cuánto representan en su facturación del año 2016	
107	p.4.4.3.porcentaje	los restantes productos que conforman su cartera y	-88, -99
		no sufrieron cambios?	
108	p.5.1.1	Actividades de Inn. han sido llevadas por Dueños de la empresa	
109	p.5.1.2	Actividades de Inn. han sido llevadas por un Consultor	
103	p.3.1.2	Externo	
110	p.5.1.3	Actividades de Inn. han sido llevadas por la Casa Matriz / Empresas del grupo	
111	p.5.1.4	Actividades de Inn. han sido llevadas por un Equipo o	
		grupo de trabajo (no formal)	
112	p.5.2.1_2014	Cantidad total de personas que forman parte del equipo o grupo de trabajo (no formal) en el año 2014	-77, -88, -99
112	- F 2 1 201F	Cantidad total de personas que forman parte del	77 00 00
113	p.5.2.1_2015	equipo o grupo de trabajo (no formal) en el año 2015	-77, -88, -99

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
114	p.5.2.1_2016	Cantidad total de personas que forman parte del equipo o grupo de trabajo (no formal) en el año 2016	-77, -88, -99
115	p.5.1.5	Actividades de Inn. han sido llevadas por el Área de Diseño Industrial e Ingeniería	
116	p.5.2.2_2014	Cantidad total de personas que forman parte del área de Diseño industrial e Ing. en el año 2014	-77, -88, -99
117	p.5.2.2_2015	Cantidad total de personas que forman parte del área de Diseño industrial e Ing. en el año 2015	-77, -88, -99
118	p.5.2.2_2016	Cantidad total de personas que forman parte del área de Diseño industrial e Ing. en el año 2016	-77, -88, -99
119	p.5.1.6	Actividades de Inn. han sido llevadas por un Comité, departamento o área formal de Investigación y Desarrollo (I+D)	
120	p.5.3.1_2014	Cantidad de Profesionales, Tecnólogos y Asistentes de Investigación - 2014	-77, -88, -99
121	p.5.3.1_2015	Cantidad de Profesionales, Tecnólogos y Asistentes de Investigación - 2015	-77, -88, -99
122	p.5.3.1_2016	Cantidad de Profesionales, Tecnólogos y Asistentes de Investigación - 2016	-77, -88, -99
123	p.5.3.1_Mujeres	Cantidad de Profesionales, Tecnólogos y Asistentes de Investigación - Mujeres	-77, -88, -99
124	p.5.4	Cantidad de Profesionales, Tecnólogos y Asistentes de Investigación que trabajan más de 30 horas-2016	-77, -88, -99
125	p.5.5	Cantidad de Profesionales, Tecnólogos y Asistentes de Investigación con Nivel de Doctorado-2016	-77, -88, -99
126	p.5.6	Cantidad de Profesionales, Tecnólogos y Asistentes de Investigación con Nivel de Doctorado MUJERES-2016	-77, -88, -99
127	p.5.3.2_2014	Cantidad de técnicos y otros de apoyo-2014	-77, -88, -99
128	p.5.3.2_2015	Cantidad de técnicos y otros de apoyo-2015	-77, -88, -99
129	p.5.3.2_2016	Cantidad de técnicos y otros de apoyo-2016	-77, -88, -99
130	p.5.3.2_Mujeres	Cantidad de técnicos y otros de apoyo-Mujeres	-77, -88, -99
131	p.5.7.1	Diagnostica las actividades de innovación a desarrollar	
132	p.5.7.2	Planifica las actividades de innovación	
133	p.5.7.3	Define la metodología y las actividades a realizar	
134	p.5.7.4	Desarrolla las actividades	
135	p.5.7.5	Evalúa y mide el impacto los resultados logrados	
136	p.6.1.1	Protección informal: Llegar primero al mercado	
137	p.6.2.1	Eficacia protección: Llegar primero al mercado	
138	p.6.1.2	Protección informal: Comunicación activa con los clientes	
139	p.6.2.2	Eficacia protección: Comunicación activa con los clientes	
140	p.6.1.3	Protección informal: Control de redes de distribución y ventas	
141	p.6.2.3	Eficacia protección: Control de redes de distribución y ventas	
142	p.6.1.4	Protección informal: Mantener cuestiones tecnológicas clave en secreto	
143	p.6.2.4	Eficacia protección: Mantener cuestiones tecnológicas clave en secreto	
144	p.6.1.5	Protección informal: Acceso exclusivo a insumo	
145	p.6.2.5	Eficacia protección: Acceso exclusivo a insumo	
146	p.6.1.6	Protección informal: Escala de producción	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
147	p.6.2.6	Eficacia protección: Escala de producción	
148	p.6.1.7	Protección informal: Asistencia técnica/servicio pos	
140	p.0.1.7	venta	
149	p.6.2.7	Eficacia protección: Asistencia técnica/servicio pos	
	·	venta	
150	p.6.1.8	Protección informal: Otra estrategia	
151	p.6.2.8	Eficacia protección: Otra estrategia para proteger la	
150		innovación	
152	p.6.3.1	Protección formal: Modelos / Diseño Industrial	
153	p.6.4.1	Eficacia protección: Modelos / Diseño Industrial Protección formal: Marcas	
154	p.6.3.2		
155	p.6.4.2	Eficacia protección: Marcas	
156	p.6.3.3	Protección formal: Denominación de origen	
157	p.6.4.3	Eficacia protección: Denominación de origen Protección formal: Modelo de utilidad	
158 159	p.6.3.4 p.6.4.4		
	<u>'</u>	Eficacia protección: Modelo de utilidad Protección formal: Derechos de autor	
160	p.6.3.5		
161	p.6.4.5	Eficacia protección: Derechos de autor Protección formal: Derechos de obtentor	
162	p.6.3.6		
163	p.6.4.6	Eficacia protección: Derechos de obtentor Protección formal: Firma de contratos de	
164	p.6.3.7		
		confidencialidad con el personal	
165	p.6.4.7	Eficacia protección: Firma de contratos de confidencialidad con el personal	
		Protección formal: Firma de contratos de exclusividad	
166	p.6.3.8	con clientes	
		Eficacia protección: Firma de contratos de	
167	p.6.4.8	exclusividad con clientes	
168	p.6.3.9	Protección formal: Patentes	
169	p.6.4.9	Eficacia protección: Patentes	
		Etapa del proceso de innovación en que se planteó la	
170	p.6.5	intención/posibilidad de patentar	
171	p.6.6.1	País patentamiento: Argentina	
172	p.6.6.2	País patentamiento: PCT	
173	p.6.6.3	País patentamiento: Brasil	
174	p.6.6.4	País patentamiento: Chile	
175	p.6.6.5	País patentamiento: Paraguay	
176	p.6.6.6	País patentamiento: Uruguay	
177	p.6.6.7	País patentamiento: México	
178	p.6.6.8	País patentamiento: Estados Unidos	
179	p.6.6.9	País patentamiento: Canadá	
180	p.6.6.10	País patentamiento: Europa/Países de Europa	
181	p.6.6.11	País patentamiento: China	
182	p.6.6.12	País patentamiento: Japón	
183	p.6.6.13	País patentamiento: Otros	
184	p.6.6.13.otros	País patentamiento: Especificar	
185	p.6.7.1	Motivos patentamiento: Prevenir la copia	
		Motivos patentamiento: Obtener ingresos por	
186	p.6.7.2	licencias	
107	n C 7 2	Motivos patentamiento: Fortalecer su posición en	
187	p.6.7.3	negociaciones	
188	p.6.7.4	Motivos patentamiento: Bloquear el desarrollo de	
100	μ.υ. / .4	capacidades similares en competidores	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
189	p.6.7.5	Motivos patentamiento: Incrementar la reputación de	
189	p.6.7.5	su empresa	
190	p.6.7.6	Motivos patentamiento: Acceder a nuevos mercados	
		Motivos patentamiento: Bloqueo de productos	
191	p.6.7.7	sustitutos de su innovación (evitar copia alrededor de	
		la patente)	
192	p.6.8.1	Motivos NO patentamiento: Desconocía cómo	
152	p.0.0.1	patentar	
193	p.6.8.2	Motivos NO patentamiento: Consideró que el trámite	
	p.0.0.2	era engorroso/costoso	
194	p.6.8.3	Motivos NO patentamiento: Consideró elevado el	
	p.e.e.e	riesgo de revelar información	
195	p.6.8.4	Motivos NO patentamiento: Imposibilidad/dificultad	
	p.e.e.	de defender legalmente los derechos de propiedad	
196	p.6.8.5	Motivos NO patentamiento: Rechazaron el pedido de	
	F101010	patente	
197	p.6.8.6	Motivos NO patentamiento: Falta de asistencia	
	'	técnica en el proceso	
198	p.6.8.7	Motivos NO patentamiento: La innovación no es	
	·	patentable	
199	p.6.8.8	Motivos NO patentamiento: Otros motivos	
200	p.6.8.9	Motivos NO patentamiento: No le interesó patentar	
201	p.7.1.1.a	Fuentes internas: Área de Investigación y Desarrollo	
202	p.7.1.1.b	Fuentes internas: Área Comercial. Marketing	
203	p.7.1.1.c	Fuentes internas: Área de Producción / Ingeniería	
204	p.7.1.1.d	Fuentes internas: Gerencia / Dirección (incluyendo	
	'	dueño / socio)	
205	p.7.1.1.e	Fuentes internas: Firmas relacionadas de su empresa	
206	. 7115	o grupo / Casa Matriz	
206	p.7.1.1.f	Fuentes internas: Otras	
207	p.7.1.1.f.otros	Fuentes internas: Otras especifique	
208	p.7.1.2.a	Fuentes de mercado: Proveedores / clientes	
209	p.7.1.2.b	Fuentes de mercado: Competidores / otras firmas	
210	p.7.1.2.c	Fuentes de mercado: Consultores	
211	p.7.1.3.a	Otras fuentes: Universidad Pública y/o Privada	
212	p.7.1.3.b	Otras fuentes: Instituciones Públicas de Ciencia y Tecnología (INTI, CONICET, ANMAT, etc.)	
		Otras fuentes: Internet (blogs, Facebook, pág. webs) y	
213	p.7.1.3.c	medios de comunicación (TV, radio, diarios)	
		Otras fuentes: Cámaras y asociaciones empresariales	
214	p.7.1.3.d	(revistas sectoriales)	
		Otras fuentes: Ferias, conferencias, exposiciones,	
215	p.7.1.3.e	congresos	
		Otras fuentes: Publicaciones técnicas, catálogos,	
216	p.7.1.3.f	revistas académicas	
217	p.7.1.3.g	Otras fuentes: Otras	
218	p.7.1.3.g.otros	Otras fuentes: especifique	
		Motivos: Mejorar el proceso productivo (reducir	
219	p.7.2.1	costos, aumentar la capacidad, etc.)	
		Motivos: Incorporar y/o modernizar las tecnologías de	
220	p.7.2.2	producción	
		Motivos: Mejorar la calidad mediante controles o	
221	p.7.2.3	sistemas de aseguramiento de la calidad	
<u> </u>		<u> </u>	l

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
222	p.7.2.4	Motivos: Profesionalizar y/o mejorar el perfil técnico de los empleados	
223	p.7.2.5	Motivos: Mejorar o fabricar nuevos productos para competir (ej. sustitución de importaciones)	
224	p.7.2.6	Motivos: Satisfacer necesidades de los clientes	
225	p.7.2.7	Motivos: Ingresar nuevos mercados Nacionales e Internacionales (incluye desarrollo de nichos o	
		segmentos de mercado)	
226	p.7.2.8	Motivos: Incrementar o mantener su participación en el mercado	
227	p.7.2.9	Motivos: Mejorar o cambiar la estructura organizativa de la empresa	
228	p.7.2.10	Motivos: Mejorar el desempeño medioambiental	
229	p.7.2.11	Motivos: Cumplir con regulaciones y normas	
230	p.7.2.12	Motivos: Otros motivos	
231	p.7.2.12.otros	Motivos: Otros especifique	
232	p.7.3.1	Obstáculos: Reticencia de los empleados al cambio	
	p., 10,1	Obstáculos: Falta de personal calificado en la empresa	
233	p.7.3.2	o con experiencia para llevar adelante las actividades	
		de innovación	
		Obstáculos: Falta de proveedores especializados o	
234	p.7.3.3	dificultad para cambiarlos	
		Obstáculos: Altos costos para el desarrollo de	
235	p.7.3.4	productos, procesos y/ cambios en la gestión	
		Obstáculos: El período de retorno de la inversión es	
236	p.7.3.5	excesivamente largo	
		Obstáculos: Dificultad para financiar las actividades de	
237	p.7.3.6	innovación (altas tasas, requisitos, montos	
		insuficientes, etc.)	
238	p.7.3.7	Obstáculos: Competencia desleal	
239	p.7.3.8	Obstáculos: La empresa no lo requiere/no le interesa	
240	7.7.0	Obstáculos: Dificultades en la importación de bienes	
240	p.7.3.9	claves para la innovación	
241	p.7.3.10	Obstáculos: Incertidumbre económica/financiera	
242	p.7.3.11	Obstáculos: Otros	
243	p.7.3.11.otros	Obstáculos: Otros especifique	
244	p.8.1.1	Conoce Financ.: Ex SEPYME - Secretaría Pyme y	
244	p.0.1.1	Desarrollo Regional	
245	p.8.1.2	Conoce Financ.: CFI - Consejo Federal de Inversiones	
246	p.8.1.3	Conoce Financ.: Organismo público	
240	•	provincial/municipal	
247	p.8.1.4	Conoce Financ.: Otras instituciones públicas	
248	p.8.1.4.otros	Conoce Financ.: Otras instituciones públicas (especifique)	
249	p.8.1.5	Conoce Financ.: FONTAR	
250	p.8.1.6	Conoce Financ.: FONARSEC	
251	p.8.1.7	Conoce Financ.: FONSOFT	
252	p.8.1.8	Conoce Financ.: COFECyT	
253	p.8.2.1	Conoce MINCYT - Fuente: Empresarios amigos	
254	p.8.2.2	Conoce MINCYT - Fuente: Informaciones distribuidas por cámaras empresariales	
255	p.8.2.3	Conoce MINCYT - Fuente: Informaciones distribuidas por UVT / OVTT	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
256	p.8.2.4	Conoce MINCYT - Fuente: Medios (diario, televisión, radio, etc.)	
257	p.8.2.5	Conoce MINCYT - Fuente: Folletería y/o sitio web del Ministerio y ANPCyT	
258	p.8.2.6	Conoce MINCYT - Fuente: Ferias, exposiciones y eventos	
259	p.8.2.7	Conoce MINCYT - Fuente: Otros medios	
260	p.8.2.7.otros	Conoce MINCYT - Fuente: Otros (especifique)	
261	p.8.3.1	Conoce MINCYT: ¿Cuánto sabe sobre el Tipo de financiamiento que ofrecen (crédito, subsidio, crédito fiscal, tasas, período de gracia)?	
262	p.8.3.2	Conoce MINCYT: ¿Cuánto sabe sobre el Tipo de proyectos que financian (innovación, I+D, modernización)?	
263	p.8.3.3	Conoce MINCYT: ¿Cuánto sabe sobre el Tipo de beneficiarios (PyME, Grande, cooperativas, UTE)?	
264	p.9.1	Se vinculó para Capacitación de RR.HH.	
265	p.9.1.a	Se vinculó para R.H.: Empresas del Grupo y /o Casa matriz	
266	p.9.1.b	Se vinculó para R.H.: Otras firmas (Clientes, proveedores y/o competidores)	
267	p.9.1.c	Se vinculó para R.H.: Universidades públicas y/o privadas	
268	p.9.1.d	Se vinculó para R.H.: Instituc. públicas de ciencia y tecnología	
269	p.9.1.e	Se vinculó para R.H.: Cámaras o asociaciones empresariales, ONG, sindicatos, asociac. Gremiales	
270	p.9.1.f	Se vinculó para R.H.: Consultores / Asesores	
271	p.9.1.g	Se vinculó para R.H.: Otro agente	
272	p.9.1.g.otros	Se vinculó para R.H.: Otro agente (especifique)	
273	p.9.2	Se vinculó para Investigación y Desarrollo	
274	p.9.2.a	Se vinculó para I+D: Empresas del Grupo y /o Casa matriz	
275	p.9.2.b	Se vinculó para I+D: Otras firmas (Clientes, proveedores y/o competidores)	
276	p.9.2.c	Se vinculó para I+D: Universidades públicas y/o privadas	
277	p.9.2.d	Se vinculó para I+D: Instituc. públicas de ciencia y tecnología	
278	p.9.2.e	Se vinculó para I+D: Cámaras o asociaciones empresariales, ONG, sindicatos, asociac. gremiales	
279	p.9.2.f	Se vinculó para I+D: Consultores / Asesores	
280	p.9.2.g	Se vinculó para I+D: Otro agente	
281	p.9.2.g.otros	Se vinculó para I+D: Otro agente (especifique)	
282	p.9.3	Se vinculó para Pruebas y Ensayos	
283	p.9.3.a	Se vinculó para P y E: Empresas del Grupo y /o Casa matriz	
284	p.9.3.b	Se vinculó para P y E: Otras firmas (Clientes, proveedores y/o competidores)	
285	p.9.3.c	Se vinculó para P y E: Universidades públicas y/o privadas	
286	p.9.3.d	Se vinculó para P y E: Instituc. públicas de ciencia y tecnología	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
		Se vinculó para P y E: Cámaras o asociaciones	peraides
287	p.9.3.e	empresariales, ONG, sindicatos, asociac. gremiales	
288	p.9.3.f	Se vinculó para P y E: Consultores / Asesores	
289	p.9.3.g	Se vinculó para P y E: Otro agente	
290	p.9.3.g.otros	Se vinculó para P y E: Otro agente (especifique)	
291	p.9.4	Se vinculó para Intercambio Tecnológico	
		Se vinculó para Inter. Tec.: Empresas del Grupo y /o	
292	p.9.4.a	Casa matriz	
		Se vinculó para Inter. Tec.: Otras firmas (Clientes,	
293	p.9.4.b	proveedores y/o competidores)	
20.4	0.4	Se vinculó para Inter. Tec.: Universidades públicas y/o	
294	p.9.4.c	privadas	
205	0.4.1	Se vinculó para Inter. Tec.: Instituc. públicas de	
295	p.9.4.d	ciencia y tecnología	
206	0.4	Se vinculó para Inter. Tec.: Cámaras o asociaciones	
296	p.9.4.e	empresariales, ONG, sindicatos, asociac. gremiales	
297	p.9.4.f	Se vinculó para Inter. Tec.: Consultores / Asesores	
298	p.9.4.g	Se vinculó para Inter. Tec.: Otro agente	
299	p.9.4.g.otros	Se vinculó para Inter. Tec.: Otro agente (especifique)	
300	p.9.5	Se vinculó para Cambios o mejoras organizacionales	
201	0.5	Se vinculó para Cambio Organiz.: Empresas del Grupo	
301	p.9.5.a	y /o Casa matriz	
202	- 0 F h	Se vinculó para Cambio Organiz.: Otras firmas	
302	p.9.5.b	(Clientes, proveedores y/o competidores)	
202	- 0 -	Se vinculó para Cambio Organiz.: Universidades	
303	p.9.5.c	públicas y/o privadas	
204	2054	Se vinculó para Cambio Organiz.: Instituc. públicas de	
304	p.9.5.d	ciencia y tecnología	
		Se vinculó para Cambio Organiz.: Cámaras o	
305	p.9.5.e	asociaciones empresariales, ONG, sindicatos, asociac.	
		gremiales	
306	p.9.5.f	Se vinculó para Cambio Organiz.: Consultores /	
300	p.3.3.1	Asesores	
307	p.9.5.g	Se vinculó para Cambio Organiz.: Otro agente	
308	p.9.5.g.otros	Se vinculó para Cambio Organiz.: Otro agente	
300	p.3.3.g.0tr03	(especifique)	
309	p.9.6	Se vinculó para Desarrollo o mejoras productos/	
303	p.3.0	procesos	
310	p.9.6.a	Se vinculó para Desarr y Mejora: Empresas del Grupo	
310	p.3.0.d	y /o Casa matriz	
311	p.9.6.b	Se vinculó para Desarr y Mejora: Otras firmas	
311	p.3.0.0	(Clientes, proveedores y/o competidores)	
312	p.9.6.c	Se vinculó para Desarr y Mejora: Universidades	
J12	p.5.6.6	públicas y/o privadas	
313	p.9.6.d	Se vinculó para Desarr y Mejora: Instituc. públicas de	
313	p.3.0.d	ciencia y tecnología	
		Se vinculó para Desarr y Mejora: Cámaras o	
314	p.9.6.e	asociaciones empresariales, ONG, sindicatos, asociac.	
		gremiales	
315	p.9.6.f	Se vinculó para Desarr y Mejora: Consultores /	
J1J	p.5.0.i	Asesores	
316	p.9.6.g	Se vinculó para Desarr y Mejora: Otro agente	
317	p.9.6.g.otros	Se vinculó para Desarr y Mejora: Otro agente	
	F.3.0.0.0.0	(especifique)	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
318	p.9.7	Se vinculó para Activ. de diseño industrial o ingeniería	
319	p.9.7.a	Se vinculó para Diseño e Ing.: Empresas del Grupo y	
319	p.9.7.a	/o Casa matriz	
320	p.9.7.b	Se vinculó para Diseño e Ing.: Otras firmas (Clientes,	
320	p.3.7.b	proveedores y/o competidores)	
321	p.9.7.c	Se vinculó para Diseño e Ing.: Universidades públicas	
J21	p.5.7.0	y/o privadas	
322	p.9.7.d	Se vinculó para Diseño e Ing.: Instituc. públicas de	
		ciencia y tecnología	
323	p.9.7.e	Se vinculó para Diseño e Ing.: Cámaras o asociaciones	
224	•	empresariales, ONG, sindicatos, asociac. gremiales	
324	p.9.7.f	Se vinculó para Diseño e Ing.: Consultores / Asesores	
325	p.9.7.g	Se vinculó para Diseño e Ing.: Otro agente	
326	p.9.7.g.otros	Se vinculó para Diseño e Ing.: Otro agente	
		(especifique)	
327	p.10.1	¿Existe un área de gestión de recursos humanos en la firma?	
328	p.10.1.1	¿Quién decide sobre la gestión de recursos humanos?	
329	p.10.1.2	¿Qué posición en la estructura tiene el área de RRHH?	
330	p.10.1.3.1	RR.HH.:Definición de perfiles de los cargos vacantes	
331	p.10.1.3.2	RR.HH.: Selección de postulantes	
332	p.10.1.3.3	RR.HH.: Nivel de las remuneraciones	
333	p.10.1.3.4	RR.HH.: Sistemas de premios	
334	p.10.1.3.5	RR.HH.: Evaluación del personal	
334	p.10.1.3.3	RR.HH.: Modalidades de promoción o de carrera	
335	p.10.1.3.6	interna	
		Perfiles Formaliz.: Personal directivo o gerencial de la	
336	p.10.2.1	empresa	
		Perfiles Formaliz.: Jefaturas de nivel medio,	
337	p.10.2.2	supervisores	
338	p.10.2.3	Perfiles Formaliz.: Personal no jerárquico	
222		Planes de Carrera: Personal directivo o gerencial de la	
339	p.10.3.1	empresa	
240	10.2.2	Planes de Carrera: Jefaturas de nivel medio,	
340	p.10.3.2	supervisores	
341	p.10.3.3	Planes de Carrera: Personal no jerárquico	
342	p.10.4.1	Evaluación: Personal directivo o gerencial de la	
542	h·10.4·1	empresa	
343	p.10.4.2	Evaluación: Jefaturas de nivel medio, supervisores	
344	p.10.4.3	Evaluación: Personal no jerárquico	
345	p.10.4.1.1	Evaluación Influye: Nivel salarial	
346	p.10.4.1.2	Evaluación Influye: Premios	
347	p.10.4.1.3	Evaluación Influye: Identificación de necesidades de	
J+/	<u>'</u>	capacitación	
348	p.10.4.1.4	Evaluación Influye: Promoción, carrera interna	
349	p.10.4.1.5	Evaluación Influye: Desvinculaciones/ reasignación de	
	F.201 11210	tareas	
350	p.10.5.1	Capacitación Responsable: Diagnóstico de las	
	P.120011	necesidades de capacitación	
351	p.10.5.2	Capacitación Responsable: Planificación de las	
	•	actividades de capacitación	
352	p.10.5.3	Capacitación Responsable: Metodología a aplicar	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
353	p.10.5.4	Capacitación Responsable: Carga horaria de las actividades de capacitación	
354	p.10.5.5	Capacitación Responsable: Desarrollo de actividades de capacitación	
355	p.10.5.6	Capacitación Responsable: Evaluación de los resultados obtenidos, en términos de aprendizaje	
356	p.10.5.7	Capacitación Responsable: Evaluación del impacto de la capacitación en los procesos de trabajo (Ej. cantidad de incidentes, cantidad de accidentes, horas perdidas, disminución de errores, aumento de la productividad)	
357	p.10.6.1	Capacitación Actividad: Talleres, conferencias informativas o de sensibilización (actividades cuyo principal objetivo es la información, la sensibilización de los trabajadores)	
358	p.10.6.2	Capacitación Actividad: Inducción a nuevos trabajadores (actividades de capacitación / entrenamiento luego de la contratación de sus empleados)	
359	p.10.6.3	Capacitación Actividad: Cursos de Seguridad requeridos por la ART (actividades obligatorias organizadas por la ART)	
360	p.10.6.4	Capacitación Actividad: Capacitación a cargo de proveedores (actividades de capacitación brindadas por los proveedores, cuando los proveedores la ofrecen a la empresa en forma conjunta con la venta)	
361	p.10.6.5	Capacitación Actividad: Capacitación en el puesto de trabajo (desarrollo de competencias que se realizan durante el desenvolvimiento de las tareas cotidianas, con el apoyo de un tercero o del supervisor)	
362	p.10.6.6	Capacitación Actividad: Otras	
363	p.10.6.6.otros	Capacitación Actividad: Otras (especifique)	
364	p.10.7	Y Durante el año 2016, ¿los empleados han participado en cursos de formación definidos por la empresa?	
365	p.10.8.1	¿Qué porcentaje de Personal directivo o gerencial de la empresa recibió cursos de formación durante el año 2016?	-88, -99
366	p.10.8.2	¿Qué porcentaje de Jefaturas de nivel medio y supervisores de la empresa recibieron cursos de formación durante el año 2016?	-88, -99
367	p.10.8.3	¿Qué porcentaje de Personal no jerárquico de la empresa recibió cursos de formación durante el año 2016?	-88, -99
368	p.10.9.1	Cursos Realizados: Métodos de gestión de empresas, organización, dirección	
369	p.10.9.2	Cursos Realizados: Planeamiento estratégico	
370	p.10.9.3	Cursos Realizados: Conducción y coordinación de personal	
371	p.10.9.4	Cursos Realizados: Métodos de aseguramiento de la calidad	
372	p.10.9.5	Cursos Realizados: Actualización vinculada al uso de herramientas, insumos, maquinarias, productos	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
373	p.10.9.6	Cursos Realizados: Actualización vinculada a los procedimientos	
374	p.10.9.7	Cursos Realizados: Actualización científico/ técnico	
	·	Cursos Realizados: Gestión comercial, marketing,	
375	p.10.9.8	ventas, distribución y logística	
276	10.00	Cursos Realizados: Técnicas de administración,	
376	p.10.9.9	control de stock, finanza	
377	p.10.9.10	Cursos Realizados: Idioma extranjero	
378	p.10.9.11	Cursos Realizados: Higiene y seguridad en el trabajo, ambiental	
379	p.10.9.12	Cursos Realizados: Informática, sistemas, computación	
380	p.10.9.13	Cursos Realizados: Mantenimiento correctivo/ preventivo	
381	p.10.9.14	Cursos Realizados: Competencias básicas en comunicación	
382	p.10.9.15	Cursos Realizados: Atención al público	
383	p.10.9.16	Cursos Realizados: Otros	
384	p.10.9.16.otros	Cursos Realizados: Otros (especificar)	
		Capacitación Limitantes: La razón más importante	
385	p.10.10.1	que limitó las actividades de capacitación de la	
		empresa	
		Capacitación Limitantes: la 2ª razón más importante	
386	p.10.10.2	que limitó las actividades de capacitación de la	
		empresa	
		NO Capacitación: La razón más importantes por la	
387	p.10.11.1	que la empresa no desarrolló actividades de	
		capacitación para su personal	
		NO Capacitación: La 2ª razón más importantes por la	
388	p.10.11.2	que la empresa no desarrolló actividades de	
		capacitación para su personal	
389	p.10.12.1	Política Capacitación: Prácticas de empleo/ formación	
		o pasantías para jóvenes Política Capacitación: Programa de Inserción Laboral	
390	p.10.12.2	del MTEySS	
391	p.10.12.3	Política Capacitación: Acciones de Entrenamiento para el Trabajo del MTEySS	
392	p.10.12.4	Política Capacitación: Cursos de Formación Profesional del MTEySS	
393	p.10.12.5	Política Capacitación: Prevención de Riesgos del Trabajo del MTEySS	
394	p.10.12.6	Política Capacitación: PROEMPLEAR	
395	p.10.12.7	Política Capacitación: Programa de Capacitación de Pyme	
396	p.10.12.8	Política Capacitación: Régimen de Crédito Fiscal	
397	p.10.12.9	Política Capacitación: Capacitación brindada por los sindicatos	
398	p.10.12.10	Política Capacitación: Otra Política	
399	p.10.12.10.otros	Política Capacitación: Otras (especifique)	
		¿Estaría dispuesta la empresa a aceptar jóvenes	
400	n 10 12	(hasta 25 años) en su establecimiento para la	
400	p.10.13	realización de prácticas de empleo / formación, con	
		apoyo financiero por parte del Estado nacional?	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
401	p.10.14	¿Estaría dispuesta la empresa en incorporar profesionales con estudios de Doctorado o realizando sus estudios de doctorado (doctorando) con apoyo financiero por parte del Estado nacional?	
402	p.10.15.a	Organizdel trabajo: Rotar en puestos de complejidad similar	
403	p.10.15.b	Organizdel trabajo: Rotar en funciones diferente complejidad	
404	p.10.15.c	Organiz. del trabajo: Rotar entre diferentes áreas	
405	p.10.15.3	Resolver problemas: ¿cuál es el comportamiento más frecuente de los trabajadores no jerárquicos?	
406	p.10.15.3.otros	Resolver problemas: Otro comportamiento frecuente (especificar)	
407	p.10.15.4.1	Actividad Grupal: Los empleados planifican colectivamente el trabajo diario/semanal	
408	p.10.15.4.2	Actividad Grupal: Los empleados acuerdan la distribución de tareas dentro del equipo	
409	p.10.15.4.3	Actividad Grupal: Los empleados evalúan su efectividad en el desarrollo de las actividades	
410	p.10.15.4.4	Actividad Grupal: Los empleados planifican colectivamente actividades orientadas a mejorar su efectividad en el futuro	
411	p.10.15.4.5	Actividad Grupal: Los empleados implementan las actividades de mejora acordadas	
412	p.10.16.1	En los últimos tres años (2014-2016), ¿Requirió Más, Menos o igual cantidad de trabajadores con Calificación técnica o profesional?	
413	p.10.16.2	En los últimos tres años (2014-2016), ¿Requirió Más, Menos o igual cantidad de trabajadores con Calificación operativa?	
414	p.10.16.3	En los últimos tres años (2014-2016), ¿Requirió Más, Menos o igual cantidad de trabajadores No calificados?	
415	p.10.17.1	Reconvirtió el personal existente (a través de la capacitación)	
416	p.10.17.2	Ingresó nuevo personal con las calificaciones requeridas	
417	p.10.17.3	Ingresó nuevo personal y los capacitó, (los perfiles demandados no se encuentran en el mercado)	
418	p.10.17.4	Reemplazó trabajadores antiguos por trabajadores nuevos	
419	p.10.17.5	No logró incorporar nuevo personal porque no encontró los perfiles requeridos en el mercado	
420	p.10.18.1	¿Considera que en los últimos 3 años ha tenido dificultades para cubrir algún puesto de trabajo?	
421	p.10.18.2	¿Qué puesto/ ocupación?	
422	p.10.19.1	¿Considera que en los últimos 3 años han desaparecido en su empresa algunas ocupaciones u oficios?	
423	p.10.19.2	¿Qué oficio/ ocupación?	
424	p.10.20.1	¿Considera que en los últimos 3 años han incorporado ocupaciones u oficios nuevos para su empresa?	
425	p.10.20.2	¿Qué oficio/ ocupación?	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
		Codificar: No existen formas de hacer establecidas	
426	p.11.1.1	por la empresa. Con el tiempo cada empleado	
		establece sus propios procedimientos	
		Codificar: Las actividades críticas de la empresa se	
427	p.11.1.2	encuentran especificadas (documentadas) en	
		manuales de procedimientos	
		Codificar: Las actividades críticas se desarrollan	
428	p.11.1.3	consultando un manual o un documento especifico,	
		hasta que los trabajadores lo aprenden	
		Codificar: Se realizan esfuerzos permanentes para	
429	p.11.1.4	especificar por escrito (documentar) la forma de	
		realizar determinadas actividades y sus cambios	
		Identificar: Existe información sobre expertos que	
430	p.11.2.1	pueden ser contactados para consultas (números de	
		telefónicos, correo electrónicos, sitios web)	
		Identificar: Se cuenta con una biblioteca que contiene	
431	p.11.2.2	documentos, manuales, publicaciones, etc.,	
		relevantes para las actividades de la empresa	
		Identificar: Se dispone de bases de conocimientos que	
432	p.11.2.3	contienen experiencias para ser usadas con	
		posterioridad	
		Generar y utilizar: Se estimula a los empleados, a	
433	p.11.3.1	través de la introducción de desafíos, a generar	
155	p.11.3.1	conocimientos para el desarrollo de nuevos diseños o	
		productos o mejores maneras de hacer las cosas	
		Generar y utilizar: Se impulsa a competir a diferentes	
434	p.11.3.2	equipos en el desarrollo de un nuevo producto o	
		proyecto	
		Generar y utilizar: Es frecuente que se reestructure	
435	p.11.3.3	y/o modifique la organización de la empresa para	
		adaptarse a diferentes proyectos	
		Generar y utilizar: Se fomenta el desarrollo de	
436	p.11.3.4	reuniones de trabajo para analizar y proponer nuevas	
		formas de hacer las cosas	
		Generar y utilizar: Se utiliza la información	
437	p.11.3.5	procedente de sugerencias y quejas de clientes y	
		proveedores	
		Distribuir y compartir: Se elaboran periódicamente	
438	p.11.4.1	informes escritos que se reparten a todo el personal	
		informando de los avances de la empresa	
		Distribuir y compartir: Existen en la empresa	
439	p.11.4.2	empleados que participan en varios equipos y actúan	
		como enlaces	
4.40	44.42	Distribuir y compartir: Se dispone de mecanismos que	
440	p.11.4.3	garantizan que las mejores prácticas sean	
		compartidas entre las distintas áreas de la empresa	
441	p.12.1.1	Medio Ambiente: Sustituyó materias primas y	
		materiales contaminantes	
442	p.12.1.2	Medio Ambiente: Mejoras en la eficiencia del uso del	
		agua, insumos y energía	
443	p.12.1.3	Medio Ambiente: Reemplazó / Mejoró procesos	
	'	contaminantes	
444	p.12.1.4	Medio Ambiente: Generó bioenergía a partir de	
	<u> </u>	efluentes/residuos propios	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
445	p.12.1.5	Medio Ambiente: Generó fertilizantes a partir de efluentes/residuos propios	
446	p.12.1.6	Medio Ambiente: Generó subproductos con valor agregado a partir de los residuos	
447	p.12.1.7	Medio Ambiente: Fabricó productos más amigables con el medioambiente	
448	p.12.1.8	Medio Ambiente: Adquirió / adaptó equipos e instalaciones para la prevención/tratamiento de la	
449	p.12.1.9	contaminación Medio Ambiente: Otros	
450	p.12.1.9.otros	Medio Ambiente: Otros (especifique)	
451	p.12.2.1	Emisiones al aire (Por ejemplo: reducción de la contaminación del aire y de olores, tratamiento, eliminación, medición, entre otros.)	
452	p.12.2.2	Aguas residuales (Por ejemplo: prevención, reducción, contaminación térmica, reducción y reutilización del agua, almacenamiento, transporte, tratamiento, medición, etc.)	
453	p.12.2.3	Residuos (Por ejemplo: reutilización de materiales, reducción materias primas y materiales para disminuir los residuos, almacenamiento, transporte, tratamiento, compactación, etc.)	
454	p.12.2.4	Otros	
455	p.12.2.4.otros	Especifique	
456	p.12.3.1	Mejorar la imagen ambiental / Conciencia ambiental de la empresa	
457	p.12.3.2	Regulaciones ambientales / Obtener certificaciones ambientales	
458	p.12.3.3	Exigencias del mercado local / externos	
459	p.12.3.4	Satisfacer reclamos medioambientales de la comunidad local	
460	p.12.3.5	Exigencias de fuentes de financiamiento	
461	p.12.3.6	Otros	
462	p.12.3.6.otros	Especifique	
463	Ingr Total 2014	Total ingresos 2014	-99
464	Ingr Total 2015	Total ingresos 2015	-99
465	Ingr_Total_2016	Total ingresos 2016	-99
466	Egr_Total_2014	Total egresos 2014	-99
467	Egr_Total_2015	Total egresos 2015	-99
468	Egr Total 2016	Total egresos 2016	
469	Prop_Ingr_nocorr_2014	2.2_Proporción de ingresos no corrientes sobre ingresos totales 2014	-99 -99
470	Prop_Ingr_nocorr_2015	2.2_Proporción de ingresos no corrientes sobre ingresos totales 2015	-99
471	Prop_Ingr_nocorr_2016	2.2_Proporción de ingresos no corrientes sobre ingresos totales 2016	-99
472	Prop_Egr_sueldo_2014	2.4_Proporción de sueldos sobre egresos totales 2014	-99
473	Prop_Egr_sueldo_2015	2.4_Proporción de sueldos sobre egresos totales 2015	-99
474	Prop_Egr_sueldo_2016	2.4 Proporción de sueldos sobre egresos totales 2016	-99
475	Prop_Otr_egr_corr_2014	2.4_Proporción de suerdos sobre egresos totales 2016 2.4_Proporción de otros egresos corrientes sobre egresos totales 2014	-99
476	Prop_Otr_egr_corr_2015	2.4_Proporción de otros egresos corrientes sobre egresos totales 2015	-99

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
477	Prop_Otr_egr_corr_2016	2.4_Proporción de otros egresos corrientes sobre egresos totales 2016	-99
478	Prop_egr_nocorr_2014	2.5_Proporción de otros egresos no corrientes sobre egresos totales 2014	-99
479	Prop_egr_nocorr_2015	2.5_Proporción de otros egresos no corrientes sobre egresos totales 2015	-99
480	Prop_egr_nocorr_2016	2.5_Proporción de otros egresos no corrientes sobre egresos totales 2016	-99
481	Prop_Ingr_corr_2014	2.6_Proporción de ingresos corrientes sobre ingresos totales 2014	-99
482	Prop_Ingr_corr_2015	2.6_Proporción de ingresos corrientes sobre ingresos totales 2015	-99
483	Prop_Ingr_corr_2016	2.6_Proporción de ingresos corrientes sobre ingresos totales 2016	-99
484	Cant_NivTotal_2014	3.1_Dotación total 2014	-99
485	Cant NivTotal 2015	3.1_Dotación total 2015	-99
486	Cant_NivTotal_2016	3.1 Dotación total 2016	-99
487	Cant_NivTotal_Mujer	3.1 Cant NivTotal MUJER 2016	-99
488	prop_nivgeren_2014	3.1_Proporción personal nivel gerencial sobre dotación total 2014	-99
489	prop_nivgeren_2015	3.1_Proporción personal nivel gerencial sobre dotación total 2015	-99
490	prop_nivgeren_2016	3.1_Proporción personal nivel gerencial sobre dotación total 2016	-99
491	prop_nivjefe_2014	3.1_Proporción personal de jefatura sobre dotación total 2014	-99
492	prop_nivjefe_2015	3.1_Proporción personal de jefatura sobre dotación total 2015	-99
493	prop_nivjefe_2016	3.1_Proporción personal de jefatura sobre dotación total 2016	-99
494	prop_nivnojerar_2014	3.1_Proporción personal no jerárquico sobre dotación total 2014	-99
495	prop_nivnojerar_2015	3.1_Proporción personal no jerárquico sobre dotación total 2015	-99
496	prop_nivnojerar_2016	3.1_Proporción personal no jerárquico sobre dotación total 2016	-99
497	Prop_Geren_Mujer	3.1_Proporción personal gerencial mujer sobre gerencial total 2016	-99
498	Prop_Jefe_Mujer	3.1_Proporción personal de jefatura mujer sobre personal de jefatura total 2016	-99
499	Prop_NoJerar_Mujer	3.1_Proporción personal no jerárquico mujer sobre no jerárquico total 2016	-99
500	Prop_Mujer_tot_2016	3.1_Proporción personal femenino sobre dotación total 2016	-99
501	prop_calprof_2014	3.2_Proporción personal profesional sobre calificados total 2014	-99
502	prop_calprof_2015	3.2_Proporción personal profesional sobre calificados total 2015	-99
503	prop_calprof_2016	3.2_Proporción personal profesional sobre calificados total 2016	-99
504	prop_caltec_2014	3.2_Proporción personal técnico sobre calificados total 2014	-99
505	prop_caltec_2015	3.2_Proporción personal técnico sobre calificados total 2015	-99

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
506	prop_caltec_2016	3.2_Proporción personal técnico sobre calificados total 2016	-99
507	prop_calopecal_2014	3.2_Proporción personal operativo sobre calificados total 2014	-99
508	prop_calopecal_2015	3.2_Proporción personal operativo sobre calificados total 2015	-99
509	prop_calopecal_2016	3.2_Proporción personal operativo sobre calificados total 2016	-99
510	prop_calopenocal_2014	3.2_Proporción personal operativo no calificado sobre calificados total 2014	-99
511	prop_calopenocal_2015	3.2_Proporción personal operativo no calificado sobre calificados total 2015	-99
512	prop_calopenocal_2016	3.2_Proporción personal operativo no calificado sobre calificados total 2016	-99
513	prop_calprof_Mujer	3.2_Proporción personal profesional mujer sobre profesional total 2016	-99
514	prop_caltec_Mujer	3.2_Proporción personal técnico mujer sobre técnico total 2016	-99
515	prop_calopecal_Mujer	3.2_Proporción personal operativo mujer sobre operativo total 2016	-99
516	prop_calopenocal_Mujer	3.2_Proporción personal operativo no calificado mujer sobre operativo no calificado total 2016	-99
517	Rem_NivGeren_2014	3.3_Rem_NivGeren_2014	-99
518	Rem_NivJefe_2014	3.3_Rem_NivJefe_2014	-99
519	Rem_NivNoJerar_2014	3.3_Rem_NivNoJerar_2014	-99
520	Rem_NivGeren_2015	3.3_Rem_NivGeren_2015	-99
521	Rem_NivJefe_2015	3.3_Rem_NivJefe_2015	-99
522	Rem_NivNoJerar_2015	3.3_Rem_NivNoJerar_2015	-99
523	Rem_NivGeren_2016	3.3_Rem_NivGeren_2016	-99
524	Rem_NivJefe_2016	3.3_Rem_NivJefe_2016	-99
525	Rem_NivNoJerar_2016	3.3_Rem_NivNoJerar_2016	-99
526	Rem_NivGeren_Mujer	3.3_Rem_NivGeren_MUJER_2016	-99
527	Rem_NivJefe_Mujer	3.3_Rem_NivJefe_MUJER_2016	-99
528	Rem_NivNoJerar_Mujer	3.3_Rem_NivNoJerar_MUJER_2016	-99
529	ContModParcial_2014	3.5. Tuvo trabajadores contratados bajo la modalidad jornada parcial en 2014	
530	ContModParcial_2015	3.5. Tuvo trabajadores contratados bajo la modalidad jornada parcial en 2015	
531	ContModParcial_2016	3.5. Tuvo trabajadores contratados bajo la modalidad jornada parcial en 2016	
532	prop_EduExa_2014	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. exactas sobre universitario total 2014	-99
533	prop_EduExa_2015	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. exactas sobre universitario total 2015	-99
534	prop_EduExa_2016	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. exactas sobre universitario total 2016	-99
535	prop_EduSis_2014	3.5_Proporción personal con formación universitaria en sistemas sobre universitario total 2014	-99
536	prop_EduSis_2015	3.5_Proporción personal con formación universitaria en sistemas sobre universitario total 2015	-99
537	prop_EduSis_2016	3.5_Proporción personal con formación universitaria en sistemas sobre universitario total 2016	-99

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
538	prop_EduIng_2014	3.5_Proporción personal con formación universitaria en ingeniería sobre universitario total 2014	-99
539	prop_EduIng_2015	3.5_Proporción personal con formación universitaria en ingeniería sobre universitario total 2015	-99
540	prop_EduIng_2016	3.5_Proporción personal con formación universitaria en ingeniería sobre universitario total 2016	-99
541	prop_EduSoc_2014	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. sociales sobre universitario total 2014	-99
542	prop_EduSoc_2015	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. sociales sobre universitario total 2015	-99
543	prop_EduSoc_2016	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. sociales sobre universitario total 2016	-99
544	prop_EduMed_2014	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. médicas sobre universitario total 2014	-99
545	prop_EduMed_2015	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. médicas sobre universitario total 2015	-99
546	prop_EduMed_2016	3.5_Proporción personal con formación universitaria en cs. médicas sobre universitario total 2016	-99
547	prop_EduOtras_2014	3.5_Proporción personal con otra formación universitaria sobre universitario total 2014	-99
548	prop_EduOtras_2015	3.5_Proporción personal con otra formación universitaria sobre universitario total 2015	-99
549	prop_EduOtras_2016	3.5_Proporción personal con otra formación universitaria sobre universitario total 2016	-99
550	prop_EduExa_Mujer	3.5_Proporción personal mujer con formación universitaria en cs. exactas sobre universitario en cs.exactas total 2016	-99
551	prop_EduSis_Mujer	3.5_Proporción personal mujer con formación universitaria en sistemas sobre universitario en sistmeas total 2016	-99
552	prop_EduIng_Mujer	3.5_Proporción personal mujer con formación universitaria en ingeniería sobre universitario en ingenieria total 2016	-99
553	prop_EduSoc_Mujer	3.5_Proporción personal mujer con formación universitaria en cs. sociales sobre universitario en cs. sociales total 2016	-99
554	prop_EduMed_Mujer	3.5_Proporción personal mujer con formación universitaria en cs. médicas sobre universitario en cs. médicas total 2016	-99
555	prop_EduOtras_Mujer	3.5_Proporción personal mujer con otra formación universitaria sobre otros universitarios total 2016	-99
556	Cant_EduTotal_2014	3.6_Cant_EduTotal_2014	-99
557	Cant_EduTotal_2015	3.6_Cant_EduTotal_2015	-99
558	Cant_EduTotal_2016	3.6_Cant_EduTotal_2016	-99
559	Cant_EduTotal_Mujer	3.6_Cant_EduTotal_Mujer_2016	-99
560	Toma_Decision	4.1_Toma_Decision	
561	Toma_Decision_ESP	4.1_Toma_Decision_Esp	
562	tr_edad	4.2 Edad en tramos del tomador de decisión	-99
563	Sexo	4.3.Sexo	
564	Antig	4.4.Antiguedad en la Empresas	
565	Exper	4.5.Experiencia laboral en áreas de Investigación	
566	Nivel_Educativo	4.6.Niveles de educación formal alcanzado/ finalizado	
567	Univ_Area	4.7.Univ_Area	
568	Univ_Area_ESP	4.7.Univ_Area_ESP	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
569	Inno_Idint	5.1.1. Investigación y desarrollo interna	
570	Inno_Idext	5.1.2. Subcontratación de I+D	
571	Inno_Dindus	5.1.3. Diseño industrial e ingeniería	
572	Inno_Maq	5.1.4. Adquisición de maquinaria y equipos	
F 7 2	Inno IlwCw	5.1.5. Adquisición de hardware y software para	
573	Inno_HwSw	innovación	
574	Inno_Tec	5.1.6. Transferencia tecnológica	
575	Inno Capac	5.1.7. Capacitación para la introducción de	
373	ППО_Сарас	innovaciones	
576	Inno_Consul	5.1.8. Consultorías	
577	prop IDipt 2014	5.1.1_Proporción de gastos en I+D interna sobre	-77, -88, -99
3//	prop_IDint_2014	gastos en innovación total 2014	-77, -00, -33
578	prop_IDint_2015	5.1.1_Proporción de gastos en I+D interna sobre	-77, -88, -99
5/0	prop_ibilit_2013	gastos en innovación total 2015	-77, -00, -33
579	prop IDipt 2016	5.1.1_Proporción de gastos en I+D interna sobre	-77, -88, -99
5/9	prop_IDint_2016	gastos en innovación total 2016	-//, -88, -99
580	prop IDoyt 2014	5.1.2_Proporción de gastos en I+D externa sobre	77 00 00
580	prop_IDext_2014	gastos en innovación total 2014	-77, -88, -99
Г01	prop IDoyt 2015	5.1.2_Proporción de gastos en I+D externa sobre	77 00 00
581	prop_IDext_2015	gastos en innovación total 2015	-77, -88, -99
гор	nran IDayt 2016	5.1.2_Proporción de gastos en I+D externa sobre	77 00 00
582	prop_IDext_2016	gastos en innovación total 2016	-77, -88, -99
гоз	prop Dindus 2014	5.1.3_Proporción de gastos en diseño industrial e	77 00 00
583	prop_DIndus_2014	ingeniería sobre gastos en innovación total 2014	-77, -88, -99
Γ04	prop Dindus 2015	5.1.3_Proporción de gastos en diseño industrial e	77 00 00
584	prop_DIndus_2015	ingeniería sobre gastos en innovación total 2015	-77, -88, -99
585	prop Dindus 2016	5.1.3_Proporción de gastos en diseño industrial e	77 00 00
565	prop_DIndus_2016	ingeniería sobre gastos en innovación total 2016	-77, -88, -99
586	Mar. 2014	5.1.4_Proporción de gastos en maquinaria y equipos	-77, -88, -99
360	prop_Maq_2014	sobre gastos en innovación total 2014	-77, -00, -33
587	prop_Maq_2015	5.1.4_Proporción de gastos en maquinaria y equipos	-77, -88, -99
567	prop_iviaq_2013	sobre gastos en innovación total 2015	-77, -88, -99
588	prop_Maq_2016	5.1.4_Proporción de gastos en maquinaria y equipos	-77, -88, -99
500	prop_iviaq_2010	sobre gastos en innovación total 2016	-77, -88, -33
		5.1.5_Proporción de gastos en adquisición de	
589	prop_HwSw_2014	hardware y software sobre gastos en innovación total	-77, -88, -99
		2014	
		5.1.5_Proporción de gastos en adquisición de	
590	prop_HwSw_2015	hardware y software sobre gastos en innovación total	-77, -88, -99
		2015	
		5.1.5_Proporción de gastos en adquisición de	
591	prop_HwSw_2016	hardware y software sobre gastos en innovación total	-77, -88, -99
		2016	
592	prop_Tec_2014	5.1.6_Proporción de gastos en transferencia	-77, -88, -99
332	P10P_100_2014	tecnológica sobre gastos en innovación total 2014	77, 00, 33
593	prop_Tec_2015	5.1.6_Proporción de gastos en transferencia	-77, -88, -99
555	P. 3P_100_2010	tecnológica sobre gastos en innovación total 2015	. , , 55, 55
594	prop_Tec_2016	5.1.6_Proporción de gastos en transferencia	-77, -88, -99
		tecnológica sobre gastos en innovación total 2016	. 7, 55, 55
595	prop_Capac_2014	5.1.7_Proporción de gastos en capacitación sobre	-77, -88, -99
		gastos en innovación total 2014	77, 00, 99
596	prop_Capac_2015	5.1.7_Proporción de gastos en capacitación sobre	-77, -88, -99
550	b.ob_cabac_zoro	gastos en innovación total 2015	77, -00, -99

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
597	prop_Capac_2016	5.1.7_Proporción de gastos en capacitación sobre gastos en innovación total 2016	-77, -88, -99
598	prop_Consul_2014	5.1.8_Proporción de gastos en consultorías sobre gastos en innovación total 2014	-77, -88, -99
599	prop_Consul_2015	5.1.8_Proporción de gastos en consultorías sobre gastos en innovación total 2015	-77, -88, -99
600	prop_Consul_2016	5.1.8_Proporción de gastos en consultorías sobre gastos en innovación total 2016	-77, -88, -99
601	Inno_Total_2014	5.1.9. Gastos 2014: Al Total	-88, -99
602	Inno_Total_2015	5.1.9. Gastos 2015: Al Total	-88, -99
603	Inno_Total_2016	5.1.9. Gastos 2016: Al Total	-88, -99
604	Finan_Reinversion	6.1.1 Finan AI: Reinversión de utilidades	-88, -99
605	Finan_Socios	6.1.2 Finan Al: Aportes de socios o empresas del grupo	-88, -99
606	Finan_Matriz	6.1.3 Finan Al: Casa Matriz	-88, -99
607	Finan_BcoPub	6.1.4 Finan AI: Financiamiento Banco Públicos	-88, -99
608	Finan_BcoPriv	6.1.5 Finan AI: Financiamiento Banco Privados	-88, -99
609	Finan_FONTAR	6.1.6 Finan AI: FONTAR - Fondo Tecnológico Argentino (ANPCyT)	-88, -99
610	Finan_FONARSEC	6.1.7 Finan AI: FONARSEC - Fondo Argentino Sectorial (ANPCyT)	-88, -99
611	Finan_FONSOFT	6.1.8 Finan AI: FONSOFT - Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (ANPCyT)	-88, -99
612	Finan_COFECYT	6.1.9 Finan Al: COFECYT - Consejo Federal de Ciencia y Tecnología	-88, -99
613	Finan_exSEPYME	6.1.10 Finan AI: Ex SEPYME - Secretaría Pyme y Desarrollo Regional	-88, -99
614	Finan_CFI	6.1.11 Finan Al: CFI - Consejo Federal de Inversiones	-88, -99
615	Finan_ProgPub	6.1.12 Finan AI: Financiamiento de otros Programas Públicos	-88, -99
616	Finan_Mercado	6.1.13 Finan AI: Vía el mercado de capitales	-88, -99
617	Finan_Proveed	6.1.14 Finan AI: Proveedores	-88, -99
618	Finan_Clientes	6.1.15 Finan Al: Clientes	-88, -99
619	Finan Otras	6.1.16 Finan Al: Otras fuentes	-88, -99
620	Finan Otras ESP	6.1.16.otros Finan Al: Otras fuentes (especifique)	
621	Cant_Compus	7.1 Tecno: ¿Cuántas computadoras tiene su empresa?	-99
622	Emple_Compus	7.2 Tecno: ¿Qué proporción de los empleados usa habitualmente una computadora en el trabajo?	
623	Internet	7.3 Tecno: En su empresa ¿cuentan con conexión a Internet?	
624	Web_Tiene	7.4.1 Tecno: ¿La empresa posee un sitio Web?	
625	Internet_Correo	7.5.1 Tecno: Utilizó Internet - Envío o recepción de correo electrónico	
626	Internet_FonoIP	7.5.2 Tecno: Utilizó Internet - Llamadas telefónicas a través del Protocolo de Internet	
627	Internet_PubInfo	7.5.3 Tecno: Utilizó Internet - Publicación de información o de mensajes instantáneos	
628	Internet_ObtInfo	7.5.4 Tecno: Utilizó Internet - Búsqueda / Obtención de información sobre bienes o servicios	
629	Internet_ObtGob	7.5.5 Tecno: Utilizó Internet - Búsqueda / Obtención de información sobre org gubernamentales	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
		7.5.6 Tecno: Utilizó Internet - Interacción con org	
630	Internet_InterGob	gubernamentales(ej. pago impuestos, presentaciones	
		fiscales)	
631	Internet_Banking	7.5.7 Tecno: Utilizó Internet - Operaciones bancarias	
		por Internet	
632	Internet_Finan	7.5.8 Tecno: Utilizó Internet - Acceso a otros servicios	
		financieros	
633	Internet_Servicio	7.5.9 Tecno: Utilizó Internet - Servicio al cliente	
634	Internet_Entrega	7.5.10 Tecno: Utilizó Internet - Entrega de productos	
		en línea 7.5.11 Tecno: Utilizó Internet - Contratación interna o	
635	Internet_Contrata	externa	
		7.5.12 Tecno: Utilizó Internet - Capacitación del	
636	Internet_Capa	personal	
637	Internet_Otras	7.5.13 Tecno: Utilizó Internet - Otras actividades	
		7.5.13 recinc offize internet of as actividades 7.5.13.otros (especifique) Tecno: Utilizó Internet -	
638	Internet_Otras_ESP	Otras actividades (especifique)	
639	WebCompras	7.6.1 Tecno: % Compras por internet del año 2016	
640	WebVentas	7.6.2 Tecno: % Ventas por internet del año 2016	
641	CV_Propia	7.7.1 Tecno: Ventas electrónicas - Plataforma propia	
640		7.7.2 Tecno: Ventas electrónicas - Plataforma de	
642	CV_ClieProv	clientes/proveedores	
C 4 2	CV Maralibra	7.7.3 Tecno: Ventas electrónicas - MercadoLibre o	
643	CV_MercLibre	similares	
644	CV_Otros	7.7.4 Tecno: Ventas electrónicas - Otros métodos	
645	CV_Otros_ESP	7.7.4.otros Tecno: Ventas electrónicas - Otros	
043	CV_OttOS_LSF	métodos (especifique)	
646	Sis_RRHHCtableFinan	7.8.1 Tecno: Sistema de información de recursos	
		humanos, contable, financiero	
647	Sis_Log	7.8.2 Tecno: Sistema de logística	
648	Sis_AbastComAC	7.8.3 Tecno: Sistema de abastecimiento electrónico,	
		comercialización y/o atención al cliente	
649	Sis_Diseño	7.8.4.a Tecno: Sistema aplicados a la producción - Diseño	
		7.8.4.b Tecno: Sistema aplicados a la producción -	
650	Sis_PlanifCtrl	Planificación y Control de la producción	
		7.8.4.c Tecno: Sistema aplicados a la producción -	
651	Sis_Estadis	Sistemas de control estadístico de procesos	
652	Sis ApoyoDec	7.8.5 Tecno: Sistema de apoyo a la toma de decisión	
		7.9.1 Tecno: Sistemas de gestión corporativa ERP o	
653	Sis_ERP	'enlatados'	
654	Sis_Propio	7.9.2 Tecno: Desarrollos propios o 'a medida'	
CEE	Cia Nivila	7.9.3 Tecno: Utiliza soluciones hospedadas en cloud o	
655	Sis_Nube	data center	
656	Informatizada	7.10.1 Tecno: La actividad central o core de la	
636		empresa ¿está informatizada?	
657	Informatizada_Porc	7.10.2 Tecno: % de dichos procesos están	-88, -99
037		informatizados	-88, -99
658	Informatizada_aMedida	7.11 Tecno: Se utilizó un desarrollo propio o a medida	
000		para informatizar la actividad central	
659	Area_Sistemas	7.12 Tecno: Posee un área de Tecnología de la	
		información	
660	RedesSoc	7.13 Tecno: La empresa utiliza Redes Sociales	

#	Variable	Etiqueta	Valores perdidos
661	NoRS_Personal	7.14.1 Tecno: No utiliza redes - Falta de disponibilidad de personal	
662	NoRS_Recursos	7.14.2 Tecno: No ut <u>i</u> liza redes - Falta de recursos físicos y/o económicos	
663	NoRS_Conocimiento	7.14.3 Tecno: No utiliza redes - Falta de conocimiento acerca de redes sociales	
664	NoRS_Necesidad	7.14.4 Tecno: No utiliza redes -No las considera necesarias	
665	NoRS_Otros	7.14.5 Tecno: No utiliza redes - Otras razones	
666	NoRS_Otros_ESP	7.14.5.otros Tecno: No utiliza redes - Otras razones (especifique)	
667	RS_Tiene_FB	7.15.1 Tecno: Utiliza redes - Facebook	
668	RS_Tiene_TW	7.15.2 Tecno: Utiliza redes - Twitter	
669	RS_Tiene_IN	7.15.3 Tecno: Utiliza redes - LinkedIn	
670	RS_Tiene_YT	7.15.4 Tecno: Utiliza redes - YouTube	
671	RS_Tiene_Otros	7.15.5 Tecno: Utiliza redes - Otras	
672	RS_Tiene_Otros_ESP	7.15.5.otros Tecno: Utiliza redes - Otras (especifique)	
673	RS_Objetivo	7.16 Tecno: Utiliza redes -Principal objetivo	
674	RS_Objetivo_ESP	7.16.otros Tecno: Objetivo uso redes - Otros (especifique)	
675	VA14	Valor Agregado 2014	-99
676	VA15	Valor Agregado 2015	-99
677	VA16	Valor Agregado 2016	-99
678	Va_tr14	VA por trabajador 2014	-99
679	Va_tr15	VA por trabajador 2015	-99
680	Va_tr16	VA por trabajador 2016	-99
681	Al_ingr_corr_2014	Gastos de innovación / ingresos corrientes en 2014	-88, -99
682	Al_ingr_corr_2015	Gastos de innovación / ingresos corrientes en 2015	-88, -99
683	Al_ingr_corr_2016	Gastos de innovación / ingresos corrientes en 2016	-88, -99
684	var_et_1415	Variación del empleo 2014-2015	
685	var_et_1516	Variación del empleo 2015-2016	

Derechos y notas Legales

Nota Legal

La Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y la Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo no se hacen responsables por las interpretaciones del contenido publicado, ni del uso indebido del mismo, de igual manera no se harán responsables por los daños o perjuicios causados por la toma de decisiones realizadas en base a las estadísticas aquí presentadas.

Derechos de Autor

Los derechos de autor sobre el formulario de encuesta y el documento descriptivo pertenecen conjuntamente la Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y a la Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo; ello conforme lo prescripto en la cláusula sexta del Convenio Marco de Colaboración firmado oportunamente entre ambos ministerios.

Confidencialidad

Conforme a las previsiones de la Ley 17.622, que regula las actividades estadísticas en todo el territorio nacional, se garantiza que los datos obtenidos sólo pueden ser utilizados con fines estadísticos y en forma agregada y se establece la obligatoriedad para los informantes de brindar los datos solicitados.

Accesibilidad

Instituciones propietarias

Dirección Nacional de Información Científica (DNIC) Subsecretaría de Estudios y Prospectiva Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología

https://www.argentina.gob.ar/ciencia/subsecretaria-de-estudios-y-prospectivadnic@mincyt.gob.ar estudiosyprospectiva@mincyt.gob.ar

Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo Ministerio de Producción y Trabajo

https://www.argentina.gob.ar/trabajo http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/index.asp oede@trabajo.gob.ar