

Evaluación de impacto del programa
para el desarrollo de la industria del software
(evaluación integral 2008-2009 del PROSOFT)
Anexo Metodológico

Secretaría de Economía

ITAM



Índice

1. Diseño de la prueba piloto.....	5
1.1 Introducción.....	5
1.2 Objetivos de la prueba piloto.....	5
1.3 Diseño de la muestra para la prueba piloto.....	5
1.4 Mecanismo de aplicación del instrumento de medición	6
1.5 Resultados esperados con la prueba piloto	6
2. Instrumentos de campo finales.....	7
2.1 Cuestionario empresas apoyadas 2007 (evaluación de impacto).....	7
2.2 Cuestionario empresas no apoyadas (evaluación de impacto).....	16
2.3 Cuestionario empresas apoyadas 2008 (línea basal)	22
2.4 Cuestionario empresas no apoyadas 2008 (línea basal)	31
2.5 Informe de modificaciones a los instrumentos de campo.....	37
2.6 Cuestionario apoyadas 2007-2008 - Personas físicas-Organismos-Universidades.....	41
3. Manuales e instrumentos de capacitación de la prueba piloto y del levantamiento final	46
4. Informe de resultados de la prueba piloto	63
4.1 Objetivos de la prueba piloto.....	63
4.2. Muestra de empresas para la prueba piloto	63
4.3 Mecanismo de aplicación de los instrumentos de medición.....	65
4.4 Resultados obtenidos con la prueba piloto.....	65
5. Documento de diseño muestral aprobado.....	68
5.1 Propuesta Preeliminar del Diseño Muestral	68
5.2 Diseño de la prueba piloto.....	79
5.3 Instrumentos de campo preliminares	81
6. Anexo metodológico e informe de resultados de campo.....	86
6.1 Metodología	86
6.2 Informe final de campo.....	93
7. Diseño muestral del trabajo de campo	94
8. Análisis estadístico de la muestra	95
8.1 Análisis estadístico de la muestra de empresas apoyadas y no apoyadas por PROSOFT en 2007	95

8.2 Análisis estadístico de la muestra de empresas apoyadas y no apoyadas por PROSOFT en 2008.....	100
8.3 Resultados econométricos de la muestra	104
9. Principales tabulados	123
9.1 Empresas apoyadas por PROSOFT 2007	123
9.2 Empresas no apoyadas por PROSOFT 2007	281
9.3 Empresas apoyadas por PROSOFT 2008	390
9.4 Empresas no apoyadas por PROSOFT 2008	564
10. Bitácora de campo	668
11. Catálogo de variables del trabajo de campo	669
11.1 Catálogo de variables de empresas apoyadas 2007	669
11.2 Catálogo de variables de empresas no apoyadas 2007.....	677
11.3 Catálogo de variables de empresas apoyadas 2008	684
11.4 Catálogo de variables de empresas no apoyadas 2008.....	693
12. Bases de datos de trabajo de campo	701

1. Diseño de la prueba piloto

1.1 Introducción

En el marco de la Evaluación 2008 de PROSOFT se realizará la prueba piloto de los instrumentos de medición y del mecanismo de aplicación de dichos instrumentos, con el propósito de someterlos a prueba y obtener retroalimentación para su aplicación final.

1.2 Objetivos de la prueba piloto

Los objetivos de la prueba piloto se inscriben en dos rubros: prueba del instrumento de medición y prueba del mecanismo de aplicación.

Objetivos de la prueba piloto del instrumento de medición:

- Someter a consideración de los respondientes el formato y estructura del instrumento de medición.
- Obtener retroalimentación de los respondientes del formato y diseño de los reactivos y preguntas del cuestionario.
- Validar el diseño del instrumento a través de la obtención de la información esperada con el instrumento diseñado.
- Con base en los resultados identificados, obtener retroalimentación para el rediseño del instrumento de medición y el rediseño en la operacionalización de las variables.

Objetivos de la prueba piloto del mecanismo de aplicación del instrumento de medición:

- Obtener retroalimentación de la forma y mecanismo de aplicación del instrumento de medición.
- Identificar problemas o dificultades en la forma de aplicación del instrumento de medición
- Determinar el tiempo de respuesta que invierten los respondientes para contestar el instrumento de medición.
- Identificar recomendaciones o sugerencias para mejorar el mecanismo de aplicación de los instrumentos de medición.

1.3 Diseño de la muestra para la prueba piloto

Empresas apoyadas por PROSOFT

Para las empresas apoyadas, se considerará una muestra de 3 empresas apoyadas por PROSOFT que reúnan los siguientes criterios de selección:

- Criterios de inclusión:
 - Personas morales.
 - Empresas del sector de TI
 - Empresas beneficiarias de PROSOFT durante 2007 y 2008.
- Criterios de exclusión:
 - Instituciones educativas.

- o Cámaras o asociaciones de empresas.
- o Organismos promotores.

Empresas no apoyadas por PROSOFT

Para las empresas no apoyadas (grupo control) se considerará una muestra de 3 empresas que forman parte del directorio DETI y que reúnan los siguientes criterios de selección:

- Criterios de inclusión:
 - o Personas morales.
 - o Empresas del sector de TI.
 - o Empresas no apoyadas previamente por PROSOFT.
- Criterios de exclusión:
 - o Instituciones educativas.
 - o Cámaras o asociaciones de empresas.
 - o Organismos promotores.

1.4 Mecanismo de aplicación del instrumento de medición

La prueba piloto tendrá una duración de 5 días hábiles para la aplicación de los instrumentos de medición. Se estima aplicar dos encuestas por día. Telefónicamente se contactará a la empresa y se programará una cita. La encuesta se aplicará in situ, previamente se enviará a la empresa un mail solicitando su participación y se enviará el formato de la encuesta en documento electrónico.

La aplicación de los instrumentos de medición estará a cargo del equipo de trabajo del CEC-ITAM contratado para realizar la evaluación de impacto de PROSOFT.

1.5 Resultados esperados con la prueba piloto

Con el desarrollo de la prueba piloto se esperan los siguientes resultados:

- Obtener retroalimentación para mejorar y, según sea el caso, rediseñar el instrumento de medición (formato, estructura y operacionalización de variables) acorde con los objetivos de la evaluación de impacto.
- Someter a prueba el mecanismo de aplicación del instrumento de medición a las empresas apoyadas y no apoyadas por el PROSOFT y obtener retroalimentación para mejorarlo.

2. Instrumentos de campo finales

2.1 Cuestionario empresas apoyadas 2007 (evaluación de impacto)

Cuestionario para la Evaluación de PROSOFT

Cuestionario para empresas apoyadas en 2007 (evaluación de impacto)

Su empresa ha sido seleccionada para efectuar la evaluación de PROSOFT por lo cual le solicitamos su valiosa colaboración para contestar el presente cuestionario. Todas sus respuestas serán estrictamente confidenciales y los resultados obtenidos se presentarán en forma **agregada y anónima**. El llenado del cuestionario tiene un tiempo estimado de 30 minutos, la información que nos proporcione será utilizada exclusivamente para este estudio de evaluación del PROSOFT.

Denominación social o nombre comercial:	
Ubicación (domicilio, municipio, estado):	
Nombre del entrevistado:	
Cargo:	
Teléfonos:	
Mail:	
Entrevistó:	Fecha de la entrevista:
	Hora de inicio: Hora de terminación:

I. Características de las Empresas Beneficiadas

1. De las siguientes opciones, señale con una ☒ el giro al que se dedica su empresa:

☐	1. Desarrollo de software empaquetado
☐	2. Desarrollo de software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo
☐	3. Desarrollo de software aplicativo
☐	4. Desarrollo de consultoría de software
☐	5. Desarrollo de software embebido o software incrustado
☐	6. Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales
☐	7. Servicios de análisis de sistemas computacionales
☐	8. Servicios de diseño de sistemas computacionales
☐	9. Servicios de programación de sistemas computacionales
☐	10. Servicios de procesamiento de datos
☐	11. Servicios de diseño, desarrollo y administración de bases de datos
☐	12. Servicios de implantación y pruebas de sistemas computacionales
☐	13. Servicios de integración de sistemas computacionales
☐	14. Servicios de mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	15. Servicios de seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	16. Servicios de análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	17. Procesos de negocio basados en el uso de sistemas computacionales y comunicaciones
☐	18. Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio
☐	19. Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de TI
☐	20. Servicios de administración de procesos de negocio basados en tecnologías de información que incluyen centros de llamado, centros de contacto, administración de nóminas, carteras, cobranza, líneas de producción, entre otros
☐	21. Medios interactivos basados en tecnologías de información (desarrollo o creación de entretenimiento interactivo, servicios especializados de diseño, animación, tecnologías de comprensión digital, efectos visuales, televisión interactiva)
☐	22. Otro (especifique):

2. ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?

3. ¿Cuál es el porcentaje de capital extranjero de la empresa?

%	1. Capital extranjero

4. ¿Cuál fue el monto de las exportaciones de la empresa en 2007? (especifique su respuesta en dólares)

Monto de exportaciones en 2007:

5. ¿Cuál es el número de empleados contratados actualmente por la empresa?

Tipo de contratación	Número de empleados contratados actualmente
1. Fijos	
2. Temporales:	
2.1 Por honorarios, con alguna prestación	
2.2 Por honorarios, sin prestaciones	
Total	

6. ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2007? (especifique su respuesta en pesos)

7. Antes de recibir el apoyo de PROSOFT, ¿la empresa contaba con alguna certificación?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 8

2. NO, Pasar a la pregunta 9

8. Si la empresa contaba con certificaciones antes de recibir el apoyo de PROSOFT, especifique ¿con qué certificación(es) contaba, dónde y en qué año la(s) obtuvo?

Certificaciones de la empresa Antes del Apoyo de PROSOFT

No.	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación		Año en que obtuvo la certificación	Nivel de madurez alcanzado
		En México	En el extranjero		
1	Norma Mexicana NMX-MoProsoft				
2	CMMI: Modelo integrado de capacidad y madurez				
3	SW/CMM: Modelo de madurez de la capacidad para el desarrollo de software				
4	ISO/IEC 15504: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software				
5	Otra (especifique):				

9. Antes de recibir el apoyo de PROSOFT, ¿la empresa contaba con alguna persona certificada?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 10

2. NO, Pasar a la pregunta 11

10. Si la empresa contaba con personal certificado antes de recibir el apoyo de PROSOFT, especifique ¿cuántas personas estaban certificadas y qué tipo de certificación tenían (técnicas, de administración de proyectos, de calidad, de inglés)?

Personas certificadas Antes del Apoyo de PROSOFT

No.	Número de personas certificadas	Nombre de la certificación	País donde obtuvieron la certificación	
			En México	En el extranjero
1				
2				
3				
4				
5				

II. Perfil de los sectores que demandan los servicios de la industria de TI

11. ¿Cuál es el perfil de las empresas/usuarios que demandan actualmente los productos y servicios de TI que ofrece su empresa?

Usuarios	Empresas/usuarios actuales que demandan los servicios de TI		Tipo de usuario		Ubicación geográfica		Tamaño de las empresas que demandan los productos y servicios			
	Tipo de usuario: 1 = Empresas; 2 = Entidades gubernamentales; 3 = Consumidores 4 = Sector Académico	Sector/Subsector*	Directo (Producto y/o servicio implementado en la empresa)	Indirecto (Usuarios de los productos y/o servicios de la empresa: clientes, proveedores, etc.)	En México	En el extranjero	Micro (hasta 10 personas)	Pequeña (de 11 a 50 personas)	Mediana (de 51 a 100 personas)	Grande (más de 100 personas)
1.										
2.										
3.										

4.										
5.										
6.										

* Al final del cuestionario se incluye el catálogo de sectores y subsectores.

12. ¿Cuál es el perfil de los usuarios potenciales de los productos y servicios de TI que ofrece su empresa?

Usuarios	Empresas/usuarios potenciales que demandan los servicios de TI		Tipo de usuario		Ubicación geográfica		Tamaño de las empresas que demandan los productos y servicios			
	Tipo de usuario: 1 = Empresas; 2 = Entidades gubernamentales; 3 = Consumidores 4 = Sector Académico	Sector/Subsector*	Directo (Producto y/o servicio implementado en la empresa)	Indirecto (Usuarios de los productos y/o servicios de la empresa: clientes, proveedores, etc.)	En México	En el extranjero	Micro (hasta 10 personas)	Pequeña (de 11 a 50 personas)	Mediana (de 51 a 100 personas)	Grande (más de 100 personas)
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										

* Al final del cuestionario se incluye el catálogo de sectores y subsectores.

III. Características de los proyectos apoyados

13. ¿Cuál fue la fecha de solicitud, aprobación y desarrollo del proyecto?

1. Fecha en que solicitó el apoyo (mm/año):	
2. Fecha en que se le aprobó el apoyo (mm/año):	
3. Fecha en que recibió el apoyo de PROSOFT (mm/año):	
4. Fecha de inicio del proyecto (mm/año):	
5. Fecha de terminación del proyecto (mm/año):	No terminado:
6. Fecha de cierre (original) del proyecto (mm/año):	No terminado:
7. Fecha de cierre (modificada) del proyecto (mm/año):	No terminado:

14. ¿Cuál es la etapa actual del proyecto apoyado?

1. Análisis y diseño
2. Desarrollo
3. Integración
4. Implementación
5. Prueba
6. Capacitación
7. Concluido
8. Otra (especifique):

IV. Financiamiento

15. ¿Cuál fue el monto y porcentaje de la estructura financiera utilizada en el proyecto apoyado por PROSOFT en 2007?

Monto	%	Estructura financiera del proyecto apoyado por PROSOFT
	%	1. Recursos captados de inversionistas privados
	%	2. Recursos propios
	%	3. Total apoyo PROSOFT
	%	4. Créditos de instituciones bancarias
	%	5. Otros apoyos gubernamentales distintos a PROSOFT (especifique):
	%	6. Otros (especifique):
	100%	Total

16. En 2007 y 2008, ¿en qué rubros recibió financiamiento la empresa, distinto al de PROSOFT?

20. En 2007 y 2008, ¿con qué rubros recibió financieramente la empresa, el monto al de PROSOFT?	
	Rubros de apoyo de PROSOFT
	1. Capacitación
	2. Infraestructura: habilitación y equipamiento tecnológico
	3. Normas y modelos
	4. Uso de TI y servicios relacionados
	5. Protección de propiedad intelectual
	6. Comercialización

7. Estudios y planes de negocio
8. Servicios profesionales diversos: consultoría y asesoría especializada
9. Eventos
10. Innovación
11. Creación y fortalecimiento de fondos
12. Gastos operativos
13. Ninguno
14. Otros (especifique):

V. Resultados alcanzados

17. Describa ¿cuáles fueron los resultados del proyecto apoyado por el PROSOFT? (logros alcanzados por la empresa: por ejemplo, certificaciones de la empresa, personal certificado, mejora de procesos, incremento en ventas, etc.)

18. Especifique ¿cuál es el número de empleos apoyados directamente en la empresa con el proyecto apoyado por PROSOFT?

1. Número de empleos creados con el proyecto apoyado (nuevos empleos):	
2. Número de empleos mejorados con el proyecto apoyado (empleos que se certifican o capacitan):	
3. Número de empleos mantenidos o sostenidos con el proyecto apoyado:	
4. Número de empleos que se redujeron, disminuyeron o eliminaron:	

19. ¿Cuál es el número de empleos creados y mejorados con el proyecto apoyado por PROSOFT, por género y nivel de escolaridad?

Empleos	Mujeres				Hombres				Total
	Estudiantes	Profesionistas	Posgrado	Técnico	Estudiantes	Profesionistas	Posgrado	Técnico	
1. Creados									
2. Mejorados									
Total									

20. En 2007 y 2008, ¿cuál fue la tasa anual de rotación del personal de la empresa?

1. Tasa anual de rotación del personal técnico:
2. Tasa anual de rotación total del personal:

21. Como resultado del proyecto apoyado por PROSOFT, ¿se obtuvieron certificaciones para la empresa?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 22
2. NO, Pasar a la Pregunta 23

22. En caso afirmativo, especifique el nombre de la(s) certificación(es), dónde y cuándo se obtuvieron:

Certificaciones de la empresa obtenidas con el Apoyo de PROSOFT

No.	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación		Año en que obtuvo la certificación	Nivel de madurez alcanzado
		En México	En el extranjero		
1	Norma Mexicana NMX-MoProsoft				
2	CMMI: Modelo integrado de capacidad y madurez				
3	SW/CMM: Modelo de madurez de la capacidad para el desarrollo de software				
4	ISO/IEC 15504: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software				
5	Otra (especifique):				

23. Como resultado del proyecto apoyado por PROSOFT, ¿se certificó personal de la empresa?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 24
2. NO, Pasar a la Pregunta 25

24. En caso afirmativo, especifique ¿cuántas personas se certificaron, el tipo de certificación y dónde se obtuvieron?

Personas certificadas con el Apoyo de PROSOFT

No.	Número de personas certificadas	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación	
			En México	En el extranjero
1				
2				

3				
4				
5				

25. De las siguientes categorías señale ¿cuáles son las principales mejoras generadas y resultados logrados con el apoyo recibido por PROSOFT?

	Principales mejoras y resultados logrados
	1. Crecimiento en ventas
	2. Incremento en facturación de la empresa
	3. Renovación de contratos
	4. Mejora en el nivel de maduración de la empresa
	5. Incremento en las exportaciones
	6. Incremento en la rentabilidad de la inversión
	7. Reducción de rotación de personal
	8. Incremento de la productividad de la empresa
	9. Mejora de la competitividad de la empresa
	10. Contribución a la sustentabilidad de la empresa
	11. Fuentes de financiamiento
	12. Incremento en clientes
	13. Reclutamiento de personal
	14. Recaudación de impuestos a partir de los apoyos otorgados por el PROSOFT
	15. Otras mejoras logradas (especifique):

26. ¿Cuál es su percepción de los beneficios que generó la empresa durante 2007 y 2008 en los entornos social, económico y financiero, y en los ámbitos regional y nacional?

1. En el entorno social:	
2. En el entorno económico:	
3. En el entorno financiero:	
4. En el ámbito regional:	
5. En el ámbito nacional:	

27. Durante 2007 y 2008, ¿la empresa presentó crecimiento en ventas?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 28
2. NO, Pasar a la Pregunta 29

28. De las siguientes categorías señale ¿cuáles son los principales factores que contribuyeron al crecimiento en ventas de la empresa en 2007 y 2008? y especifique ¿cuál es el factor más relevante que contribuyó al crecimiento en ventas de la empresa?

Principales factores	SI	NO	Factor Más Relevante
1. Capacitación del personal			
2. Certificación del personal			
3. Uso de modelos de capacidad de procesos			
4. Apoyo (económico) de PROSOFT			
5. Créditos bancarios			
6. Generación de asociaciones con otras empresas			
7. Otros apoyos gubernamentales de la administración pública federal (especifique):			
8. Otros apoyos de la administración pública estatal (especifique):			
9. Mejora del proceso de venta e imagen			
10. Otro (especifique):			

29. De las siguientes categorías señale ¿cuáles fueron los posibles obstáculos que tuvo la empresa para mejorar o crecer?

	Principales obstáculos
	1. Rotación de personal
	2. Crisis económica
	3. Objetivos no alcanzados
	4. Suspensión de proyectos por parte de los clientes
	5. Los beneficios se reflejan a largo plazo

6. Otro (especifique):

30. ¿Cuál es el monto de ventas anuales de la empresa en los últimos cuatro ejercicios?

Año	Ventas anuales
2005	
2006	
2007	
2008	

31. ¿Cuáles son las utilidades/pérdidas anuales de la empresa en los últimos cuatro ejercicios?

Año	Utilidades/pérdidas anuales
2005	
2006	
2007	
2008	

32. ¿Cuál es el monto de las exportaciones de la empresa en los últimos cuatro ejercicios? (expresé su respuesta en dólares nominales)

Año	Monto de Exportaciones
Valor 2005	
Valor 2006	
Valor 2007	
Valor 2008	

33. ¿Cuál es el porcentaje de ventas que concentran los 3 principales clientes de la empresa?

Porcentaje de ventas de los 3 principales clientes:

VI. Percepción de los Beneficiarios

34. ¿Cuál es la utilidad de los rubros para los que obtuvo apoyo de PROSOFT? (señale su respuesta sólo para los rubros en los que recibió apoyo de PROSOFT)

Apoyos recibidos en:	Muy Baja	Baja	Regular	Alta	Muy Alta	No Aplica
1. Capacitación	1	2	3	4	5	NA
2. Infraestructura	1	2	3	4	5	NA
3. Normas y modelos	1	2	3	4	5	NA
4. Uso de TI y servicios relacionados	1	2	3	4	5	NA
5. Protección de propiedad intelectual	1	2	3	4	5	NA
6. Comercialización	1	2	3	4	5	NA
7. Estudios y planes de negocio	1	2	3	4	5	NA
8. Servicios profesionales diversos	1	2	3	4	5	NA
9. Eventos	1	2	3	4	5	NA
10. Innovación	1	2	3	4	5	NA
11. Creación y fortalecimiento de fondos	1	2	3	4	5	NA
12. Gastos operativos	1	2	3	4	5	NA
13. Otros (especifique):	1	2	3	4	5	NA

35. ¿Con el apoyo que recibió de PROSOFT logró los resultados esperados?

1. Si, ¿por qué?
2. No, ¿por qué?

36. ¿Cuáles son los mayores retos que enfrenta la empresa para seguir operando?

Principales retos
1. Crecimiento en ventas
2. Incremento en facturación de la empresa
3. Renovación de contratos
4. Mejora en el nivel de maduración de la empresa
5. Incremento en las exportaciones
6. Incremento en la rentabilidad de la inversión
7. Reducción de rotación de personal
8. Incremento de la productividad de la empresa
9. Mejora de la competitividad de la empresa
10. Contribución a la sustentabilidad de la empresa
11. Fuentes de financiamiento
12. Clientes

Principales retos	
13. Reclutamiento de personal	
14. Incremento de la inversión de la empresa	
15. Reemplazo y sustitución de equipos y tecnología	
16. Otros retos (especifique):	

37. Especifique ¿por qué medio se enteró del PROSOFT?

1. En la página Web del PROSOFT
2. En un evento de promoción del PROSOFT
3. Radio, TV, periódicos, revistas, etc.
4. Gobierno federal
5. Gobierno estatal
6. Secretaría de Economía
7. Cámaras y/o asociaciones empresariales
8. Otra empresa del sector
9. Otro (especifique)

38. ¿Cómo califica su nivel de satisfacción con la atención y servicio recibidos por el personal del Organismo Promotor que lo atendió?

Nivel de satisfacción con:	Totalmente Insatisfecho	Insatisfecho	Medianamente Satisfecho	Satisfecho	Totalmente Satisfecho
1. Con la atención y servicios proporcionados por el personal del Organismo Promotor.	1	2	3	4	5
2. La atención recibida por personal del Organismo Promotor durante la realización de sus trámites.	1	2	3	4	5
3. El tiempo de respuesta en el otorgamiento del apoyo.	1	2	3	4	5
4. La claridad y precisión en la información recibida con relación al apoyo otorgado.	1	2	3	4	5
5. La claridad y precisión en las condiciones de operación del apoyo.	1	2	3	4	5
6. La oportunidad de obtener el apoyo en relación a sus necesidades.	1	2	3	4	5
7. La calidad de los servicios prestados por el Organismo Promotor.	1	2	3	4	5
8. La atención de sus necesidades y expectativas.	1	2	3	4	5
9. El procedimiento para la ministración de los recursos necesarios para la ejecución y el desarrollo del proyecto.	1	2	3	4	5
10. La atención proporcionada y/o seguimiento realizado por las instancias correspondientes, al desarrollo (técnico) del proyecto.	1	2	3	4	5
11. Con el conocimiento suficiente y adecuado para evaluar las propuestas recibidas.	1	2	3	4	5
12. Con la interacción entre el Organismo Promotor y la Secretaría de Economía.	1	2	3	4	5
13. La eficiencia de los procesos.	1	2	3	4	5
14. La calidad de los procesos.	1	2	3	4	5

39. ¿Cómo califica su nivel de satisfacción con el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)?

Nivel de Satisfacción con el PROSOFT	Totalmente Insatisfecho	Insatisfecho	Medianamente Satisfecho	Satisfecho	Totalmente Satisfecho
1. Con el apoyo económico recibido.	1	2	3	4	5
2. Con los objetivos del PROSOFT.	1	2	3	4	5
3. Con los rubros de apoyo del PROSOFT.	1	2	3	4	5
4. Con los requisitos solicitados.	1	2	3	4	5
5. Con el proceso y/o criterios de evaluación de las solicitudes.	1	2	3	4	5
6. Con el seguimiento del proyecto y la realización de informes.	1	2	3	4	5
7. Con el manejo del sistema en línea.	1	2	3	4	5
8. Con los tiempos para solicitud y recepción de apoyos.	1	2	3	4	5
9. Con el tiempo para el desarrollo del proyecto y la utilización de los fondos recibidos.	1	2	3	4	5
10. Con la evaluación de resultados.	1	2	3	4	5
11. Otro (especifique):	1	2	3	4	5

40. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con los rubros en los que recibió apoyo de PROSOFT? (señale su respuesta solo para los rubros en los que recibió apoyo de PROSOFT)

Rubros de apoyo de PROSOFT	Totalmente Insatisfecho	Insatisfecho	Medianamente Satisfecho	Satisfecho	Totalmente Satisfecho	No Aplica

Rubros de apoyo de PROSOFT	Totalmente Insatisfecho	Insatisfecho	Medianamente Satisfecho	Satisfecho	Totalmente Satisfecho	No Aplica
1. Capacitación	1	2	3	4	5	NA
2. Infraestructura: habilitación y equipamiento tecnológico	1	2	3	4	5	NA
3. Normas y modelos	1	2	3	4	5	NA
4. Uso de TI y servicios relacionados	1	2	3	4	5	NA
5. Protección de propiedad intelectual	1	2	3	4	5	NA
6. Comercialización	1	2	3	4	5	NA
7. Estudios y planes de negocio	1	2	3	4	5	NA
8. Servicios profesionales diversos: consultoría y asesoría especializada	1	2	3	4	5	NA
9. Eventos	1	2	3	4	5	NA
10. Innovación	1	2	3	4	5	NA
11. Creación y fortalecimiento de fondos	1	2	3	4	5	NA
12. Gastos operativos	1	2	3	4	5	NA
13. Otros (especifique):	1	2	3	4	5	NA

41. Basado en su experiencia ¿recomendaría el PROSOFT a otros?

1. Si, ¿por qué?
2. No, ¿por qué?

VII. Preguntas Cualitativas

42. ¿Qué le recomendaría al PROSOFT?

43. ¿Qué otro tipo de apoyo le agregaría al PROSOFT?

44. ¿Cuáles son sus recomendaciones para mejorar la operación del PROSOFT?

Muchas gracias por su participación en esta encuesta

Catálogo de sectores y subsectores:

Sector/subsector	Sector/subsector
1. Actividades Primarias	3. Actividades terciarias
1.1 Agricultura	3.1 Comercio
1.2 Ganadería	3.2 Transportes, correos y almacenamiento
1.3 Aprovechamiento forestal	3.3 Información en medios masivos
1.4 Pesca, caza y captura	3.4 Servicios financieros y de seguros
1.5 Servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales	3.5 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
2. Actividades secundarias	3.6 Servicios profesionales, científicos y técnicos
2.1 Minería	3.7 Dirección de corporativos y empresas
2.1.1 Extracción de petróleo y gas	3.8 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
2.1.2 Minería de minerales metálicos y no metálicos	3.9 Servicios educativos
2.2 Electricidad, agua y suministro de gas	3.10 Servicios de salud y de asistencia social
2.3 Construcción	3.11 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
2.4 Industrias manufactureras	3.12 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
2.4.1 Industria alimentaria	3.13 Otros servicios excepto actividades de gobierno
2.4.2 Industria de las bebidas y del tabaco	3.14 Actividades del gobierno
2.4.3 Fabricación de insumos textiles	
2.4.4 Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	
2.4.5 Fabricación de prendas de vestir	

Sector/subsector	Sector/subsector
2.4.6 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	
2.4.7 Industria de la madera	
2.4.8 Industria del papel	
2.4.9 Impresión e industrias conexas	
2.4.10 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	
2.4.11 Industria química	
2.4.12 Industria del plástico y del hule	
2.4.13 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	
2.4.14 Industrias metálicas básicas	
2.4.15 Fabricación de productos metálicos	
2.4.16 Fabricación de maquinaria y equipo	
2.4.17 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	
2.4.18 Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	
2.4.19 Fabricación de equipo de transporte	
2.4.20 Fabricación de muebles y productos relacionados	
2.4.21 Otras industrias manufactureras	

2.2 Cuestionario empresas no apoyadas (evaluación de impacto)

Cuestionario para la Evaluación de PROSOFT

Cuestionario para empresas NO apoyadas (evaluación de impacto)

Su empresa ha sido seleccionada para efectuar la evaluación de PROSOFT por lo cual le solicitamos su valiosa colaboración para contestar el presente cuestionario. Todas sus respuestas serán estrictamente confidenciales y los resultados obtenidos se presentarán en forma **agregada y anónima**. El llenado del cuestionario tiene un tiempo estimado de 20 minutos, la información que nos proporcione será utilizada exclusivamente para este estudio de evaluación del PROSOFT.

Denominación social o nombre comercial:	
Ubicación (domicilio, municipio, estado):	
Nombre del entrevistado:	
Cargo:	
Teléfonos:	
Mail:	
Entrevistó:	Fecha de la entrevista:
	Hora de inicio: Hora de terminación:

I. Características de las Empresas

1. De las siguientes opciones, señale con una ☒ el giro al que se dedica su empresa:

☐ 1. Desarrollo de software empaquetado
☐ 2. Desarrollo de software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo
☐ 3. Desarrollo de software aplicativo
☐ 4. Desarrollo de consultoría de software
☐ 5. Desarrollo de software embebido o software incrustado
☐ 6. Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales
☐ 7. Servicios de análisis de sistemas computacionales
☐ 8. Servicios de diseño de sistemas computacionales
☐ 9. Servicios de programación de sistemas computacionales
☐ 10. Servicios de procesamiento de datos
☐ 11. Servicios de diseño, desarrollo y administración de bases de datos
☐ 12. Servicios de implantación y pruebas de sistemas computacionales
☐ 13. Servicios de integración de sistemas computacionales
☐ 14. Servicios de mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐ 15. Servicios de seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐ 16. Servicios de análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐ 17. Procesos de negocio basados en el uso de sistemas computacionales y comunicaciones
☐ 18. Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio
☐ 19. Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de TI
☐ 20. Servicios de administración de procesos de negocio basados en tecnologías de información que incluyen centros de llamado, centros de contacto, administración de nóminas, carteras, cobranza, líneas de producción, entre otros
☐ 21. Medios interactivos basados en tecnologías de información (desarrollo o creación de entretenimiento interactivo, servicios especializados de diseño, animación, tecnologías de comprensión digital, efectos visuales, televisión interactiva)
☐ 22. Otro (especifique):

2. ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?

3. ¿Cuál es el porcentaje de capital extranjero de la empresa?

%	1. Capital extranjero

4. ¿Cuál fue el monto de las exportaciones de la empresa en 2007? (especifique su respuesta en dólares)

Monto de exportaciones en 2007	

5. ¿Cuál es el número de empleados contratados actualmente por la empresa?

Tipo de contratación	Número de empleados contratados actualmente
1. Fijos	

2. Temporales:	
2.1 Por honorarios, con alguna prestación	
2.2 Por honorarios, sin prestaciones	
Total	

6. ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2007? (especifique su respuesta en pesos)

7. Antes de 2007, ¿la empresa contaba con alguna certificación?

1. SÍ, Pase a la pregunta 8
2. NO, Pase a la pregunta 9

8. Especifique ¿con qué certificación(es) contaba la empresa antes de 2007, dónde y en qué año la(s) obtuvo?

Certificaciones de la empresa Antes de 2007					
No.	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación		Año en que obtuvo la certificación	Nivel de madurez alcanzado
		En México	En el extranjero		
1	Norma Mexicana NMX-MoProsoft				
2	CMMI: Modelo integrado de capacidad y madurez				
3	SW/CMM: Modelo de madurez de la capacidad para el desarrollo de software				
4	ISO/IEC 15504: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software				
5	Otro (especifique):				

9. Antes de 2007, ¿la empresa contaba con alguna persona certificada?

1. SÍ, Pase a la Pregunta 10
2. NO, Pase a la pregunta 11

10. Especifique ¿Cuántas personas estaban certificadas antes de 2007 y qué tipo de certificación tenían (técnicas, de administración de proyectos, de calidad, de inglés)?

Personas certificadas Antes de 2007				
No.	Número de personas certificadas	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación	
			En México	En el extranjero
1				
2				
3				
4				
5				

II. Perfil de los sectores que demandan los servicios de la industria de TI

11. ¿Cuál es el perfil de las empresas/usuarios que demandan actualmente los productos y servicios de TI que ofrece su empresa?

Usuarios	Empresas/usuarios actuales que demandan los servicios de TI		Tipo de usuario		Ubicación geográfica		Tamaño de las empresas que demandan los productos y servicios			
	Tipo de usuario: 1 = Empresas; 2 = Entidades gubernamentales; 3 = Consumidores 4 = Sector Académico	Sector/Subsector*	Directo (Producto y/o servicio implementado en la empresa)	Indirecto (Usuarios de los productos y/o servicios de la empresa: clientes, proveedores, etc.)	En México	En el extranjero	Micro (hasta 10 personas)	Pequeña (de 11 a 50 personas)	Mediana (de 51 a 100 personas)	Grande (más de 100 personas)
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										

*Al final del cuestionario se incluye el catálogo de sectores y subsectores.

12. ¿Cuál es el perfil de los usuarios potenciales de los productos y servicios de TI que ofrece su empresa?

Usuarios	Empresas/usuarios potenciales que demandan los servicios de TI	Tipo de usuario	Ubicación geográfica	Tamaño de las empresas que demandan los productos y servicios

	Tipo de usuario: 1 = Empresas; 2 = Entidades gubernamentales; 3 = Consumidores 4 = Sector Académico	Sector/Subsector*	Directo (Producto y/o servicio implementado en la empresa)	Indirecto (Usuarios de los productos y/o servicios de la empresa: clientes, proveedores, etc.)	En México	En el extranjero	Micro (hasta 10 personas)	Pequeña (de 11 a 50 personas)	Mediana (de 51 a 100 personas)	Grande (más de 100 personas)
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										

*Al final del cuestionario se incluye el catálogo de sectores y subsectores.

III. Resultados de la empresa

13. Especifique ¿cuál es el número de empleos generados directamente por la empresa durante 2007 y 2008?

1. Número de empleos creados (nuevos empleos):	
2. Número de empleos mejorados (empleos que se certifican o capacitan):	
3. Número de empleos mantenidos o sostenidos:	
4. Número de empleos que se redujeron, disminuyeron o eliminaron:	

14. ¿Cuál es el número de empleos creados y mejorados directamente por la empresa durante 2007 y 2008, por género y nivel de escolaridad?

Empleos	Mujeres				Hombres				Total
	Estudiantes	Profesionistas	Posgrado	Técnico	Estudiantes	Profesionistas	Posgrado	Técnico	
1. Creados									
2. Mejorados									
Total									

15. En 2007 y 2008, ¿cuál fue la tasa anual de rotación del personal de la empresa?

1. Tasa anual de rotación de personal técnico:	
2. Tasa anual de rotación total del personal:	

16. Durante 2007 y 2008, ¿se obtuvieron certificaciones para la empresa?

1. SÍ (pasar a la Pregunta 17)	
2. NO (pasar a la Pregunta 18)	

17. En caso afirmativo, especifique el nombre de la (s) certificación(es), dónde y cuándo se obtuvieron:

Certificaciones de la empresa obtenidas durante 2007 y 2008

No.	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación		Año en que obtuvo la certificación	Nivel de madurez alcanzado
		En México	En el extranjero		
1	Norma Mexicana NMX-MoProsoft				
2	CMMI: Modelo integrado de capacidad y madurez				
3	SW/CMM: Modelo de madurez de la capacidad para el desarrollo de software				
4	ISO/IEC 15504: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software				
5	Otra (especifique):				

18. Durante 2007 y 2008, ¿se certificó personal de la empresa?

1. SÍ (pasar a la Pregunta 19)	
2. NO (pasar a la Pregunta 20)	

19. En caso afirmativo, especifique ¿cuántas personas se certificaron, el tipo de certificación y dónde se obtuvieron?

Personas certificadas durante 2007 y 2008

No.	Número de personas certificadas	Nombre de la certificación	País donde obtuvieron la certificación	
			En México	En el extranjero
1				
2				
3				
4				
5				

20. De las siguientes categorías señale ¿cuáles son las principales mejoras generadas y resultados logrados en la empresa durante 2007 y 2008?

Principales mejoras y resultados logrados	
1. Crecimiento en ventas	
2. Incremento en facturación de la empresa	
3. Renovación de contratos	
4. Mejora en el nivel de maduración de la empresa	
5. Incremento en las exportaciones	
6. Incremento en la rentabilidad de la inversión	
7. Reducción de rotación de personal	
8. Incremento de la productividad de la empresa	
9. Mejora de la competitividad de la empresa	
10. Contribución a la sustentabilidad de la empresa	
11. Fuentes de financiamiento	
12. Incremento en clientes	
13. Reclutamiento de personal	
14. Recaudación de impuestos	
15. Otras mejoras logradas (especifique):	

21. ¿Cuál es su percepción de los beneficios que generó la empresa durante 2007 y 2008 en los entornos social, económico y financiero, y en los ámbitos regional y nacional?

1. En el entorno social:	
6. En el entorno económico:	
7. En el entorno financiero:	
8. En el ámbito Regional:	
9. En el ámbito Nacional:	

22. Durante 2007 y 2008, ¿la empresa presentó crecimiento en ventas?

1. SI, Pasar a la Pregunta 23
2. NO, Pasar a la Pregunta 24

23. De las siguientes categorías señale ¿cuáles son los principales factores que contribuyeron al crecimiento en ventas de la empresa en 2007 y 2008? y especifique ¿cuál es el factor más relevante que contribuyó al crecimiento en ventas de la empresa?

Principales factores	SI	NO	Factor Más Relevante
1. Capacitación del personal			
2. Certificación del personal			
3. Uso de modelos de capacidad de procesos			
4. Créditos bancarios			
5. Generación de asociaciones con otras empresas			
6. Otros apoyos gubernamentales de la administración pública federal (especifique):			
7. Otros apoyos de la administración pública estatal (especifique):			
8. Mejora del proceso de venta e imagen			
9. Otro (especifique):			

24. De las siguientes categorías señale ¿cuáles fueron los posibles obstáculos que tuvo la empresa para mejorar o crecer en 2007 y 2008?

Principales obstáculos	
1. Rotación de personal	
2. Crisis económica	
3. Objetivos no alcanzados	
4. Suspensión de proyectos por parte de los clientes	
5. Los beneficios se reflejan a largo plazo	
6. Otro (especifique):	

25. ¿Cuál es el monto de ventas anuales de la empresa en los últimos cuatro ejercicios?

Año	Ventas anuales

2005	
2006	
2007	
2008	

26. ¿Cuáles son las utilidades anuales de la empresa en los últimos cuatro ejercicios?

Año	Utilidades anuales
2005	
2006	
2007	
2008	

27. ¿Cuál es el monto de las exportaciones de la empresa en los últimos cuatro ejercicios? (expresé su respuesta en dólares nominales)

Año	Monto de Exportaciones
Valor 2005	
Valor 2006	
Valor 2007	
Valor 2008	

28. ¿Cuál es el porcentaje de ventas que concentran los 3 principales clientes de la empresa?

Porcentaje de ventas de los 3 principales clientes:

IV. Financiamiento

29. En 2007 y 2008, ¿en qué rubros recibió financiamiento la empresa?

Rubros
1. Capacitación
2. Infraestructura: habilitación y equipamiento tecnológico
3. Normas y modelos
4. Uso de TI y servicios relacionados
5. Protección de propiedad intelectual
6. Comercialización
7. Estudios y planes de negocio
8. Servicios profesionales diversos: consultoría y asesoría especializada
9. Eventos
10. Innovación
11. Creación y fortalecimiento de fondos
12. Gastos operativos
13. Ninguno
14. Otros (especifique):

30. ¿Cuál fue el monto y porcentaje del financiamiento recibido en 2007 y 2008?

Monto	%	Financiamiento recibido en 2007 y 2008
	%	1. Recursos captados de inversionistas privados
	%	2. Recursos propios
	%	3. Créditos de instituciones bancarias
	%	4. Otros apoyos gubernamentales (especifique):
	%	5. Otros (especifique):
	100%	Total

V. Percepciones e Indicadores Cualitativos:

31. ¿Conoce usted el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)?

1. Sí, pasar a la pregunta 32
2. NO, pasar a la pregunta 33

32. En su opinión, ¿cuáles son los principales motivos por los que no ha solicitado apoyo a PROSOFT?

1. Le parece complicado
2. Ha quedado reiteradamente fuera
3. Otro (especifique):
4. Otro (especifique):

33. ¿Cuáles son sus recomendaciones para que las empresas tengan acceso a PROSOFT?

34. ¿Cuáles son los mayores retos que enfrenta la empresa para seguir operando?

Principales retos	
1. Crecimiento en ventas	
2. Incremento en facturación de la empresa	
3. Renovación de contratos	
4. Mejora en el nivel de maduración de la empresa	
5. Incremento en las exportaciones	
6. Incremento en la rentabilidad de la inversión	
7. Reducción de rotación de personal	
8. Incremento de la productividad de la empresa	
9. Mejora de la competitividad de la empresa	
10. Contribución a la sustentabilidad de la empresa	
11. Fuentes de financiamiento	
12. Clientes	
13. Reclutamiento de personal	
14. Incremento de la inversión de la empresa	
15. Otros retos (especifique):	

Muchas gracias por su colaboración en el llenado de esta encuesta

Clasificación de sectores y subsectores:

Sector/subsector	Sector/subsector
1. Actividades Primarias	3. Actividades terciarias
1.1 Agricultura	3.1 Comercio
1.2 Ganadería	3.2 Transportes, correos y almacenamiento
1.3 Aprovechamiento forestal	3.3 Información en medios masivos
1.4 Pesca, caza y captura	3.4 Servicios financieros y de seguros
1.5 Servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales	3.5 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
2. Actividades secundarias	3.6 Servicios profesionales, científicos y técnicos
2.1 Minería	3.7 Dirección de corporativos y empresas
2.1.1 Extracción de petróleo y gas	3.8 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
2.1.2 Minería de minerales metálicos y no metálicos	3.9 Servicios educativos
2.2 Electricidad, agua y suministro de gas	3.10 Servicios de salud y de asistencia social
2.3 Construcción	3.11 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
2.4 Industrias manufactureras	3.12 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
2.4.1 Industria alimentaria	3.13 Otros servicios excepto actividades de gobierno
2.4.2 Industria de las bebidas y del tabaco	3.14 Actividades del gobierno
2.4.3 Fabricación de insumos textiles	
2.4.4 Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	
2.4.5 Fabricación de prendas de vestir	
2.4.6 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	
2.4.7 Industria de la madera	
2.4.8 Industria del papel	
2.4.9 Impresión e industrias conexas	
2.4.10 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	
2.4.11 Industria química	
2.4.12 Industria del plástico y del hule	
2.4.13 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	
2.4.14 Industrias metálicas básicas	
2.4.15 Fabricación de productos metálicos	
2.4.16 Fabricación de maquinaria y equipo	
2.4.17 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	
2.4.18 Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	
2.4.19 Fabricación de equipo de transporte	
2.4.20 Fabricación de muebles y productos relacionados	
2.4.21 Otras industrias manufactureras	

2.3 Cuestionario empresas apoyadas 2008 (línea basal)

Cuestionario para la Evaluación de PROSOFT

Cuestionario para empresas apoyadas en 2008 (línea basal)

Su empresa ha sido seleccionada para efectuar la evaluación de PROSOFT por lo cual le solicitamos su valiosa colaboración para contestar el presente cuestionario. Todas sus respuestas serán estrictamente confidenciales y los resultados obtenidos se presentarán en forma **agregada y anónima**. El llenado del cuestionario tiene un tiempo estimado de 30 minutos, la información que nos proporcione será utilizada exclusivamente para este estudio de evaluación del PROSOFT.

Denominación social o nombre comercial:	
Ubicación (domicilio, municipio, estado):	
Nombre del entrevistado:	
Cargo:	
Teléfonos:	
Mail:	
Entrevistó:	Fecha de la entrevista: Hora de inicio: Hora de terminación:

I. Características de las Empresas Beneficiadas

1. De las siguientes opciones, señale con una $\sqrt$ el giro al que se dedica su empresa:

☐	1. Desarrollo de software empaquetado
☐	2. Desarrollo de software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo
☐	3. Desarrollo de software aplicativo
☐	4. Desarrollo de consultoría de software
☐	5. Desarrollo de software embebido o software incrustado
☐	6. Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales
☐	7. Servicios de análisis de sistemas computacionales
☐	8. Servicios de diseño de sistemas computacionales
☐	9. Servicios de programación de sistemas computacionales
☐	10. Servicios de procesamiento de datos
☐	11. Servicios de diseño, desarrollo y administración de bases de datos
☐	12. Servicios de implantación y pruebas de sistemas computacionales
☐	13. Servicios de integración de sistemas computacionales
☐	14. Servicios de mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	15. Servicios de seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	16. Servicios de análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	17. Procesos de negocio basados en el uso de sistemas computacionales y comunicaciones
☐	18. Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio
☐	19. Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de TI
☐	20. Servicios de administración de procesos de negocio basados en tecnologías de información que incluyen centros de llamado, centros de contacto, administración de nóminas, carteras, cobranza, líneas de producción, entre otros
☐	21. Medios interactivos basados en tecnologías de información (desarrollo o creación de entretenimiento interactivo, servicios especializados de diseño, animación, tecnologías de comprensión digital, efectos visuales, televisión interactiva)
☐	22. Otro (especifique):

2. ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?

3. ¿Cuál es el porcentaje de capital extranjero de la empresa?

%	1. Capital extranjero

4. ¿Cuál fue el monto de las exportaciones de la empresa en 2008? (especifique su respuesta en dólares)

Monto de exportaciones en 2008:	

5. ¿Cuál es el número de empleados contratados actualmente por la empresa?

Tipo de contratación	Número de empleados contratados actualmente
1. Fijos	
2. Temporales:	
2.1 Por honorarios, con alguna prestación	
2.2 Por honorarios, sin prestaciones	
Total	

6. ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2008? (especifique su respuesta en pesos)

7. Antes de recibir el apoyo de PROSOFT, ¿la empresa contaba con alguna certificación?

1. Sí, Pasar a la Pregunta 8
2. NO, Pasar a la pregunta 9

8. Si la empresa contaba con certificaciones antes de recibir el apoyo de PROSOFT, especifique ¿con qué certificación(es) contaba, dónde y en qué año la(s) obtuvo?

Certificaciones de la empresa Antes del Apoyo de PROSOFT					
No.	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación		Año en que obtuvo la certificación	Nivel de madurez alcanzado
		En México	En el extranjero		
1	Norma Mexicana NMX-MoProsoft				
2	CMMI: Modelo integrado de capacidad y madurez				
3	SW/CMM: Modelo de madurez de la capacidad para el desarrollo de software				
4	ISO/IEC 15504: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software				
5	Otra (especifique):				

9. Antes de recibir el apoyo de PROSOFT, ¿la empresa contaba con alguna persona certificada?

1. Sí, Pasar a la Pregunta 10
2. NO, Pasar a la pregunta 11

10. Si la empresa contaba con personal certificado antes de recibir el apoyo de PROSOFT, especifique ¿cuántas personas estaban certificadas y qué tipo de certificación tenían (técnicas, de administración de proyectos, de calidad, de inglés)?

Personas certificadas Antes del Apoyo de PROSOFT				
No.	Número de personas certificadas	Nombre de la certificación	País donde obtuvieron la certificación	
			En México	En el extranjero
1				
2				
3				
4				
5				

II. Perfil de los sectores que demandan los servicios de la industria de TI

11. ¿Cuál es el perfil de las empresas/usuarios que demandan actualmente los productos y servicios de TI que ofrece su empresa?

Usuarios	Empresas/usuarios actuales que demandan los servicios de TI		Tipo de usuario		Ubicación geográfica		Tamaño de las empresas que demandan los productos y servicios			
	Tipo de usuario: 1 = Empresas; 2 = Entidades gubernamentales; 3 = Consumidores 4 = Sector Académico	Sector/Subsector*	Directo (Producto y/o servicio implementado en la empresa)	Indirecto (Usuarios de los productos y/o servicios de la empresa: clientes, proveedores, etc.)	En México	En el extranjero	Micro (hasta 10 personas)	Pequeña (de 11 a 50 personas)	Mediana (de 51 a 100 personas)	Grande (más de 100 personas)
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										

* Al final del cuestionario se incluye el catálogo de sectores y subsectores.

12. ¿Cuál es el perfil de los usuarios potenciales de los productos y servicios de TI que ofrece su empresa?

Usuarios	Empresas/usuarios potenciales que demandan los servicios de TI		Tipo de usuario		Ubicación geográfica		Tamaño de las empresas que demandan los productos y servicios			
	Tipo de usuario: 1 = Empresas; 2 = Entidades gubernamentales; 3 = Consumidores 4 = Sector Académico	Sector/Subsector*	Directo (Producto y/o servicio implementado en la empresa)	Indirecto (Usuarios de los productos y/o servicios de la empresa: clientes, proveedores, etc.)	En México	En el extranjero	Micro (hasta 10 personas)	Pequeña (de 11 a 50 personas)	Mediana (de 51 a 100 personas)	Grande (más de 100 personas)
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										

* Al final del cuestionario se incluye el catálogo de sectores y subsectores.

III. Características de los proyectos apoyados

13. ¿Cuál fue la fecha de solicitud, aprobación y desarrollo del proyecto?

1. Fecha en que solicitó el apoyo (mm/año):	
2. Fecha en que se le aprobó el apoyo (mm/año):	
3. Fecha en que recibió el apoyo de PROSOFT (mm/año):	
4. Fecha de inicio del proyecto (mm/año):	
5. Fecha de terminación del proyecto (mm/año):	No terminado:
6. Fecha de cierre (original) del proyecto (mm/año):	No terminado:
7. Fecha de cierre (modificada) del proyecto (mm/año):	No terminado:

14. ¿Cuál es la etapa actual del proyecto apoyado?

1. Análisis y diseño
2. Desarrollo
3. Integración
4. Implementación
5. Prueba
6. Capacitación
7. Concluido
8. Otra (especifique):

IV. Financiamiento

15. ¿Cuál fue el monto y porcentaje de la estructura financiera utilizada en el proyecto apoyado por PROSOFT en 2008?

Monto	%	Estructura financiera del proyecto apoyado por PROSOFT
	%	1. Recursos captados de inversionistas privados
	%	2. Recursos propios
	%	3. Total apoyo PROSOFT
	%	4. Créditos de instituciones bancarias
	%	5. Otros apoyos gubernamentales distintos a PROSOFT (especifique):
	%	6. Otros (especifique):
	100%	Total

16. En 2008, ¿en qué rubros recibió financiamiento la empresa, distinto al de PROSOFT?

Rubros
1. Capacitación
2. Infraestructura: habilitación y equipamiento tecnológico
3. Normas y modelos
4. Uso de TI y servicios relacionados
5. Protección de propiedad intelectual
6. Comercialización
7. Estudios y planes de negocio
8. Servicios profesionales diversos: consultoría y asesoría especializada
9. Eventos
10. Innovación
11. Creación y fortalecimiento de fondos
12. Gastos operativos

13. Ninguno

14. Otros (especifique):

V. Resultados alcanzados

17. Describa ¿cuáles fueron los resultados del proyecto apoyado por el PROSOFT? (logros alcanzados por la empresa: por ejemplo, certificaciones de la empresa, personal certificado, mejora de procesos, incremento en ventas, etc.)

18. Especifique ¿cuál es el número de empleos apoyados directamente en la empresa con el proyecto apoyado por PROSOFT?

1. Número de empleos creados con el proyecto apoyado (nuevos empleos):

2. Número de empleos mejorados con el proyecto apoyado (empleos que se certifican o capacitan):

3. Número de empleos mantenidos o sostenidos con el proyecto apoyado:

4. Número de empleos que se redujeron, disminuyeron o eliminaron:

19. ¿Cuál es el número de empleos creados y mejorados con el proyecto apoyado por PROSOFT, por género y nivel de escolaridad?

Empleos	Mujeres				Hombres				Total
	Estudiantes	Profesionistas	Posgrado	Técnico	Estudiantes	Profesionistas	Posgrado	Técnico	
1. Creados									
2. Mejorados									
Total									

20. En 2008, ¿cuál fue la tasa de rotación del personal de la empresa?

1. Tasa de rotación del personal técnico en 2008:

2. Tasa de rotación total del personal en 2008:

21. Como resultado del proyecto apoyado por PROSOFT, ¿se obtuvieron certificaciones para la empresa?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 22

2. NO, Pasar a la Pregunta 23

22. En caso afirmativo, especifique el nombre de la (s) certificación(es), dónde y cuándo se obtuvieron:

Certificaciones de la empresa obtenidas con el Apoyo de PROSOFT

No.	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación		Año en que obtuvo la certificación	Nivel de madurez alcanzado
		En México	En el extranjero		
1	Norma Mexicana NMX-MoProsoft				
2	CMMI: Modelo integrado de capacidad y madurez				
3	SW/CMM: Modelo de madurez de la capacidad para el desarrollo de software				
4	ISO/IEC 15504: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software				
5	Otra (especifique):				

23. Como resultado del proyecto apoyado por PROSOFT, ¿se certificó personal de la empresa?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 24

2. NO, Pasar a la Pregunta 25

24. En caso afirmativo, especifique ¿cuántas personas se certificaron, el tipo de certificación y dónde se obtuvieron?

Personas certificadas con el Apoyo de PROSOFT

No.	Número de personas certificadas	Nombre de la certificación	País donde obtuvieron la certificación	
			En México	En el extranjero
1				
2				
3				
4				
5				

25. De las siguientes categorías señale ¿cuáles son las principales mejoras generadas y resultados logrados con el apoyo recibido por PROSOFT?

Principales mejoras y resultados logrados

1. Crecimiento en ventas
2. Incremento en facturación de la empresa
3. Renovación de contratos
4. Mejora en el nivel de maduración de la empresa
5. Incremento en las exportaciones
6. Incremento en la rentabilidad de la inversión
7. Reducción de rotación de personal
8. Incremento de la productividad de la empresa
9. Mejora de la competitividad de la empresa
10. Contribución a la sustentabilidad de la empresa
11. Fuentes de financiamiento
12. Incremento en clientes
13. Reclutamiento de personal
14. Recaudación de impuestos a partir de los apoyos otorgados por el PROSOFT
15. Otras mejoras logradas (especifique):

26. ¿Cuál es su percepción de los beneficios que generó la empresa en 2008 en los entornos social, económico y financiero, y en los ámbitos regional y nacional?

1. En el entorno social:

10. En el entorno económico:

11. En el entorno financiero:

12. En el ámbito regional:

13. En el ámbito nacional:

27. ¿Durante 2008 la empresa presentó crecimiento en ventas?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 28

2. NO, Pasar a la Pregunta 29

28. De las siguientes categorías señale ¿cuáles son los principales factores que contribuyeron al crecimiento en ventas de la empresa en 2008? y especifique con una √ ¿cuál es el factor más relevante que contribuyó al crecimiento en ventas de la empresa en 2008?

Principales factores	SI	NO	Factor Más Relevante
1. Capacitación del personal			
2. Certificación del personal			
3. Uso de modelos de capacidad de procesos			
4. Apoyo (económico) de PROSOFT			
5. Créditos bancarios			
6. Generación de asociaciones con otras empresas			
7. Otros apoyos gubernamentales de la administración pública federal (especifique):			
8. Otros apoyos de la administración pública estatal (especifique):			
9. Mejora del proceso de venta e imagen			
10. Otro (especifique):			

29. De las siguientes categorías señale ¿cuáles fueron los posibles obstáculos que tuvo la empresa para mejorar o crecer en 2008?

Principales obstáculos
1. Rotación de personal
2. Crisis económica
3. Objetivos no alcanzados
4. Suspensión de proyectos por parte de los clientes
5. Los beneficios se reflejan a largo plazo
6. Otro (especifique):

30. ¿Cuál es el monto de ventas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?

Año	Ventas anuales
2006	
2007	

2008

31. ¿Cuáles son las utilidades/pérdidas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?

Año	Utilidades/pérdidas anuales
2006	
2007	
2008	

32. ¿Cuál es el monto de las exportaciones de la empresa en los últimos tres ejercicios? (expresé su respuesta en dólares nominales)

Año	Monto de Exportaciones
Valor 2006	
Valor 2007	
Valor 2008	

33. ¿Cuál es el porcentaje de ventas que concentran los 3 principales clientes de la empresa?

Porcentaje de ventas de los 3 principales clientes:

VI. Percepción de los Beneficiarios

34. ¿Con el apoyo que recibió de PROSOFT logró los resultados esperados?

1. Si, ¿por qué?
2. No, ¿por qué?

35. ¿Cuál es la utilidad de los rubros para los que obtuvo apoyo de PROSOFT? (señale su respuesta solo para los rubros en los que recibió apoyo de PROSOFT)

Apoyos recibidos en:	Muy Baja	Baja	Regular	Alta	Muy Alta	No Aplica
1. Capacitación	1	2	3	4	5	NA
2. Infraestructura	1	2	3	4	5	NA
3. Normas y modelos	1	2	3	4	5	NA
4. Uso de TI y servicios relacionados	1	2	3	4	5	NA
5. Protección de propiedad intelectual	1	2	3	4	5	NA
6. Comercialización	1	2	3	4	5	NA
7. Estudios y planes de negocio	1	2	3	4	5	NA
8. Servicios profesionales diversos	1	2	3	4	5	NA
9. Eventos	1	2	3	4	5	NA
10. Innovación	1	2	3	4	5	NA
11. Creación y fortalecimiento de fondos	1	2	3	4	5	NA
12. Gastos operativos	1	2	3	4	5	NA
13. Otros (especifique):	1	2	3	4	5	NA

36. ¿Cuáles son los mayores retos que enfrenta la empresa para seguir operando?

Principales retos
1. Crecimiento en ventas
2. Incremento en facturación de la empresa
3. Renovación de contratos
4. Mejora en el nivel de maduración de la empresa
5. Incremento en las exportaciones
6. Incremento en la rentabilidad de la inversión
7. Reducción de rotación de personal
8. Incremento de la productividad de la empresa
9. Mejora de la competitividad de la empresa
10. Contribución a la sustentabilidad de la empresa
11. Fuentes de financiamiento
12. Clientes
13. Reclutamiento de personal
14. Incremento de la inversión de la empresa
15. Reemplazo y sustitución de equipos y tecnología
16. Otros retos (especifique):

37. Especifique ¿por qué medio se enteró del PROSOFT?

1. En la página Web del PROSOFT
2. En un evento de promoción del PROSOFT
3. Radio, TV, periódicos, revistas, etc.
4. Gobierno federal
5. Gobierno estatal

6. Secretaría de Economía
7. Cámaras y/o asociaciones empresariales
8. Otra empresa del sector
9. Otro (especifique)

38. ¿Cómo califica su nivel de satisfacción con la atención y servicio recibidos por el personal del Organismo Promotor que lo atendió?

Nivel de satisfacción con:	Totalmente Insatisfecho	Insatisfecho	Medianamente Satisfecho	Satisfecho	Totalmente Satisfecho
1. Con la atención y servicios proporcionados por el personal del Organismo Promotor.	1	2	3	4	5
2. La atención recibida por personal del Organismo Promotor durante la realización de sus trámites.	1	2	3	4	5
3. El tiempo de respuesta en el otorgamiento del apoyo.	1	2	3	4	5
4. La claridad y precisión en la información recibida con relación al apoyo otorgado.	1	2	3	4	5
5. La claridad y precisión en las condiciones de operación del apoyo.	1	2	3	4	5
6. La oportunidad de obtener el apoyo en relación a sus necesidades.	1	2	3	4	5
7. La calidad de los servicios prestados por el Organismo Promotor.	1	2	3	4	5
8. La atención de sus necesidades y expectativas.	1	2	3	4	5
9. El procedimiento para la ministración de los recursos necesarios para la ejecución y el desarrollo del proyecto.	1	2	3	4	5
10. La atención proporcionada y/o seguimiento realizado por las instancias correspondientes, al desarrollo (técnico) del proyecto.	1	2	3	4	5
11. Con el conocimiento suficiente y adecuado para evaluar las propuestas recibidas.	1	2	3	4	5
12. Con la interacción entre el Organismo Promotor y la Secretaría de Economía.	1	2	3	4	5
13. La eficiencia de los procesos.	1	2	3	4	5
14. La calidad de los procesos.	1	2	3	4	5

39 ¿Cómo califica su nivel de satisfacción con el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)?

Nivel de Satisfacción con el PROSOFT	Totalmente Insatisfecho	Insatisfecho	Medianamente Satisfecho	Satisfecho	Totalmente Satisfecho
1. Con el apoyo económico recibido.	1	2	3	4	5
2. Con los objetivos del PROSOFT.	1	2	3	4	5
3. Con los rubros de apoyo del PROSOFT.	1	2	3	4	5
4. Con los requisitos solicitados.	1	2	3	4	5
5. Con el proceso y/o criterios de evaluación de las solicitudes.	1	2	3	4	5
6. Con el seguimiento del proyecto y la realización de informes.	1	2	3	4	5
7. Con el manejo del sistema en línea.	1	2	3	4	5
8. Con los tiempos para solicitud y recepción de apoyos.	1	2	3	4	5
9. Con el tiempo para el desarrollo del proyecto y la utilización de los fondos recibidos.	1	2	3	4	5
10. Con la evaluación de resultados.	1	2	3	4	5
11. Otro (especifique):	1	2	3	4	5

40. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con los rubros en los que recibió apoyo de PROSOFT? (señale su respuesta solo para los rubros en los que recibió apoyo de PROSOFT)

Rubros de apoyo de PROSOFT	Totalmente Insatisfecho	Insatisfecho	Medianamente Satisfecho	Satisfecho	Totalmente Satisfecho	No Aplica
1. Capacitación	1	2	3	4	5	NA
2. Infraestructura: habilitación y equipamiento tecnológico	1	2	3	4	5	NA
3. Normas y modelos	1	2	3	4	5	NA
4. Uso de TI y servicios relacionados	1	2	3	4	5	NA
5. Protección de propiedad intelectual	1	2	3	4	5	NA
6. Comercialización	1	2	3	4	5	NA
7. Estudios y planes de negocio	1	2	3	4	5	NA
8. Servicios profesionales diversos: consultoría y asesoría especializada	1	2	3	4	5	NA
9. Eventos	1	2	3	4	5	NA
10. Innovación	1	2	3	4	5	NA

11. Creación y fortalecimiento de fondos	1	2	3	4	5	NA
12. Gastos operativos	1	2	3	4	5	NA
13. Otros (especifique):	1	2	3	4	5	NA

41. Basado en su experiencia ¿recomendaría el PROSOFT a otros?

1. SI, ¿por qué?
2. NO, ¿por qué?

VII. Preguntas Cualitativas

42. ¿Qué le recomendaría al PROSOFT?

43. ¿Qué otro tipo de apoyo le agregaría al PROSOFT?

44. ¿Cuáles son sus recomendaciones para mejorar la operación del PROSOFT?

Muchas gracias por su participación en esta encuesta

Catálogo de sectores y subsectores:

Sector/subsector	Sector/subsector
1. Actividades Primarias	3. Actividades terciarias
1.1 Agricultura	3.1 Comercio
1.2 Ganadería	3.2 Transportes, correos y almacenamiento
1.3 Aprovechamiento forestal	3.3 Información en medios masivos
1.4 Pesca, caza y captura	3.4 Servicios financieros y de seguros
1.5 Servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales	3.5 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
2. Actividades secundarias	3.6 Servicios profesionales, científicos y técnicos
2.1 Minería	3.7 Dirección de corporativos y empresas
2.1.1 Extracción de petróleo y gas	3.8 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
2.1.2 Minería de minerales metálicos y no metálicos	3.9 Servicios educativos
2.2 Electricidad, agua y suministro de gas	3.10 Servicios de salud y de asistencia social
2.3 Construcción	3.11 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
2.4 Industrias manufactureras	3.12 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
2.4.1 Industria alimentaria	3.13 Otros servicios excepto actividades de gobierno
2.4.2 Industria de las bebidas y del tabaco	3.14 Actividades del gobierno
2.4.3 Fabricación de insumos textiles	
2.4.4 Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	
2.4.5 Fabricación de prendas de vestir	
2.4.6 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	
2.4.7 Industria de la madera	
2.4.8 Industria del papel	
2.4.9 Impresión e industrias conexas	
2.4.10 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	
2.4.11 Industria química	
2.4.12 Industria del plástico y del hule	
2.4.13 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	
2.4.14 Industrias metálicas básicas	
2.4.15 Fabricación de productos metálicos	
2.4.16 Fabricación de maquinaria y equipo	

Sector/subsector		Sector/subsector	
	2.4.17 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos, componentes y accesorios electrónicos		
	2.4.18 Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos		
	2.4.19 Fabricación de equipo de transporte		
	2.4.20 Fabricación de muebles y productos relacionados		
	2.4.21 Otras industrias manufactureras		



2.4 Cuestionario empresas no apoyadas 2008 (línea basal)

Cuestionario para la Evaluación de PROSOFT

Cuestionario para empresas NO apoyadas (línea basal)

Su empresa ha sido seleccionada para efectuar la evaluación de PROSOFT por lo cual le solicitamos su valiosa colaboración para contestar el presente cuestionario. Todas sus respuestas serán estrictamente confidenciales y los resultados obtenidos se presentarán en forma **agregada y anónima**. El llenado del cuestionario tiene un tiempo estimado de 20 minutos, la información que nos proporcione será utilizada exclusivamente para este estudio de evaluación del PROSOFT.

Denominación social o nombre comercial:	
Ubicación (domicilio, municipio, estado):	
Nombre del entrevistado:	
Cargo:	
Teléfonos:	
Mail:	
Entrevistó:	Fecha de la entrevista:
	Hora de inicio: Hora de terminación:

I. Características de las Empresas

1. De las siguientes opciones, señale con una ☒ el giro al que se dedica su empresa:

☐	1. Desarrollo de software empaquetado
☐	2. Desarrollo de software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo
☐	3. Desarrollo de software aplicativo
☐	4. Desarrollo de consultoría de software
☐	5. Desarrollo de software embebido o software incrustado
☐	6. Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales
☐	7. Servicios de análisis de sistemas computacionales
☐	8. Servicios de diseño de sistemas computacionales
☐	9. Servicios de programación de sistemas computacionales
☐	10. Servicios de procesamiento de datos
☐	11. Servicios de diseño, desarrollo y administración de bases de datos
☐	12. Servicios de implantación y pruebas de sistemas computacionales
☐	13. Servicios de integración de sistemas computacionales
☐	14. Servicios de mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	15. Servicios de seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	16. Servicios de análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos
☐	17. Procesos de negocio basados en el uso de sistemas computacionales y comunicaciones
☐	18. Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio
☐	19. Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de TI
☐	20. Servicios de administración de procesos de negocio basados en tecnologías de información que incluyen centros de llamado, centros de contacto, administración de nóminas, carteras, cobranza, líneas de producción, entre otros
☐	21. Medios interactivos basados en tecnologías de información (desarrollo o creación de entretenimiento interactivo, servicios especializados de diseño, animación, tecnologías de comprensión digital, efectos visuales, televisión interactiva)
☐	22. Otro (especifique):

2. ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?

3. ¿Cuál es el porcentaje de capital extranjero de la empresa?

%	1. Capital extranjero

4. ¿Cuál fue el monto de las exportaciones de la empresa en 2008? (especifique su respuesta en dólares)

Monto de exportaciones en 2008	

5. ¿Cuál es el número de empleados contratados actualmente por la empresa?

Tipo de contratación	Número de empleados contratados actualmente
1. Fijos	
2. Temporales:	
2.1 Por honorarios, con alguna prestación	
2.2 Por honorarios, sin prestaciones	
Total	

6. ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2008? (especifique su respuesta en pesos)

7. Antes de 2008, ¿la empresa contaba con alguna certificación?

1. SÍ, Pase a la pregunta 8
2. NO, Pase a la pregunta 9

8. Especifique ¿con qué certificación(es) contaba la empresa antes de 2008, dónde y en qué año la(s) obtuvo?

Certificaciones de la empresa Antes de 2008					
No.	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación		Año en que obtuvo la certificación	Nivel de madurez alcanzado
		En México	En el extranjero		
1	Norma Mexicana NMX-MoProsoft				
2	CMMI: Modelo integrado de capacidad y madurez				
3	SW/CMM: Modelo de madurez de la capacidad para el desarrollo de software				
4	ISO/IEC 15504: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software				
5	Otro (especifique):				

9. Antes de 2008, ¿la empresa contaba con alguna persona certificada?

1. SÍ, Pase a la Pregunta 10
2. NO, Pase a la pregunta 11

10. Especifique ¿cuántas personas estaban certificadas antes de 2008 y qué tipo de certificación tenían (técnicas, de administración de proyectos, de calidad, de inglés)?

Personas certificadas Antes de 2008				
No.	Número de personas certificadas	Nombre de la certificación	País donde obtuvieron la certificación	
			En México	En el extranjero
1				
2				
3				
4				
5				

II. Perfil de los sectores que demandan los servicios de la industria de TI

11. ¿Cuál es el perfil de las empresas/usuarios que demandan actualmente los productos y servicios de TI que ofrece su empresa?

Usuarios	Empresas/usuarios actuales que demandan los servicios de TI		Tipo de usuario		Ubicación geográfica		Tamaño de las empresas que demandan los productos y servicios			
	Tipo de usuario: 1 = Empresas; 2 = Entidades gubernamentales; 3 = Consumidores 4 = Sector Académico	Sector/Subsector*	Directo (Producto y/o servicio implementado en la empresa)	Indirecto (Usuarios de los productos y/o servicios de la empresa: clientes, proveedores, etc.)	En México	En el extranjero	Micro (hasta 10 personas)	Pequeña (de 11 a 50 personas)	Mediana (de 51 a 100 personas)	Grande (más de 100 personas)
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										

*Al final del cuestionario se incluye el catálogo de sectores y subsectores.

12. ¿Cuál es el perfil de los usuarios potenciales de los productos y servicios de TI que ofrece su empresa?

Usuarios	Empresas/usuarios potenciales que demandan los servicios de TI		Tipo de usuario	Ubicación geográfica	Tamaño de las empresas que demandan los productos y servicios

	Tipo de usuario: 1 = Empresas; 2 = Entidades gubernamentales; 3 = Consumidores 4 = Sector Académico	Sector/Subsector*	Directo (Producto y/o servicio implementado en la empresa)	Indirecto (Usuarios de los productos y/o servicios de la empresa: clientes, proveedores, etc.)	En México	En el extranjero	Micro (hasta 10 personas)	Pequeña (de 11 a 50 personas)	Mediana (de 51 a 100 personas)	Grande (más de 100 personas)
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										

*Al final del cuestionario se incluye el catálogo de sectores y subsectores.

III. Resultados de la empresa

13. Especifique ¿cuál es el número de empleos generados directamente por la empresa durante 2008?

1. Número de empleos creados (nuevos empleos):	
2. Número de empleos mejorados (empleos que se certifican o capacitan):	
3. Número de empleos mantenidos o sostenidos:	
4. Número de empleos que se redujeron, disminuyeron o eliminaron:	

14. ¿Cuál es el número de empleos creados y mejorados directamente por la empresa durante 2008, por género y nivel de escolaridad?

Empleos	Mujeres				Hombres				Total
	Estudiantes	Profesionistas	Posgrado	Técnico	Estudiantes	Profesionistas	Posgrado	Técnico	
1. Creados									
2. Mejorados									
Total									

15. En 2008, ¿cuál fue la tasa de rotación del personal de la empresa?

1. Tasa de rotación del personal técnico en 2008:	
2. Tasa de rotación total del personal en 2008:	

16. Durante 2008, ¿se obtuvieron certificaciones para la empresa?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 17	
2. NO, Pasar a la Pregunta 18	

17. En caso afirmativo, especifique el nombre de la (s) certificación(es), dónde y cuándo se obtuvieron:

Certificaciones de la empresa obtenidas en 2008					
No.	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación		Año en que obtuvo la certificación	Nivel de madurez alcanzado
		En México	En el extranjero		
1	Norma Mexicana NMX-MoProsoft				
2	CMMI: Modelo integrado de capacidad y madurez				
3	SW/CMM: Modelo de madurez de la capacidad para el desarrollo de software				
4	ISO/IEC 15504: Modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software				
5	Otra (especifique):				

18. Durante 2008, ¿se certificó personal de la empresa?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 19	
2. NO, Pasar a la Pregunta 20	

19. En caso afirmativo, especifique ¿cuántas personas se certificaron, el tipo de certificación y dónde se obtuvieron?

Personas certificadas en 2008				
No.	Número de personas certificadas	Nombre de la certificación	País donde obtuvo la certificación	
			En México	En el extranjero
1				
2				
3				
4				
5				

20. De las siguientes categorías señale ¿cuáles son las principales mejoras generadas y resultados logrados en la empresa durante 2008?

Principales mejoras y resultados logrados	
1. Crecimiento en ventas	

2. Incremento en facturación de la empresa
3. Renovación de contratos
4. Mejora en el nivel de maduración de la empresa
5. Incremento en las exportaciones
6. Incremento en la rentabilidad de la inversión
7. Reducción de rotación de personal
8. Incremento de la productividad de la empresa
9. Mejora de la competitividad de la empresa
10. Contribución a la sustentabilidad de la empresa
11. Fuentes de financiamiento
12. Incremento en clientes
13. Reclutamiento de personal
14. Recaudación de impuestos
15. Otras mejoras logradas (especifique):

21. ¿Cuál es su percepción de los beneficios que generó la empresa durante 2008 en los entornos social, económico y financiero, y en los ámbitos regional y nacional?

1. En el entorno social:

14. En el entorno económico:

15. En el entorno financiero:

16. En el ámbito Regional:

17. En el ámbito Nacional:

22. Durante 2008, ¿la empresa presentó crecimiento en ventas?

1. SÍ, Pasar a la Pregunta 23

2. NO, Pasar a la Pregunta 24

23. De las siguientes categorías señale ¿cuáles son los principales factores que contribuyeron al crecimiento en ventas de la empresa en 2008? y especifique ¿cuál es el factor más relevante que contribuyó al crecimiento en ventas de la empresa en 2008?

Principales factores	SI	NO	Factor Más Relevante
1. Capacitación del personal			
2. Certificación del personal			
3. Uso de modelos de capacidad de procesos			
4. Créditos bancarios			
5. Generación de asociaciones con otras empresas			
6. Otros apoyos gubernamentales de la administración pública federal (especifique):			
7. Otros apoyos de la administración pública estatal (especifique):			
8. Mejora del proceso de venta e imagen			
9. Otro (especifique):			

24. De las siguientes categorías señale ¿cuáles fueron los posibles obstáculos que tuvo la empresa para mejorar o crecer en 2008?

Principales obstáculos
1. Rotación de personal
2. Crisis económica
3. Objetivos no alcanzados
4. Suspensión de proyectos por parte de los clientes
5. Los beneficios se reflejan a largo plazo
6. Otro (especifique):

25. ¿Cuál es el monto de ventas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?

Año	Ventas anuales
2006	
2007	
2008	

26. ¿Cuáles son las utilidades/pérdidas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?

Año	Utilidades/pérdidas anuales

2006	
2007	
2008	

27. ¿Cuál es el monto de las exportaciones de la empresa en los últimos tres ejercicios? (exprese su respuesta en dólares nominales)

Año	Monto de Exportaciones
Valor 2006	
Valor 2007	
Valor 2008	

28. ¿Cuál es el porcentaje de ventas que concentran los 3 principales clientes de la empresa?

Porcentaje de ventas de los 3 principales clientes:

IV. Financiamiento

29. En 2008, ¿en qué rubros recibió financiamiento la empresa?

Rubros
1. Capacitación
2. Infraestructura: habilitación y equipamiento tecnológico
3. Normas y modelos
4. Uso de TI y servicios relacionados
5. Protección de propiedad intelectual
6. Comercialización
7. Estudios y planes de negocio
8. Servicios profesionales diversos: consultoría y asesoría especializada
9. Eventos
10. Innovación
11. Creación y fortalecimiento de fondos
12. Gastos operativos
13. Ninguno
14. Otros (especifique):

30. ¿Cuál fue el monto y porcentaje del financiamiento recibido en 2008?

Monto	%	Financiamiento recibido en 2008
	%	1. Recursos captados de inversionistas privados
	%	2. Recursos propios
	%	3. Créditos de instituciones bancarias
	%	4. Apoyos gubernamentales (especifique):
	%	5. Otros (especifique):
	100%	Total

V. Percepciones e Indicadores Cualitativos:

31. ¿Conoce usted el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)?

1. Sí, pasar a la pregunta 32
2. NO, pasar a la pregunta 33

32. En su opinión, ¿cuáles son los principales motivos por los que no ha solicitado apoyo a PROSOFT?

1. Le parece complicado
2. Ha quedado reiteradamente fuera
3. Otro (especifique):
4. Otro (especifique):

33. ¿Cuáles son sus recomendaciones para que las empresas tengan acceso a PROSOFT?

34. ¿Cuáles son los mayores retos que enfrenta la empresa para seguir operando?

Principales retos
1. Crecimiento en ventas
2. Incremento en facturación de la empresa
3. Renovación de contratos
4. Mejora en el nivel de maduración de la empresa
5. Incremento en las exportaciones
6. Incremento en la rentabilidad de la inversión
7. Reducción de rotación de personal

8. Incremento de la productividad de la empresa
9. Mejora de la competitividad de la empresa
10. Contribución a la sustentabilidad de la empresa
11. Fuentes de financiamiento
12. Clientes
13. Reclutamiento de personal
14. Incremento de la inversión de la empresa
15. Reemplazo y sustitución de equipos y tecnología
16. Otros retos (especifique):

Muchas gracias por su participación en esta encuesta

Catálogo de sectores y subsectores:

Sector/subsector	Sector/subsector
1. Actividades Primarias	3. Actividades terciarias
1.1 Agricultura	3.1 Comercio
1.2 Ganadería	3.2 Transportes, correos y almacenamiento
1.3 Aprovechamiento forestal	3.3 Información en medios masivos
1.4 Pesca, caza y captura	3.4 Servicios financieros y de seguros
1.5 Servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales	3.5 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
2. Actividades secundarias	3.6 Servicios profesionales, científicos y técnicos
2.1 Minería	3.7 Dirección de corporativos y empresas
2.1.1 Extracción de petróleo y gas	3.8 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
2.1.2 Minería de minerales metálicos y no metálicos	3.9 Servicios educativos
2.2 Electricidad, agua y suministro de gas	3.10 Servicios de salud y de asistencia social
2.3 Construcción	3.11 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
2.4 Industrias manufactureras	3.12 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
2.4.1 Industria alimentaria	3.13 Otros servicios excepto actividades de gobierno
2.4.2 Industria de las bebidas y del tabaco	3.14 Actividades del gobierno
2.4.3 Fabricación de insumos textiles	
2.4.4 Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	
2.4.5 Fabricación de prendas de vestir	
2.4.6 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	
2.4.7 Industria de la madera	
2.4.8 Industria del papel	
2.4.9 Impresión e industrias conexas	
2.4.10 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	
2.4.11 Industria química	
2.4.12 Industria del plástico y del hule	
2.4.13 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	
2.4.14 Industrias metálicas básicas	
2.4.15 Fabricación de productos metálicos	
2.4.16 Fabricación de maquinaria y equipo	
2.4.17 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	
2.4.18 Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	
2.4.19 Fabricación de equipo de transporte	
2.4.20 Fabricación de muebles y productos relacionados	
2.4.21 Otras industrias manufactureras	

2.5 Informe de modificaciones a los instrumentos de campo

2.5.1 Introducción

Durante la prueba piloto se identificó la necesidad de realizar modificaciones, ajustes y adiciones a los instrumentos de medición. A continuación se presentan los cambios y modificaciones efectuadas a los cuestionarios diseñados para empresas apoyadas y no apoyadas por PROSOFT.

2.5.2 Modificaciones a los instrumentos de medición para empresas apoyadas por PROSOFT (grupo de tratamiento)

Los instrumentos de medición para empresas apoyadas por PROSOFT fueron diseñados en dos versiones:

- Cuestionario para empresas apoyadas en 2007 (evaluación de impacto)
- Cuestionario para empresas apoyadas en 2008 (línea basal)

Las modificaciones efectuadas a los cuestionarios para empresas apoyadas, a partir de la retroalimentación obtenida en la prueba piloto realizada, se presentan en la siguiente tabla considerando los aspectos o situaciones identificadas en la prueba piloto y una propuesta de modificaciones y/o recomendaciones:

Aspecto o situación identificada en la prueba piloto	Propuesta de modificaciones y recomendaciones
• Varias empresas no proporcionaron datos del número de empleos creados y mejorados, por sexo y escolaridad.	• Se recomienda que cuando se contacte a la empresa para que proporcione la entrevista, se le anticipe la información del proyecto que debe tener disponible. • Es recomendable que la Secretaría de Economía proporcione la base de datos correspondiente a los informes presentados por las empresas apoyadas respecto al porcentaje en que se cubrieron las metas establecidas en lo referente a empleos creados, total, por sexo y escolaridad.
• Varias empresas durante la aplicación de la encuesta no disponen de la información referente a las fechas de solicitud, aprobación y desarrollo del proyecto.	• Se recomienda que cuando se contacte a la empresa para que proporcione la entrevista, se le anticipe la información del proyecto que debe tener disponible. • Idealmente, la Secretaría de Economía debe proporcionar esta información, en virtud de que muchas empresas refieren que modificaron las fechas de cierre y terminación del proyecto en las fechas y tiempos en los que se los solicitó la Secretaría de Economía.
• Varias empresas no aceptaron proporcionar datos respecto a ventas, utilidades y exportaciones, argumentando que se reservan esta información, que requieren la	• Idealmente, se recomienda que la Secretaría de Economía contacte telefónicamente a las empresas seleccionadas y les solicite su colaboración

Aspecto o situación identificada en la prueba piloto	Propuesta de modificaciones y recomendaciones
firma de un convenio de confidencialidad o que por política no pueden proporcionarla.	para proporcionar la información que permita realizar la evaluación de impacto. - Se recomienda que la Secretaría de Economía emita un oficio y se los turne a las empresas seleccionadas, en el cual se indique el tipo de información que se requiere para efectuar la evaluación de impacto. - En caso de que a pesar del comunicado, la empresa no acepte proporcionar la información relativa a ventas, utilidades y exportaciones, se recomienda reemplazar la empresa.
Se identificó la necesidad de ampliar espacios en el formato de respuesta de algunas preguntas, principalmente de preguntas abiertas a fin de que exista el espacio suficiente para escribir las respuestas respectivas.	Se rediseñó el formato de algunas preguntas, a fin de contar con espacio suficiente para las respuestas.
Se identificó una categoría importante a la pregunta ¿Cuáles son los mayores retos de la empresa para seguir operando?	Se adiciona la categoría de: reemplazo y sustitución de equipos y tecnología.
Se identificó la necesidad de adicionar la palabra “pérdidas” a la pregunta en la cual se solicita el monto de las utilidades de la empresa en los últimos tres ejercicios.	La pregunta queda como sigue: ¿Cuáles son las utilidades/pérdidas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?
Se considera relevante incorporar una pregunta que permita identificar la tasa de rotación que tiene la empresa. Esto en virtud de que ninguna empresa señala empleos perdidos y, sin embargo, sí se hace referencia a la existencia de una tasa de rotación.	Se adicionó la siguiente pregunta abierta: Durante 2008, ¿cuál fue la tasa anual de rotación de personal de la empresa?

Tabla 1 Propuesta de modificaciones y recomendaciones para los instrumentos de campo: cuestionarios para empresas apoyadas por PROSOFT

Fuente: CEC-ITAM, 2009.

2.5.3 Modificaciones a los instrumentos de medición para empresas no apoyadas por PROSOFT (grupo control)

Los aspectos identificados en los instrumentos de medición diseñados para empresas no apoyadas por PROSOFT que requieren de recomendaciones son los siguientes:

Aspecto o situación identificada en la prueba piloto	Propuesta de modificaciones y recomendaciones
Varias empresas no proporcionaron datos de ventas, utilidades y exportaciones.	- Se recomienda que cuando se contacte a la empresa para que proporcione la entrevista, se le anticipe la información del proyecto que debe tener disponible. - Es recomendable que la aplicación del cuestionario para empresas no apoyadas se realice a través de la Secretaría de Economía que tiene a su cargo el Directorio DETI.

Tabla 2 Propuesta de modificaciones y recomendaciones para los instrumentos de campo: cuestionarios para empresas no apoyadas por PROSOFT

Fuente: CEC-ITAM, 2009.

Igualmente se modificaron los aspectos de las preguntas que sufrieron cambios en los cuestionarios de empresas apoyadas:

Aspecto o situación identificada en la prueba piloto	Propuesta de modificaciones y recomendaciones
Se identificó la necesidad de ampliar espacios en el formato de respuesta de algunas preguntas, principalmente de preguntas abiertas a fin de que exista el espacio suficiente para escribir las respuestas respectivas.	Se rediseñó el formato de algunas preguntas, a fin de contar con espacio suficiente para las respuestas.
Se identificó una categoría importante a la pregunta ¿Cuáles son los mayores retos de la empresa para seguir operando?	Se adiciona la categoría de: reemplazo y sustitución de equipos y tecnología.
Se identificó la necesidad de adicionar la palabra “pérdidas” a la pregunta en la cual se solicita el monto de las utilidades de la empresa en los últimos tres ejercicios.	La pregunta queda como sigue: ¿Cuáles son las utilidades/pérdidas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?
Se considera relevante incorporar una pregunta que permita identificar la tasa de rotación que tiene la empresa. Esto en virtud de que ninguna empresa señala empleos perdidos y, sin embargo, sí se hace referencia a la existencia de una tasa de rotación.	Se adicionó la siguiente pregunta abierta: Durante 2008, ¿cuál fue la tasa anual de rotación de personal de la empresa?

Tabla 3 Propuesta de modificaciones y recomendaciones para los instrumentos de campo: cuestionarios para empresas no apoyadas por PROSOFT

Fuente: CEC-ITAM, 2009.

En general, se identificó una muy favorable respuesta y colaboración por parte de las empresas no apoyadas por PROSOFT. Solo un caso refirió no aceptar proporcionar información de ventas y utilidades.

En cuanto a formato, se revisó que el formato fuera homogéneo en las preguntas que son similares tanto para empresas apoyadas como para las no apoyadas.



2.6 Cuestionario apoyadas 2007-2008 - Personas físicas-Organismos-Universidades

Guía de tópicos

Facilitador: Presentación

Buenos días/tardes, mi nombre es Belkys Pineda, estoy aquí porque su institución fue seleccionada para tener una entrevista que nos permita conocer su percepción sobre el programa PROSOFT, razón por la cual le solicito su valiosa colaboración para contestar los temas que le estaré proponiendo a lo largo de la misma. No existen respuestas buenas ni malas, lo que queremos saber es su opinión, la idea es que podamos conversar lo más amena y libremente posible.

Todas sus respuestas serán estrictamente confidenciales y los resultados obtenidos se presentarán en forma agregada y anónima.

Esta entrevista tendrá un tiempo estimado de 45 minutos.

Datos de la institución/organismo

(Aplicar Reactivo 1)

Comencemos...

¿Cuál es el nombre comercial de su institución?

Nombre del entrevistado

Cargo

Teléfono

Mail

¿Podría indicarme cuál es el giro de su institución?

¿Cuál de estos giros ha sido apoyado por Prosoft?

¿Desde cuándo inició sus operaciones?

Características de los proyectos apoyados

¿Desde cuándo cuenta con el apoyo de PROSOFT?

¿Qué proyectos fueron apoyados en el 2007/ 2008?
Descripción de proyectos

¿Fueron claros los criterios para otorgarle el apoyo en 2007/2008?

¿Cuánto tiempo tardó desde que inició la solicitud del apoyo hasta que se lo otorgaron?

Brevemente, ¿cómo fue el proceso de solicitud del apoyo?
Describir

De acuerdo a su experiencia ¿Cuáles serían las ventajas y desventajas del proceso para obtener este apoyo?

¿Qué tan satisfecho se siente usted con la atención recibida por el personal de organismo promotor?

¿Alguna recomendación para mejorar el proceso?

- Tiempos
- Objetivos y alcance
- Etapas de proceso
- Metodología y actividades
- Herramientas y recursos materiales
- Personal y organigrama

Falta congruencia entre expectativas y realidades del programa?

Si usted participa en otros programas federales o de apoyo, cómo compara a Prosoft con esos programas?

Hay elementos innecesarios o redundantes (actividades, herramientas, personal, etc.)?

Cuáles son los principales cuellos de botella que usted ha identificado en el proceso de obtención de apoyo?

Si tuvo confusión en alguna parte del proceso de obtención de apoyo, se le ayudó a solucionarlo? Quedó satisfecho?

El personal con quien interactuó tenía la preparación y actitud adecuadas?

Nos interesa mucho la percepción/satisfacción de cómo está funcionando y operando el programa, y dónde se está atorando.

Perfil de los sectores que demandan los servicios de IT

Sólo personas físicas

¿Cuál es el perfil de usuarios que demandan actualmente los servicios de TI que ofrece su institución/usted?

- Tipo de usuario: empresa, entidad gubernamental, consumidores.
- Sector.
- Subsector.
- Tipo de usuario: directo, indirecto.
- Ubicación geográfica: en México (verificar si tiene impacto local, estatal, regional o incluso nacional), en el extranjero.
- Tamaño de las empresas que demandan los servicios: micro, pequeña, mediana, grande

Resultados alcanzados

Originalmente, ¿Cuáles serían los rubros en los que se utilizó el apoyo financiero dado por PROSOFT?

¿Por qué?

¿Se utilizaron así los recursos? Razones

En su percepción, ¿los rubros de gasto y el monto de los apoyos, fueron adecuados? Razones

Profundizar en las razones

¿Cuáles eran sus objetivos cuando solicitó el apoyo de PROSOFT?

¿Cuáles de ellos se cumplieron y cuáles no? Razones

¿En qué etapa se encuentra su proyecto actual?

Identificar cómo contribuyó PROSOFT en cada uno de los logros

¿Cuáles serían los principales logros obtenidos gracias al apoyo de PROSOFT?

¿Más empleos? ¿Tipos de empleo? ¿Certificaciones? ¿Qué tipos de certificaciones?

	¿Incremento en las ventas?
	¿Algún otro logro atribuible al apoyo de PROSOFT?
	¿De qué manera contribuyó el apoyo de PROSOFT en estos logros?
	¿Qué sería lo más importante de haber tenido el apoyo de PROSOFT?
Diseño de Prosoft	En su percepción, ¿Cuáles son las áreas prioritarias que atiende Prosoft?
	¿Considera que debería apoyar otras áreas o no? ¿Cuáles?
	El diseño del apoyo que otorga Prosoft, ¿le parece que cubre adecuadamente las necesidades de software (suyas o de su institución, según sea el caso)?
Indicadores de impacto	
Indagar en los beneficios/impactos y profundizar en las razones de cada uno (entorno social, económico, financiero)	¿Cuáles serían los principales beneficios/impactos que ha generado su institución gracias a PROSOFT y por qué?
	¿Los criterios de evaluación le parecen adecuados para sus proyectos apoyados?
	¿Le parece que estos criterios son suficientes para evaluar el cumplimiento de objetivos?
	¿Y para evaluar el impacto del apoyo, son suficientes y adecuados?
	¿Qué cree usted que hubiese ocurrido si PROSOFT no lo hubiera apoyado su proyecto?
	¿Qué tan satisfecho se siente usted con los logros obtenidos? Razones
	Incluir cuántos beneficiarios han tenido por los apoyos de Prosoft (por ejemplo, número de personas capacitadas o que atendieron cursos y seminarios, así como posibles beneficiarios de obras de infraestructura cuando sea el caso)
Percepción de los beneficiados	¿Qué tan satisfecho se siente usted con el apoyo de PROSOFT? Razones
Indicadores cualitativos	Después de esta experiencia con PROSOFT ¿le recomendaría sus servicios a alguien más?
	SI:
	¿A quiénes? Razones ¿Qué les diría de PROSOFT? Razones
	NO:

- Razones

Si en este momento usted pudiera hacer cambios al PROSOFT:

¿Qué cambiaría?

¿Qué dejaría?

¿Qué le agregaría?

¿Cuáles son los principales retos que percibe para Prosoft?

¿Cuáles son las principales ventajas que ve en el Prosoft?

¿En qué grado considera que globalmente el Prosoft ha contribuido a fortalecer la industria del software y servicios relacionados del país?

¿Usted considera que la industria está preparada para competir con los proveedores globales de software y servicios relacionados? Razones

¿Qué actividades específicas considera que debería apoyar Prosoft para contar con una industria competitiva a nivel mundial?

En general, ¿cuáles son las recomendaciones para mejorar el PROSOFT?

Percepción del apoyo

Para finalizar, de qué manera cree usted que PROSOFT pudiera seguir apoyándolo para que su institución siga operando en este tipo de proyectos.

Reactivo 1

Denominación social o nombre comercial:
Ubicación (domicilio, municipio, estado):
Nombre del entrevistado:
Cargo:
Teléfonos:
Mail:
Giro de la instituciónver tarjeta 1)

TARJETA 1

1. Desarrollo de software empaquetado
2. Desarrollo de software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo
3. Desarrollo de software aplicativo
4. Desarrollo de consultoría de software
5. Desarrollo de software embebido o software incrustado
6. Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales
7. Servicios de análisis de sistemas computacionales
8. Servicios de diseño de sistemas computacionales
9. Servicios de programación de sistemas computacionales
10. Servicios de procesamiento de datos
11. Servicios de diseño, desarrollo y administración de bases de datos
12. Servicios de implantación y pruebas de sistemas computacionales
13. Servicios de integración de sistemas computacionales
14. Servicios de mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos
15. Servicios de seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos
16. Servicios de análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos
17. Procesos de negocio basados en el uso de sistemas computacionales y comunicaciones
18. Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio
19. Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de TI
20. Servicios de administración de procesos de negocio basados en tecnologías de información que incluyen centros de llamado, centros de contacto, administración de nóminas, carteras, cobranza, líneas de producción, entre otros
21. Medios interactivos basados en tecnologías de información (desarrollo o creación de entretenimiento interactivo, servicios especializados de diseño, animación, tecnologías de comprensión digital, efectos visuales, televisión interactiva)
22. Otro (especifique): _____

3. Manuales e instrumentos de capacitación de la prueba piloto y del levantamiento final

Introducción

El objetivo de este manual es precisar los aspectos fundamentales que un investigador de campo debe tener en cuenta para el óptimo desarrollo de sus actividades, las cuales deberán estar orientadas hacia la unificación de criterios en el levantamiento de la información y hacer homogéneos los procedimientos que se empleará al realizarla.

En este manual se encontrarán una serie de concepto y definiciones que serán de extrema utilidad en el desempeño de la investigación. Contiene también algunas reglas operacionales que se deben cumplir para poder ser un verdadero investigador y así, poder desempeñar un trabajo con calidad. Así mismo en este manual se describe paso a paso conceptos y actividades que se realizan en la investigación de campo, de tal forma que este instrumento representa una buena herramienta para tu capacitación integral.

La investigación cuantitativa

Contempla estudios descriptivos clásicos que determinan hábitos de uso y consumo, actitudes y necesidades del consumidor, imagen, apreciación de marcas, evaluación de precios, etc. La recolección de datos se lleva a cabo a través de cuestionarios estructurados, sus principales características son:

- Cuantifica comportamientos o actitudes.
- Busca representatividad estadística en procesos o técnicas para la obtención de datos
- Se analiza el por qué de ciertas respuestas, pero no profundiza en la parte no consciente o emotiva que da pie a los mismos.
- Se analiza la parte racional del comportamiento, utilizando entrevistas perfectamente estructuradas que constan, en su mayoría de respuestas concretas del entrevistado

El investigador de mercado

El investigador de campo es:

- Quien recoge la información requerida directamente de la fuente (entrevistado).
- Es La persona que tiene en sus manos la aplicación directa del cuestionario.
- Es dentro de todo proceso de Investigación de campo el elemento más importante para definir el éxito o el fracaso del Proyecto.

Un investigador de campo se caracteriza por tener una personalidad versátil en donde destaca fundamentalmente el tener la habilidad para relacionarse con las personas y tener facilidad de palabra y un excelente manejo de objeciones.

Del correcto desarrollo que haga de sus funciones, dependerá la Calidad de la Información con que cuente el Cliente para tomar sus decisiones

Objetivos fundamentales del investigador

El objetivo del Investigador de mercado es el de recolectar la información requerida mediante la aplicación sistemática de las entrevistas elaboradas para tal fin, mediante la aplicación los procesos previamente establecidos con los más altos criterios de:

- Calidad
- Oportunidad.
- Rentabilidad

Susceptibles de alcanzarse en el desempeño de sus funciones.

Calidad

La Calidad es la Adecuación de los productos o servicios a las necesidades de los clientes o usuarios.

Es cumplir todos requisitos establecidos para satisfacer esas necesidades.

La calidad es un factor primordial en los estudios de mercado.

El prestigio de una empresa radica principalmente en el cuidado que se tiene con la Calidad de la información de cada estudio.

El no ejecutar el trabajo con la calidad implica la pérdida de credibilidad y confianza de los clientes hacia la empresa, generando pérdidas económicas y el riesgo de cancelaciones definitivas por parte del mismo.

Como investigador el principal objetivo es garantizar la Calidad de la Información que estas recopilando atendiendo principalmente lo siguiente:

- Veracidad de la información reportada.
- Apego a los procedimientos Técnicos establecidos.
- Cumplimiento de los principios del Código de Ética de la AMAI.

La veracidad de la información es fundamental, para poder generar datos e información que ayuden a nuestros clientes a conocer realmente lo que está sucediendo con sus productos y sus mercados.

Durante tus actividades deberás levantar la información de acuerdo a los Procedimientos Técnicos (metodología) establecidos en este Manual del Investigador y a las Instrucciones Recibidas durante la capacitación del Estudio

Oportunidad

Con el levantamiento de la información en campo se inicia todo el proceso de investigación. Como investigador de mercado debes vigilar que todo el trabajo realizado cumpla con la oportunidad esperada y se levante en las fechas programadas evitando atrasos.

Es importante entender que uno de los principales valores agregados que los clientes esperan, es la oportunidad con la que reciben la información.

El termino de nuestras actividades, marca el inicio de otras que tienen que ver con el proceso y posterior análisis de la información, es por eso que debes procurar un estricto seguimiento a la productividad que te establezca tu Supervisor de Campo.

Rentabilidad

Dentro de tus Objetivos Fundamentales en el área de Rentabilidad y que formaran parte de tus labores cotidianas, esta hacer un uso adecuado del equipo de trabajo. Esto abarca desde las entrevistas hasta los materiales de apoyo, tarjetas, blister, fotocopias y demás materiales recibidos.

Hay que entender que cada uno de estos materiales tiene un costo determinado y que al salirse de control, pueden generar gastos no contemplados en el proyecto y que inciden directamente en la rentabilidad que se espera de cada uno de nosotros.

Entre los elementos que están en nuestras manos controlar podemos citar:

- Cuestionarios Impresos
- Tarjetas
- Blister
- Fotocopias
- Mapas
- Artículos de papelería en general
- Regla AMAI

Mientras una inversión genere ganancias o utilidades, se podrá decir que es rentable. En el Departamento de Campo, se programan objetivos de productividad para cada estudio desarrollado, mismos que deben lograrse y según el caso, mejorarse; teniendo en mente que, incrementar la productividad no es solamente hacer más; si no también hacerlo mejor, en base de un adecuado desarrollo de sus propias actividades.

Responsabilidades básicas del investigador

Las responsabilidades básicas de un investigador, es la fiel observancia del reglamento interno de la empresa en la cual este laborando, cumplir con los compromisos que adquirió al haber aceptado el puesto de Investigador.

Las cuales tienen como finalidad el logro de los Objetivos Fundamentales de la Compañía.

Dentro de las responsabilidades de un buen investigador están:

- Conducirte con Honestidad y Respeto.
- Mantener un buen ambiente de Trabajo.
- Asistir a las Juntas y capacitaciones de Trabajo.
- Mantener los Gastos en los niveles establecidos.

Estas tienen como objetivo el cumplir cabalmente los aspectos normativos fundamentales que señalamos a continuación:

Confidencialidad

Los investigadores **NO** podrán:

- Revelar el nombre del cliente que realiza una investigación
- Revelar la muestra seleccionada para realizar una investigación
- Dar copias de los cuestionarios a persona alguna.
- Mostrar cuestionarios llenos o vacíos a persona ajena a campo
- Hacer comentarios sobre los clientes o sobre estudios previos, actuales o futuros con personas ajenas a campo.
- En estudios de Pruebas de Producto, el Investigador no podrá mostrar el producto a otras personas que no sean candidatas a que se haga la colocación.
- Total ni parcialmente llenar cuestionarios con información que no sea proporcionada por el informante.
- Ni total ni parcialmente registrar en el cuestionario respuestas que no reflejen lo que el informante dijo,
- Entrevistar a personas que están acompañadas o en grupos. Esta regla no aplica cuando se entrevistan a niños menores de 12 años o a ancianos.
- Asistir a una entrevista acompañados por personas ajenas a Campo
- Portar artículos promocionales de compañía alguna: Camisetas, Gorras, Plumas, Llaveros etc.
- Alterar o modificar los Métodos que se han establecido en la investigación.
- Modificar la manera de cómo se hacen las preguntas.
- Utilizar lenguaje altisonante frente los entrevistados.
- Hacer comentarios sobre las respuestas dadas por los entrevistados (ni por contenido, ni por lenguaje, ni por gestos).

Los investigadores **DEBERAN**:

- Portar siempre la identificación de la empresa en lugar visible
- Portar siempre su Credencial de Elector.
- Cumplir con el Código de Ética de la AMAI (ver anexo del presente manual)
- Ser atentos con los entrevistados.
- Presentarse a laborar con buena presentación y aseo personal.
- Tener cuidado con los materiales de trabajo: cuestionarios, hojas de registros, tarjetas, tablas etc. así como manejar adecuadamente los productos y obsequios dados por los clientes.

Perfil del Investigador

El investigador de mercado es el representante de la empresa donde quiera que esté por ello a continuación te mencionamos algunas de las **habilidades** que debe adquirir y practicar un investigador profesional:

- Gusto por la gente
- Confianza en sí mismo
- Saber escuchar

- Excelente presentación
- Cordialidad
- Expresión verbal, clara y precisa
- Buen manejo del lenguaje corporal
- Habilidad de convencimiento

Es conveniente que durante el desarrollo de tus actividades como investigador de campo observes un manejo adecuado y cuidadoso de los siguientes puntos:

- **Presentación.** Siempre que realices una entrevista deberás tener especial cuidado en esta etapa inicial, ya que el éxito de una buena entrevista tiene como origen el que te presentes de forma correcta ante el informante, mostrando siempre una actitud amable en todo momento, iniciando con un saludo, mencionar tu nombre y de la empresa en la que trabajas, así como el motivo por el cual te estás dirigiendo hacia él; explicarás de forma general el objetivo de la investigación que estamos realizando.
- **Neutralidad.** cuando realices una entrevista debes evitar el formular comentarios o puntos de vista que puedan influir en la respuesta del entrevistado.
- **Control de la Entrevista:** Es indispensable que conozcas perfectamente el cuestionario ya que eso asegura en gran medida el que tengas un control de la entrevista. manteniendo el ritmo y respetando todas y cada una de las instrucciones que contiene el cuestionario, (rotes, saltos, arrastre, pases) además que el conocimiento del cuestionario, te genera un sentimiento de seguridad, misma que es transmitida al encuestado.
- **Leer completo y textual:** Invariablemente deberás leer textualmente y de forma completa todas y cada una de las preguntas que aparecen en el cuestionario.
- **Anotar completo y textual.** Siempre deberás escribir exactamente las respuestas que te este proporcionando el informante, nunca debes de abreviarlas y/o interpretarla ni confiar en tu memoria y tratar de anotar las respuestas después.
- **Sondeo.** En ocasiones las respuestas que te proporciona el informante son muy cortas y poco precisas. En estas ocasiones deberás efectuar insistencias (se recomiendan hasta 3) hasta que la respuesta obtenida sea más clara y precisa.
- **Cuidados especiales al entrevistar niños y a ancianos.** Invariablemente siempre que entrevistes a personas pertenecientes a este grupo de edades debes procurar que esté presente una persona adulta. No atender esta indicación puede representarte problemas.

- **Cuidado del material.** Tener cuidado con los materiales de trabajo: cuestionarios, hojas de registros, tarjetas, tablas etc., así como manejar adecuadamente los productos y obsequios dados por los clientes.
- **Despedirse correctamente.** Siempre que concluyas, una entrevista deberás agradecer con toda amabilidad la atención que te brindo el informante para responder a las preguntas

Elementos de la Investigación. Se dice que la información es de calidad cuando podemos constatar que es:

Verídica
Objetiva
Oportuna
Sistemática

Métodos de Muestreo

El muestreo es la herramienta que ha hecho posible la práctica de la investigación de mercados, donde la muestra es una fracción de una población determinada que se espera sea **representativa de toda ella**.

Muestreo Aleatorio. Este tipo de muestreo también se le conoce como muestreo al azar ya que una vez definida la muestra y el universo de estudio, únicamente se debe tener cuidado de realizarlo a cualquier componente de ese universo.

Muestreo Por Cuota.

El muestreo por cuotas es el método de mayor uso en la investigación de mercados. Se llama cuota al número de entrevistas, que correspondan a las características particulares que se requieren para cualquier estudio. Las cuotas más comunes se establecen por:

- Nivel Socioeconómico.
- Edad.
- Sexo.

Hay otras cuotas específicas que dependen de los objetivos del estudio.

Al inicio de cada estudio, una vez que se conoce el total de las entrevistas a realizar (tamaño de la Muestra), se efectúa una dispersión de dicha muestra, de acuerdo a los lineamientos de metodología y seguimiento que se deberán llevar en el levantamiento de las entrevistas. Para este fin se pueden utilizar algunas de las siguientes metodologías:

Bola de Nieve.

Este levantamiento de información se da con ayuda de los entrevistados, pidiendo a nuestros entrevistados referencias de mas personas que sean candidatas a participar en nuestro estudio y que cubran el perfil de la investigación de mercado.

Esta metodología se implementa en casos donde la incidencia de nuestro proyecto es muy baja.

Casa por Casa.

Es una metodología de levantamiento de la información que permite contactar personas casa a casa mediante el recorrido de las manzanas de una población.

Para llevar a cabo los recorridos es necesario contar con pequeños planos geográficos, comúnmente se utiliza la cartografía elaborada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e informática (INEGI) ya que esta institución sistematizó en 1982 la utilización de la cartografía aplicada a los estudios de investigación de campo a través de generar lo que se denomina el Marco Geoestadístico Nacional, creando las llamadas **AGEBS** (Áreas Geoestadísticas Básicas).

Punto de Afluencia.

Este método de muestreo consiste en identificar puntos de alta concentración de personas con determinadas características, para acudir a ellos y aplicar los cuestionarios, atendiendo a las necesidades básicas del estudio en cuestión. Regularmente se procura aplicar criterios de dispersión entre dichos puntos de afluencia.

Barrido de AGEB, el cual consiste como su nombre lo indica en recorrer la TOTALIDAD de las manzanas para ir realizando contacto con los hogares existentes en esa Área.

Barrido Sistemático. Consiste en efectuar un recorrido de todas las manzanas de la AGEB iniciando siempre este recorrido en un punto geográfico definido que siempre será una esquina de la manzana (esquina Noroeste, Noreste, Sureste o Suroeste) establecido, el punto de inicio este será aplicable al recorrido en todas y cada una de las manzanas siguiendo una cobertura de cada acera de la manzana conforme a como giran las manecillas del reloj.

Barrido en Espiral. Este recorrido se utiliza para realizar una cobertura de aplicación de cuestionarios en las manzanas que se encuentran en el entorno a una manzana previamente determinada que generalmente se encuentra en el punto medio de la AGEB.

Buissnes to Buissnes.

Esta metodología de recolección de información se lleva a cabo cuando las necesidades del estudio del mercado están enfocadas a ejecutivos o profesionistas. Normalmente esta metodología es realizada por investigadores de mucha experiencia y nivel cultural. Las entrevistas son realizadas con previa cita y en la mayoría de los casos en las oficinas de los entrevistados.

Conceptos operativos.

Salto Sistemático.

Es el número de viviendas o personas que debemos dejar pasar sin tocar o abordar después de la realización de una entrevista efectiva, esto es para evitar que personas de similares características nos respondan la entrevista. Por lo regular el salto

sistemático es de 2 viviendas en el nivel medio o nivel C, 3 viviendas en el Nivel bajo o D+ y no existe salto sistemático AB/C+, esto se ajustara a cada proyecto.

Hoja de contacto.

Esta hoja sirve como registro de la incidencia de los contactos de los contratos que se realizan en el levantamiento de información. Su objetivo es determinar la cantidad de contactos que se requirieron para obtener la cuota del estudio en cuestión.

El AGEB es un área considerada dentro de un plano de la ciudad, estado o municipio y abarca un grupo de 25 a 50 manzanas el método de casa por casa puede adoptar a su vez distintas modalidades (dependiendo del tamaño de muestra) entre las que se destacan:

EL CUESTIONARIO

El cuestionario es un instrumento de medición, a través del cual se obtienen datos que proporcionan información real y verídica sobre un aspecto importante o de interés. El cuestionario se compone por preguntas las cuales sirven como guía al entrevistador para poder realizar entrevistas. Cada pregunta del cuestionario es pensada y diseñada para cumplir un objetivo particular. El cuestionario es conformado de 3 secciones básicas:

Carátula

Filtros

Estructura.

Datos demográficos

Carátula. La carátula es la primera página del cuestionario, se utiliza para identificar los datos del proyecto y del entrevistado, tales como edad, sexo, nivel socioeconómico etc. Así mismo en la carátula del cuestionario comúnmente se registran los datos de control de la muestra que se esta investigando.

Filtros. Como su nombre lo indica son preguntas claves que nos ayudaran a seleccionar a la persona que debemos entrevistar, los cuales se deberán respetar siempre como a continuación se ilustra:

EJEMPLO:

P.A Estamos buscando personas que trabajen en algunas actividades específicas. ¿Trabaja UD o alguno de sus amigos o familiares cercanos en alguna de las siguientes actividades?

CIRCULE TODAS LAS SEÑALADAS:

Mercadotecnia.....

1 TERMINAR



Publicidad.....



2 TERMINAR

Investigación	⇒	de
Mercados.....3		
TERMINAR		
Desarrollo de Nuevos Productos.....	⇒	
.4 TERMINAR		
Periodismo.....	⇒	
.....5 TERMINAR		
Relaciones Publicas.....	⇒	
.6 TERMINAR		
Venta o Fabricación de bebidas alcohólicas.....	⇒	..7
TERMINAR		
Ninguno de estos.....		
8 CONTINUAR		

Estructura. La estructura del cuestionario esta compuesta por una serie de preguntas que varían de acuerdo al tipo de estudio que se desea realizar.

Tipos de Preguntas

Para el diseño de los cuestionarios se utilizan 2 tipos de preguntas para obtener la información:

- **Preguntas Cerradas**
- **Preguntas Abiertas.**

Preguntas Cerradas

Este tipo de preguntas presenta una serie de posibles respuestas u opciones predeterminadas en el cuestionario.

EJEMPLO:

P15 ¿Qué marcas de Teléfonos Celulares Conoces..?

	CONOCIMIENTO	
MARCAS	1ra mención	Otras Menciones
NOKIA	01	01
MOTOROLA	02	02
SAMSUNG	03	03
PHILLIPS	04	04
SONY	05	05
OTROS	06	06

En algunos casos el encuestador se apoya de una tarjeta (Documento donde vienen registradas las respuestas previamente establecidas con un código).

El uso de la tarjeta facilita y agiliza las respuestas del entrevistado, por lo que es muy importante que en las preguntas donde se indica “MOSTRAR TARJETA”, los encuestadores las muestren, en el momento preciso para el cual fueron diseñados.

Ejemplo:

Tarjeta 12 a
Totalmente en desacuerdo.....1
En desacuerdo.....2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo.....3
De acuerdo.....4
Totalmente de acuerdo.....5

12ª MUESTRE TARJETA. Podría decirme ¿Qué tan de acuerdo o en desacuerdo esta UD. con..?

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo.
Sus productos son de calidad	1	2	3	4	5
El diseño de sus productos se adecua a sus necesidades	1	2	3	4	5
Sus productos son innovadores	1	2	3	4	5
Sus productos son prácticos	1	2	3	4	5

Existen varios diseños de preguntas cerradas entre los que resaltan:

Preguntas Cerradas con Opción a Otros.

Son aquellas preguntas en donde existen respuestas predeterminadas pero no encaja la respuesta con alguna de ellas y se especifica verbalmente la respuesta, esta debe escribirse textualmente en el cuestionario. (Regularmente aparece la indicación de forma textual)

Batería

Estas preguntas llevan atributos mencionados uno tras otro hasta terminar se deberá repetir la pregunta cada 4 o 5 atributos para evitar que la persona entrevistada pierda el tema del cual se le está preguntando.

	Liverpool	Palacio de Hierro	Suburbiana	Soriana
Es una tienda de moda				
Pertenece a una cadena de prestigio				
Proporciona facilidades de pago				

Te hace ver como buen comprador				
Te da status				
Es muy cool				

Preguntas Abiertas:

En estas preguntas el entrevistado expresa razones, opiniones o sentimientos en sus propias palabras y no hay restricción para las respuestas.

Ejemplo:

p.28 ¿Cuáles son las razones por las cuales compro esa marca de teléfono celular?

Es una marca con una alta tecnología, es reconocida, tiene buenos diseños, la cobertura es amplia, tiene diseños pequeños, tiene buen precio.

Pases.

Los pases son instrucciones del cuestionario que indica cuales preguntas si se aplican y cuáles no, los pases se deben respetar al 100 por ciento, por lo general estas instrucciones vienen resaltadas en negro.

Manzana Básica.

Es el espacio del territorio delimitado por ríos, avenidas. Calzadas, etc., que aparece señalado en la papeleta y se identifica con la letra B.

Manzana alternativa:

Es el espacio del territorio delimitados por calles, ríos amenizadas, calzadas, etc. que aparecen señalado en la papeleta y se identifica con la letra A.

Manzana de repuesto:

Es el espacio del territorio delimitado por calles, veredas, ríos, avenidas, calzadas etc., que aparece señalado con la letra R. Esta manzana seleccionada en campo como una opción para iniciar el recorrido de la AGEB, solo podrán ser seleccionadas por el supervisor de campo una vez habiendo confirmado que la manzana básica y la alternativa no son elegibles para ser recorridas para seleccionar esta manzana se debe seguir la numeración consecutiva de la manzana alternativa hasta encontrar una opción dentro del AGEB.

Salto Sistemático:

Es una técnica estadística que se emplea para dispersar la muestra y consiste en dejar de tocar un número determinado de viviendas después de haber logrado una entrevista efectiva.

Universo:

Es un conjunto de personas, hogares, empresas, tiendas, etc., que son sujeto de estudio en un proyecto de investigación. Estas personas, hogares, empresas, tiendas deben

satisfacer las condiciones establecidas en la propuesta de investigación como población objetivo.

Muestra:

Es un conjunto de población objetivo en el cual se recaba información para un proyecto de investigación.

NIVELES SOCIOECONOMICOS.**Introducción**

El nivel socioeconómico es una dimensión fundamental del estudio de los Mercados, particularmente en contexto donde el ingreso determina comportamientos y escenarios de consumo diversos.

Por esta razón, desde 1944 la Asociación Mexicana de Agencias de investigación de Mercado y Opinión Pública (AMAI) desarrollo una clasificación (misma que ha ido evolucionando hasta la fecha) que permitiera a la industria mexicana de investigación contar con un criterio poderoso y homogéneo para estudiar, clasificar y explicar sus mercados.

Definiciones básicas de Nivel Socioeconómico**Nivel Socioeconómico**

Es una estratificación de los Hogares urbanos basada en 3 grandes tipos de variables:

- Características de la Vivienda
- Posesión de Bienes Durables.
- Aspectos Sociales.

Dichas variables son objetivas, poco intrusivas y no dependen de la observación física de la vivienda. Además se define como una característica de un hogar, aplicable para todos los individuos que a el pertenecen.

Hogar

Es el conjunto de personas unidas o no por lazos de parentesco que residen habitualmente en la misma vivienda y se sostienen de un gasto común para comer. Una persona que vive sola o que comparte con otra (s) y que viva en la misma vivienda también constituye un hogar.

Jefe De Hogar

Generalmente es la persona a quien los demás miembros del hogar reconozcan como tal. Puede ser hombre o mujer y es quien toma las decisiones dentro del hogar. Todos los hogares deben tener un jefe de hogar.

Vivienda

Recinto delimitado normalmente por paredes y techos, de cualquier material, cuyo acceso es independiente; es decir que sus ocupantes pueden entrar y salir de ella sin pasar por el interior de ella – que esta habitado por personas donde generalmente estas preparan sus

alimentos, comen, duermen y se protegen del medio ambiente. Dentro de una vivienda puede haber uno o varios hogares.

Niveles Socioeconómicos definidos por la AMAI.

¿Cuáles son los NSE definidos por la AMAI ?

- NIVEL A/B Es aquella población con el más alto nivel de vida e ingresos en el país.
- NIVEL C+ es la población con ingresos o nivel de vida ligeramente superior al medio.
- NIVEL C es aquella población con ingresos o nivel de vida medio.
- NIVEL D+ es aquella población con ingresos o nivel de vida ligeramente por debajo del nivel medio.
- NIVEL D población con un nivel de vida austero y de bajos ingresos.
- NIVEL E es aquella población con menores ingresos y nivel de vida de las zonas urbanas de todo el país.

Características del Nivel A/B

- **Perfil Educativo del Jefe de Familia.** En este segmento, el jefe de familia tiene en promedio un nivel educativo de Licenciatura o Mayor. Los jefes de Familia de Nivel A/B se desempeñan como grandes o medianos empresarios (En el ramo industrial, comercial y de servicios); como gerentes, directores o destacados profesionistas. Normalmente laboran en importantes empresas del país o bien ejercen en forma independiente su profesión.
- **Perfil del Hogar.** Los hogares de las personas que pertenecen al nivel alto son casas o departamentos propios de lujo; cuentan en su mayoría con al menos 3 o 4 recamaras; 2 o 3 baños, sala, comedor, ante comedor, cocina, cuarto de servicio y estudio o sala de televisión. Además la gran mayoría de las propiedades tiene jardín propio y por lo menos 2 lugares techados para auto. En este nivel las amas de casa cuentan con una o mas personas de planta a su servicio y una más de entrada por salida. Los hijos de estas familias asisten a los colegios privados más caros o renombrados del país o bien a colegios del extranjero.
- **Artículos que poseen** normalmente tanto la ama de casa como el Jefe de Familia poseen automóvil del año, algunas veces de lujo o importados y tienden a rotar sus autos cada 2 años aproximadamente. Los autos usualmente están asegurados contra siniestros. En el hogar cuentan con todas las comodidades y lujos; tienen al menos 2 aparatos telefónicos, equipo modular, al menos 2 televisiones a color, sistema de televisión por cable, etc.
- **Servicios.** En lo que a servicios bancarios se refiere estas personas poseen al menos una cuenta de cheques (usualmente el Jefe de Familia) y tienen más de 2 tarjetas de crédito así como seguro de vida y/o de gastos médicos particulares
- **Diversión/Pasatiempos.** Las personas de este nivel asisten normalmente a Clubes privados. Suelen tener casa de campo o de tiempo compartido. Además, más de la mitad de la gente de nivel alto ha viajado en avión en los últimos 6 meses y vacacionan en lugares turísticos, visitando al menos una vez al año el extranjero, y varias veces vacacionan al interior de la República.

Características del Nivel C+

- **Perfil educativo del Jefe de Familia.** La mayoría de los jefes de familia de estos hogares tiene un nivel educativo de licenciatura muy pocas veces cuentan solamente con educación preparatoria. Destacan jefes de familia con algunas de las siguientes ocupaciones: empresarios de compañías pequeñas o medianas, gerentes o ejecutivos secundarios en empresas grandes o profesionistas independientes.
- **Perfil del Hogar.** Los hogares de las personas que pertenecen al este nivel son casa o departamentos propios que cuentan con 2 o 3 recamaras, uno o 2 baños, sala, comedor, cocina, un estudio o sala de televisión y/o un pequeño cuarto de servicio. Aproximadamente la mitad de los hogares poseen jardín propio. Uno de cada 2 hogares (o menos) cuenta con servidumbre. Los hijos son educados en primarias y secundarias particulares y con grandes esfuerzos terminan su educación en universidades privadas caras o de alto reconocimiento.
- **Artículos que poseen.** La ama de casa y el jefe de familia (o al menos uno de los 2) poseen automóvil, aunque no tan lujoso como el de los adultos del nivel alto. Usualmente tienen un auto familiar y un compacto. Normalmente solo uno de los autos esta asegurado contra siniestros. En su hogar tiene todas las comodidades y algunos lujos. Al menos 2 aparatos telefónicos, equipo modular, 2 televisores a color. Uno de cada 2 hogares tiene horno de microondas y poco mas de la mitad tiene lavadora automática programable. En este nivel las amas de cas suelen tener una gran variedad de aparatos electrodomésticos.
- **Servicios.** En cuanto a servicios bancarios las personas de nivel C+ poseen al menos un par de tarjetas de crédito, en su mayoría de de bancos nacionales aunque pueden tener una internacional.
- **Diversión y pasatiempos.** Las personas que pertenecen a este segmento asisten a clubes privados, siendo estos un importante elemento de convivencia social; vacacional generalmente en el interior del país y a lo más una vez al año salen al extranjero.

Características del Nivel C

- **Perfil Educativo del Jefe de Familia.** El jefe de familia de estos hogares normalmente tiene un nivel educativo de preparatoria dentro de las ocupaciones del jefe de familia destacan pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuela, técnicos y obreros calificados.
- **Perfil de hogares.** Los hogares de las personas que pertenecen al Nivel C son casas o departamentos propios o rentados, cuentan con 2 recamaras en promedio, un baño, sala, comedor y cocina. Los hijos, algunas veces, llegan a realizar su educación básica (primaria-secundaria) en escuelas privadas, terminando la educación superior en escuelas públicas.
- **Artículos que poseen.** Los hogares de clase C solo poseen un automóvil para toda la familia, compacto o austero y no de modelo reciente; casi

nunca está segura contra siniestros. Cuentan con algunas comodidades: un aparato telefónico, equipo modular y 2 televisores.

- **Servicios.** En cuanto a instrumentos bancarios, algunos poseen tarjetas de crédito nacionales y es poco común que utilicen tarjetas de bancos internacionales.
- **Diversión/ Pasatiempos.** Dentro de los principales pasatiempos destacan el cine, parques públicos y eventos musicales. Estas familias vacacionan en el interior del país, aproximadamente una vez al año.

Características del Nivel D+

- **Perfil educativo del Jefe de Familia.** El jefe de familia de estos hogares cuentan en promedio con un nivel educativo de secundaria o primaria completa. Dentro de sus ocupaciones se encuentran taxistas (Chóferes propietarios del auto), comerciantes fijos o ambulantes(plomería, carpintería), chóferes de casas mensajeros, cobradores, etc..,
- **Perfil del hogar.** Los hogares de las personas que pertenecen a este nivel son en su mayoría, de su propiedad aunque algunas personas rentan el inmueble. Cuentan con una o 2 recamaras, un baño, sala-comedor, y cocina. En comparación con los niveles superiores en donde todos los hogares tienen calentador de agua, el D+ solo 2 de cada 3 hogares tienen agua caliente. Algunas viviendas son de interés social. Los hijos asisten a escuelas públicas.
- **Artículos que poseen.** En estos hogares usualmente no poseen autos propios, utilizando los medios de transporte publico para desplazarse. Cuentan con un aparato telefónico, un televisor a color y un equipo modular barato. La mitad de los hogares tienen vídeo casetera.
- **Servicios.** Los servicios bancarios que poseen son escasos y se remiten básicamente a cuentas de ahorros, cuentas o tarjetas de debito y pocas veces tienen tarjetas de crédito de bancos nacionales.
- **Diversión/Pasatiempos.** Generalmente las personas de este nivel asisten a show organizados por la delegación y/o por el gobierno, también utilizan los servicios de poli-deportivos y parque públicos.

Características del Nivel D

- **Perfil educativo del Jefe de Familia.** El jefe de familia de estos hogares cuenta en promedio con un nivel educativo de primaria, (completa en la mayoría de los casos). Los jefes de familia tienen actividades tales como obreros, empleados de mantenimientos, empleados de mostrador, chóferes públicos, maquiladores, etc..,
- **Perfil del Hogar.** Los hogares del nivel D son propios o rentados las casa o departamentos cuentan únicamente con una recamara, un baño, sala-comedor y cocina. La mitad o menos de estos hogares tienen video casetera y/o calentador de agua. Estas casas o departamentos son de interés social o de rentas congeladas (tipo vecindades) los hijos realizan sus estudios en escuelas de gobierno.
- **Artículos que Poseen.** Las personas de este nivel suelen desplazarse por medio de transporte público y si llegan a tener un auto es de varios años de uso. La mayoría de los hogares cuenta con un televisor, vídeo casetera, y/o equipo modular barato.

- **Servicios.** Se puede decir que las personas del nivel D, prácticamente no poseen ningún instrumento bancario.
- **Diversión / Pasatiempo.** Asisten a parques públicos y esporádicamente a parques de diversiones. Suelen organizar fiestas en sus vecindades. Vacacionan una vez al año en excursiones a su lugar de origen o al de sus familiares.

Característicos del Nivel E.

- **Perfil educativo del jefe de familia.** El jefe de familia de estos hogares cursó en promedio estudios a nivel primaria sin completarla, y generalmente tienen subempleos o empleos eventuales.
- **Perfil del Hogar.** Estas personas usualmente no poseen un hogar propio (sobre todo en la Ciudad de México) teniendo que rentar o utilizar otros recursos para conseguirlo (los llamados “paracaidistas”, por ejemplo). En un solo hogar suelen vivir más de una generación. Sus viviendas poseen 2 cuartos en promedio, mismos que se utilizan para todas las actividades (en ellos duermen, comen, etc.) la mayoría de los hogares no tienen baño propio (dentro de su casa). No poseen agua caliente (calentador de agua), ni drenaje. Los techos son de lámina y/o asbesto y el piso muchas veces es de tierra. Difícilmente sus hijos asisten a escuelas públicas y existe un alto nivel de deserción escolar.
- **Artículos que poseen.** Estos hogares son muy austeros, de hecho 2 de cada 3 poseen refrigerador, (todos los demás niveles sin excepción cuentan con un refrigerador, aunque sea uno sencillo) tienen un televisor, radio y cocinan en parrillas con quemadores que funcionan con tanques de gas.
- **Servicios.** Este nivel no cuenta con ningún servicio bancario o de transporte propio.
- **Diversión / Pasatiempo.** Su diversión básicamente es la radio y la televisión

Regla AMAI 6x4

Uno de los proyectos continuos de la **AMAI** ha sido el mantenimiento de un Índice de **Niveles Socioeconómicos** para uso general de la industria de investigación, mediante el establecimiento de una regla que permite asignar a cualquier hogar urbano el nivel socioeconómico que le corresponde.. El cuadro de la regla AMAI nos sirve como filtro para clasificar los hogares dentro de un nivel socioeconómico tomando como base **6 indicadores** que a continuación te mencionamos:

- **Perfil Educativo del Jefe de Familia (E.J de F)**
- **Baños**
- **Boiler**
- **Auto**
- **Focos**
- **Habitaciones**

Obteniendo con estos resultados **4 niveles** socioeconómicos que son:

AB/C+ C D+ D/E

Conviene comentar que en octubre del 2008 la AMAI establece una nueva regla de clasificación de Niveles Socioeconómicos que se puede consultar en el siguiente Link:

Cómo usar la regla AMAI 6 X4

BAÑOS	E. J. DE F.	BOILER	AUTO	FOCOS	HABIT	NSE	BAÑOS	E. J. DE F.	BOILER	AUTO	FOCOS	HABIT	NSE
0						D/E	1	7	NO	SI			C
1	1	NO				D/E	1	7	SI	SI		1 A 4	C
1	1	SI	SI			D+	1	7	SI	SI		5 +	AB/C+
1	1	SI	NO		≤ 5	D/E	1	8 A 9	NO			1 A 4	D/E
1	1	SI	NO		> 6	D+	1	8 A 9	NO			5 +	D+
1	2	NO			≤ 4	D/E	1	8 A 9	SI	NO		1 A 5	D/E
1	2	NO	NO		≤ 5	D/E	1	8 A 9	SI	NO		6 +	D+
1	2	NO	SI		5 +	D+	1	8 A 9	SI	SI		1 A 5	C
1	2	SI			≤ 5	D+	1	8 A 9	SI	SI		6 +	AB/C+
1	2	SI	NO		> 6	D+	1	10	NO	NO			D+
1	2	SI	SI		> 6	C	1	10	SI	NO		1 A 3	D+
1	3, 4 Ó 14	NO	NO		≤ 4	D/E	1	10	SI	NO		4 +	C
1	3, 4 Ó 14	NO	NO		5 +	D+	1	10		SI			AB/C+
1	3, 4 Ó 14	SI	NO			D+	1	11 A 13		NO			C
1	3, 4 Ó 14	NO	SI		≤ 4	D/E	1	11 A 13		SI	1 A 5		C
1	3, 4 Ó 14	NO	SI		5 +	D+	1	11 A 13		SI	6 +		AB/C+
1	3, 4 Ó 14	SI	SI	1 A 10		D+	2	1, 2 Ó 14					D+
1	3, 4 Ó 14	SI	SI	11 +		C	2	3		NO			D+
1	5	NO	NO			D/E	2	3		SI	1 A 10		D+
1	5	NO	NO			D+	2	3		SI	11 +		C
1	5	SI	NO			D/E	2	4 A 6		NO			D+
1	5	NO	SI			D/E	2	4 A 6		SI	1 A 20		C
1	5	SI	SI	≤ 5		D+	2	4 A 6		SI	21 +		AB/C+
1	5	SI	SI	6 A 10	1 A 4	D+	2	7		NO			C
1	5	SI	SI	6 A 10	5 +	C	2	7		SI	1 A 15	1 A 4	C
1	5	SI	SI	11 +		C	2	7		SI	1 A 15	5 +	AB/C+
1	6		SI			C	2	7		SI	16 +		AB/C+
1	6	SI	NO			D/E	2	8 O 9		NO			D+
1	6	NO	NO	≤ 5		D/E	2	8 O 9		SI	1 A 10		C
1	6	NO	NO	6 +		D+	2	8 O 9		SI	11 +		AB/C+
1	7	NO	NO			D/E	2	10					AB/C+
1	7	SI	NO		1 A 4	D+	2	11 A 13		NO			C
1	7	SI	NO		5 +	C	2	11 A 13		SI			AB/C+

Ultimo Grado de Estudios	Código	Ultimo Grado de Estudios	Código
No estudió nada	1	Preparatoria Incompleta	8
Primaria Incompleta	2	Preparatoria Completa	9
Primaria Completa	3	Licenciatura Incompleta	10
Secundaria Incompleta	4	Licenciatura Completa	11
Secundaria Completa	5	Maestría / Diplomado	12
Carrera Comercial	6	Doctorado	13
Carrera Técnica	7	No Sabe / No Recuerda	14

Nota: si tiene más de 3 baños, automáticamente clasifica como nivel AB/C+

El cuadro de la Regla AMAI 6 x 4 nos sirve como filtro para clasificar los hogares dentro de un nivel socioeconómico tomando como base la posesión de 6 pertenencias. Se lee de izquierda a derecha, identificando primero el número de baños dentro del hogar y así sucesivamente siguiendo las indicaciones del cuadro. Los elementos que estén en blanco no se toman en cuenta.

4. Informe de resultados de la prueba piloto

Con el propósito de someter a prueba los instrumentos de medición para la evaluación de impacto de PROSOFT se realizó una prueba piloto con una muestra de empresas apoyadas y no apoyadas por el programa. A continuación se presentan los resultados obtenidos de la prueba piloto.

4.1 Objetivos de la prueba piloto

Los objetivos de la prueba piloto consistieron en someter a prueba los instrumentos de medición y el mecanismo de aplicación de dichos instrumentos.

Objetivos de la prueba piloto del instrumento de medición:

- Someter a consideración de los encuestados el formato y estructura del instrumento de medición.
- Obtener retroalimentación de los encuestados del formato y diseño de los reactivos y preguntas del cuestionario.
- Validar el diseño del instrumento a través de la obtención de la información esperada con el instrumento diseñado.
- Con base en los resultados identificados, obtener retroalimentación para el rediseño del instrumento de medición y el rediseño en la operacionalización de las variables.

Objetivos de la prueba piloto del mecanismo de aplicación del instrumento de medición:

- Obtener retroalimentación de la forma y mecanismo de aplicación del instrumento de medición.
- Identificar problemas o dificultades en la forma de aplicación del instrumento de medición.
- Determinar el tiempo de respuesta que invierten los encuestados para contestar el instrumento de medición.
- Identificar recomendaciones o sugerencias para mejorar el mecanismo de aplicación de los instrumentos de medición.

4.2. Muestra de empresas para la prueba piloto

Empresas apoyadas por PROSOFT

Para las empresas apoyadas, se obtuvo aleatoriamente una muestra de 3 empresas apoyadas por PROSOFT que reunieron los siguientes criterios de selección:

- Criterios de inclusión:
 - Personas morales
 - Empresas del sector de TI
 - Empresas beneficiarias de PROSOFT durante 2007 y 2008
- Criterios de exclusión:
 - Instituciones educativas
 - Cámaras o asociaciones de empresas

o Organismos promotores

Las empresas apoyadas por PROSOFT a las que se les aplicó el instrumento de medición fueron las siguientes:

Tipo de empresa	Datos de la empresa
Empresa apoyada por PROSOFT en 2007 (con dos proyectos: uno apoyado en 2007 y otro en 2008)	4F Systems Ing. Marco Vinicio Orea Bonifaz Director de Operaciones Miguel Noreña No. 60, Col. San José Insurgentes, Delegación Benito Juárez, México, D.F. C.P. 03900 Tel.: 56608681, 56609216
Empresa apoyada por PROSOFT en 2007	DocSolutions Ing. Marcelo Cohen Arazi Lewi Director General Conjunto Industrial Cuautitlán, Km. 31.5 Naves 24, 25, 53, 54 Col. Loma Bonita Cuautitlán Tel.: 26201489
Empresa apoyada por PROSOFT en 2008	Global Knowledge José Ortiz, Miriam Ramírez Director de Planeación y Finanzas, Responsable del seguimiento al proyecto apoyado por PROSOFT Montecito 38 Piso 9 del WTC Col. Nápoles C.P. 03810, México, D.F. Tel.: 90008415, 90005500 Ext. 3015

Tabla 4 Datos de las empresas apoyadas por PROSOFT, encuestadas para la prueba piloto de la evaluación de impacto

Fuente: CEC-ITAM, 2009.

Empresas no apoyadas por PROSOFT

Para las empresas no apoyadas (grupo control) se tomó una muestra aleatoria de 3 empresas que forman parte del directorio DETI y que reunieron los siguientes criterios de selección:

- Criterios de inclusión:
 - o Personas morales
 - o Empresas del sector de TI
 - o Empresas no apoyadas previamente por PROSOFT
- Criterios de exclusión:
 - o Instituciones educativas
 - o Cámaras o asociaciones de empresas
 - o Organismos promotores

Las empresas no apoyadas por PROSOFT que se encuestaron para la prueba piloto fueron las siguientes:

Tipo de empresa	Datos de la empresa
Empresa no apoyada	Tools-CDS, S.A. de C.V. Ricardo Cabrera Uribe Gerente de QUA y Soporte Técnico Río Lerma No. 277, PH. Col. Cuauhtémoc

Tipo de empresa	Datos de la empresa
	México, D.F. Tel: 55173073
Empresa no apoyada	Vision Consulting Ing. Blanca Castillo Directora Shakespeare No. 157, Col. Nueva Anzures, México, D.F. Tel.: 59800542
Empresa no apoyada	Asociación Mexicana de Ensambladores de Computadoras, A.C. Carlos Enrique Díaz Medina Presidente Anaxágoras No. 522-2, Col. Narvarte, Delegación Benito Juárez, C.P. 03020, México, D.F. Tel.: 56392060, 56394584

Tabla 5 Datos de las empresas no apoyadas por PROSOFT, encuestadas para la prueba piloto de la evaluación de impacto

Fuente: CEC-ITAM, 2009.

4.3 Mecanismo de aplicación de los instrumentos de medición

La prueba piloto se llevó a cabo durante tres días hábiles. Se aplicaron dos encuestas por día. Telefónicamente se contactó a la empresa y se programó una cita. La encuesta se aplicó *in situ*.

4.4 Resultados obtenidos con la prueba piloto

4.4.1 Resultados obtenidos de los instrumentos de medición aplicados

Es de mencionar que los cuestionarios para empresas apoyadas por PROSOFT consistieron de 45 preguntas, de las cuales cinco correspondieron a preguntas cualitativas abiertas (resultados del proyecto, beneficios que generó la empresa, recomendaciones para PROSOFT, tipo de apoyos que se recomienda agregar a PROSOFT y recomendaciones para mejorar el PROSOFT) y 40 fueron preguntas cerradas con escala de múltiples opciones o escala de likert de cinco puntos. El cuestionario para empresas no apoyadas por PROSOFT se integró de 33 reactivos, de los cuales tres fueron preguntas cualitativas abiertas (beneficios generados por la empresa, principales motivos por los que no se solicitó apoyo a PROSOFT, recomendaciones para que las empresas tengan acceso a PROSOFT) y 30 fueron reactivos cerrados con opciones múltiples de respuesta.

Varias empresas no proporcionaron datos del número de empleos creados y mejorados, por sexo y escolaridad. Asimismo, varias empresas durante la aplicación de la encuesta no contaban de la información referente a las fechas de solicitud, aprobación y desarrollo del proyecto.

De igual forma varias empresas no aceptaron proporcionar datos respecto a ventas, utilidades y exportaciones, argumentando que se reservan esta información, que requieren la firma de un convenio de confidencialidad o que por política no pueden proporcionarla.

En cuanto al formato de los cuestionarios para empresas apoyadas se identificó que en general la mayoría de la preguntas fueron claras. Sin embargo, se identificó la necesidad

de ampliar espacios en el formato de respuesta de algunas preguntas, principalmente de preguntas abiertas a fin de que exista el espacio suficiente para escribir las respuestas respectivas.

Se identificó la necesidad de adicionar categorías a las siguientes preguntas:

Pregunta	Adiciones
¿Cuáles son los mayores retos de la empresa para seguir operando?	Se adiciona la siguiente categoría: Reemplazo y sustitución de equipos y tecnología.
¿Cuáles son las utilidades/pérdidas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?	Nota: Se adiciona la palabra "pérdidas" a la pregunta relativa a utilidades de la empresa.

Tabla 6 Cambios a las preguntas de los instrumentos de medición

Fuente: CEC-ITAM, 2009.

Se considera relevante adicionar la siguiente pregunta al cuestionario:

Pregunta	Categoría
Durante 2008, ¿cuál fue la tasa anual de rotación de personal de la empresa?	Pregunta abierta

Tabla 7 Adiciones a las preguntas de los instrumentos de medición

Fuente: CEC-ITAM, 2009.

4.4.2 Resultados obtenidos del mecanismo de aplicación de los instrumentos de medición

El tiempo promedio de aplicación de la encuesta para empresas apoyadas por PROSOFT fue de 65 minutos. El tiempo mínimo registrado fue de 55 minutos y el máximo de 90 minutos. Sin embargo, se considera que este tiempo fue amplio en virtud de que se le cuestionó a los entrevistados si el formato y contenido de las preguntas estaba claro y completo, además de que una empresa, previo a la realización de la encuesta, presentó un panorama del proyecto realizado.

El tiempo promedio de aplicación de la encuesta para empresas no apoyadas fue de 45 minutos. En este caso el tiempo mínimo fue de 35 minutos y el máximo de 60 minutos.

Considerando que muchas empresas no aceptaron proporcionar información de ventas, utilidades y exportaciones de los últimos tres ejercicios, es recomendable que:

- La Secretaría de Economía envíe un comunicado a las empresas apoyadas por PROSOFT para informarles del estudio y solicitarles su apoyo a fin de que proporcionen toda la información necesaria para la realización de la evaluación de impacto de PROSOFT.
- La aplicación de la encuesta a las empresas no apoyadas que forman parte del directorio DETI se aplique por medio de los responsables de este directorio, a cargo de la Secretaría de Economía a fin de obtener una mejor respuesta.
- Si con las recomendaciones mencionadas, la empresa seleccionada aleatoriamente no accede a proporcionar la información necesaria para la evaluación de PROSOFT, es recomendable reemplazar las empresas que se encuentren en estos casos.

Es recomendable que previamente a la aplicación de la encuesta y en el momento de programar la cita se le haga saber al responsable del proyecto apoyado el tipo de información que se requerirá durante la entrevista (e.g., empleos creados y mejorados total y por sexo y escolaridad; ventas, utilidades y exportaciones), a fin de que durante la aplicación no exista información faltante.

5. Documento de diseño muestral aprobado

5.1 Propuesta Preeliminar del Diseño Muestral

A continuación se presenta la propuesta preeliminar del diseño para la obtención de la muestra de empresas apoyadas (grupo de tratamiento) por PROSOFT y la muestra de empresas no apoyadas (grupo control) para conformar una línea basal y para realizar la evaluación de impacto de PROSOFT.

5.1.1 Consideraciones para conformar una línea basal

- Para generar una línea basal que tenga como propósito estimar posteriormente los efectos e impactos atribuibles a la población próxima a recibir los apoyos de PROSOFT, se requiere que la Secretaría de Economía proporcione la información de la población que será beneficiada por PROSOFT.
- Sin embargo, a la fecha la Secretaría de Economía no dispone de esta información en virtud de que los Organismos Promotores están abriendo sus convocatorias para evaluar proyectos y aún no se sabe quiénes serán los próximos beneficiarios de PROSOFT. Además, según nos refiere la Secretaría de Economía, la lista de proyectos que serán apoyados durante el año se reciben durante los 4 trimestres y de acuerdo con los tiempos de los propios Organismos Promotores. Adicionalmente, el mayor porcentaje de apoyos se solicitan y otorgan en el segundo semestre de cada año. Hasta el momento, la Secretaría de Economía nos ha turnado una relación de 139 proyectos no apoyados en 2008 y es posible que durante 2009 los Organismos Promotores los vuelvan a presentar para ser apoyados, sin embargo no se tiene la seguridad de que recibirán el apoyo, por lo que no se pueden considerar como la población próxima a recibir apoyo de PROSOFT durante 2009.
- Adicionalmente a las dificultades mencionadas para determinar la población próxima a recibir los apoyos de PROSOFT, existe la limitante de entregar diez días hábiles antes del 30 de abril de 2009 los “Resultados preliminares de campo” integrados por: a) catálogo de variables y b) tablas de frecuencias. Estas fechas establecidas en los términos de referencia implican que el trabajo de campo se efectúe principalmente durante el mes de marzo y máximo las primeras dos semanas de abril de 2009, para que al día 20 de abril se tengan resultados descriptivos (tablas de frecuencias) de las variables que se incluyan en los cuestionarios aplicados. Por lo tanto, para integrar una línea basal considerando a la población próxima a recibir los apoyos se requiere que la Secretaría de Economía proporcione la información de la población próxima a recibir apoyos de PROSOFT a más tardar el día 2 de marzo de 2009.
- Derivado de las consideraciones previamente mencionadas, las opciones propuestas para conformar una línea basal para estimar posteriormente los efectos e impactos de PROSOFT a la población próxima a recibir los apoyos son las siguientes:
 - o **Primera opción:** Conformar la línea basal con una muestra de la población próxima a recibir los apoyos, siempre y cuando la Secretaría de Economía proporcione a más tardar el 2 de marzo de 2009 la información de la

población próxima a recibir los apoyos de PROSOFT y con base en dicha información se proceda a estimar la muestra a la que se les aplique el instrumento de medición.

- o **Segunda opción:** Conformar una línea basal a través de la obtención de una muestra de la población de empresas apoyadas por PROSOFT en 2008 por ser los beneficiarios que más recientemente fueron apoyados. Consideramos que esta segunda opción es la más idónea en función de la información disponible y las limitantes existentes para hacer llegar oportunamente a la Secretaría de Economía el entregable en las fechas establecidas.

5.1.2 Consideraciones para la propuesta del diseño muestral de empresas apoyadas (grupo de tratamiento)

- Para estimar el impacto atribuible al PROSOFT, en la población que ha sido beneficiada con los apoyos del mismo, se requiere de beneficiarios en los que sea posible evaluar el impacto de acuerdo con lo señalado en los términos de referencia¹: el crecimiento en ventas de las empresa y/o renovación de contratos, en la facturación del sector, en el nivel de maduración y en la productividad de las empresas. Por tanto, se considera pertinente que para efectuar la evaluación de impacto, las unidades de análisis más idóneas son las personas morales apoyadas por PROSOFT. Es importante mencionar que durante 2007 y 2008 el mayor porcentaje de beneficiarios correspondió a personas morales, es decir en los dos últimos años se apoyó a un total de 347 (78.3%) y 328 (80.0%) empresas, respectivamente (Tabla 1 y 2).

Beneficiarios apoyados por PROSOFT en 2007								
Tipo de beneficiario	Proyectos	%	Beneficiarios	%	Monto SE	%	Monto Total	%
Persona moral	362	74.6%	347	78.3%	\$346,090.97	77.0%	\$1,399,386.73	80.3%
Organismo privado	43	8.9%	21	4.7%	\$57,166.56	12.7%	\$143,181.61	8.2%
Institución educativa pública	18	3.7%	16	3.6%	\$19,171.30	4.3%	\$68,982.55	4.0%
Persona física	47	9.7%	46	10.4%	\$16,322.78	3.6%	\$65,143.35	3.7%
Institución educativa privada	12	2.5%	10	2.3%	\$8,119.43	1.8%	\$54,310.83	3.1%
Organismo público	3	0.6%	3	0.7%	\$2,836.93	0.6%	\$11,347.72	0.7%
Total	485	100.0%	443	100.0%	449,707.96	100.0%	1,742,352.78	100.0%

Tabla 8 Número de proyectos y beneficiarios apoyados por PROSOFT en 2007, por tipo de beneficiario (cifras en miles de pesos)

Fuente: Base de datos PROSOFT, 2008.

Beneficiarios apoyados por PROSOFT en 2008								
Tipo de beneficiario	Proyectos	%	Beneficiarios	%	Monto SE	%	Monto Total	%
Persona moral	339	69.9%	328	80.0%	402,859.34	68.4%	1,492,635.69	70.6%
Organismo privado	82	16.9%	25	6.1%	114,601.05	19.5%	280,247.91	13.2%
Institución educativa privada	17	3.5%	11	2.7%	39,296.29	6.7%	208,062.64	9.8%
Institución educativa pública	14	2.9%	13	3.2%	13,890.27	2.4%	65,678.93	3.1%
Organismo público	4	0.8%	4	1.0%	11,164.18	1.9%	41,723.69	2.0%
Persona física	29	6.0%	29	7.1%	6,866.72	1.2%	26,992.84	1.3%
Total	485	100.0%	410	100.0%	588,677.85	100.0%	2,115,341.70	100.0%

Tabla 9 Número de proyectos y beneficiarios apoyados por PROSOFT en 2008, por tipo de beneficiario (cifras en miles de pesos)

Fuente: Base de datos PROSOFT, 2008.

¹ Anexo 1 Técnico. A. Servicios de asesoría para la realización de la evaluación de impacto del Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (La evaluación integral de 2008-2009 del PROSOFT). México: Secretaría de Economía, pp. 69-71.

- De los beneficiarios que en términos de monto y número representan una proporción menor (personas físicas, organismos privados, organismos públicos, instituciones educativas privadas e instituciones educativas públicas), se propone realizar la evaluación de impacto de corte cualitativo de PROSOFT a partir de la realización de cuatro entrevistas a profundidad por tipo de beneficiario. Además, se aplicarán entrevistas a profundidad a una muestra de personas morales apoyadas por PROSOFT que incluya, al menos, cuatro entrevistas a profundidad por tamaño de empresa. De igual forma, se realizarán entrevistas a profundidad a una muestra similar de organismos, instituciones y empresas no apoyadas a fin de contar con un grupo control con el cual se realice la evaluación de impacto de tipo cualitativo. En total se realizarán 36 entrevistas a profundidad con beneficiarios apoyados por PROSOFT y entre 13 y 18 entrevistas a profundidad a organismos, personas físicas y empresas no beneficiadas por PROSOFT, tal como se indica en la siguiente tabla.

Entrevistas a profundidad a aplicar para la evaluación de impacto de PROSOFT de corte cualitativo				
Tipo de beneficiario	Beneficiarios apoyados por PROSOFT (Grupo de tratamiento)		No apoyados por PROSOFT (Grupo control)	
Personas morales		16		8
- Microempresa	4		2	
- Pequeña	4		2	
- Mediana	4		2	
- Grande	4		2	
Organismos privados		4		1-2
Organismos públicos		4		1-2
Instituciones educativas privadas		4		1-2
Instituciones educativas públicas		4		1-2
Personas físicas		4		1-2
Total		36		13-18

Tabla 10 de entrevistas a profundidad a realizar con beneficiarios y no beneficiarios de PROSOFT

Fuente: Base de datos PROSOFT, 2008.

- Para diseñar la muestra de empresas apoyadas (grupo de tratamiento) y efectuar la evaluación de impacto del PROSOFT que permita lograr los objetivos de la evaluación señalados en los términos de referencia, enfocados a estimar los efectos e impactos atribuibles al programa en la población que ha sido beneficiada que pueda ser soporte en un diseño de panel bianual, se considera relevante que:
 - Las empresas experimenten un periodo razonable de maduración para que a partir del apoyo recibido por PROSOFT generen un efecto en su productividad, ventas y utilidades.
 - Las empresas apoyadas por PROSOFT durante 2008, aún no disponen de un periodo para asimilar el apoyo recibido y reflejarlo en sus resultados y desempeño. Según los datos proporcionados por la Secretaría de Economía señalados en las siguientes tablas, el 68% de beneficiarios apoyados en 2008 recibió el apoyo económico del Organismo Promotor entre agosto y diciembre de 2008.

Fecha de pago a beneficiarios por PROSOFT en 2007			Fecha de pago a beneficiarios por PROSOFT en 2008		
Fecha	Núm.	%	Fecha	Núm.	%
Ene-07	2	0.4%	Ene-08	1	0.2%
May-07	1	0.2%	Abr-08	11	2.2%
Jun-07	16	3.3%	May-08	4	0.8%
Jul-07	26	5.4%	Jun-08	11	2.2%
Ago-07	25	5.2%	Jun-08	23	4.7%
Sep-07	14	2.9%	Ago-08	36	7.3%
Oct-07	98	20.2%	Sep-08	26	5.3%
Nov-07	114	23.6%	Oct-08	121	24.5%
Dic-07	172	35.5%	Nov-08	102	20.6%
Ene-08	8	1.7%	Dic-08	51	10.3%
Feb-08	5	1.0%	Ene-09	2	0.4%
Mar-08	1	0.2%	Sin datos	106	21.5%
Abr-08	1	0.2%	Total	494	100.0%
Sin datos	1	0.2%			
Total	484	100.0%			

Tabla 11 Fecha de pago a los beneficiarios de PROSOFT en 2007 y 2008, por parte del organismo promotor

Fuente: Secretaría de Economía, 2009.

- o La población más idónea para evaluar el impacto de PROSOFT es la que recibió el apoyo durante 2007 y que a la fecha ya cuenta, al menos, con un periodo de un año para apreciar los efectos de dicho apoyo y ha experimentado un periodo de maduración de sus proyectos.
- o De acuerdo con los datos presentados en la tabla 4, la empresa que recibió el apoyo de PROSOFT en enero de 2009 será considerada dentro de la población beneficiada en 2007 por ser un caso atípico de acuerdo con los beneficiados en 2008.

Por las consideraciones previamente mencionadas se propone estimar una muestra de personas morales apoyadas (grupo de tratamiento) durante 2007 y 2008, conformada por una población de empresas apoyadas de N=675, integradas por 347 empresas apoyadas en 2007 y 328 en 2008. Las ventajas que se tendrían al obtener una muestra aleatoria significativa de empresas apoyadas durante 2007 y 2008 son las siguientes:

- o Será posible estimar los impactos atribuibles al programa, principalmente a partir de lo referido por empresas apoyadas en 2007, en virtud de que ha transcurrido un periodo razonable para identificar el efecto que provocó el apoyo en las empresas.
 - o Será posible efectuar la evaluación del PROSOFT a partir de las percepciones de los beneficiarios apoyados en 2007 y 2008.
 - o En caso de que la Secretaría de Economía no proporcione a más tardar el 2 de marzo de 2009 la información de la población próxima a recibir los apoyos de PROSOFT de la cual se obtenga una muestra, existe la posibilidad de que la línea basal pueda integrarse por la muestra de empresas apoyadas en 2008 y las empresas seleccionadas en el grupo control.
- Para obtener una muestra de empresas no apoyadas por PROSOFT (grupo control) se tomará en cuenta la población de empresas no beneficiadas por PROSOFT registradas en el directorio DETI.

5.1.3 Diseño muestral de empresas apoyadas por PROSOFT en 2007 y 2008 (grupo de tratamiento)

Para proceder a estimar el diseño muestral se analizó la población de empresas apoyadas durante 2007 y 2008 por tamaño de empresa. De acuerdo con la siguiente tabla, en 2007 el mayor porcentaje de empresas apoyadas por PROSOFT fue de tamaño pequeño (41.2%) y micro (34.6%). En 2008 también se apoyó un mayor porcentaje de empresas de tamaño micro (38.1%) y pequeñas (39.6%).

Tamaño de empresa	2007				2008				Total 2007 y 2008			
	Proyectos	%	Empresas	%	Proyectos	%	Empresas	%	Proyectos	%	Empresas	%
Micro	126	34.8%	120	34.6%	127	37.5%	125	38.1%	253	36.1%	245	36.3%
Pequeña	148	40.9%	143	41.2%	133	39.2%	130	39.6%	281	40.1%	273	40.4%
Mediana	39	10.8%	38	11.0%	35	10.3%	34	10.4%	74	10.6%	72	10.7%
Grande	49	13.5%	46	13.3%	44	13.0%	39	11.9%	93	13.3%	85	12.6%
Total	362	100.0%	347	100.0%	339	100.0%	328	100.0%	701	100.0%	675	100.0%

Tabla 12 Número de proyectos apoyados por PROSOFT en 2007 y 2008 a personas morales, por tamaño de empresas

Fuente: Base de datos PROSOFT, 2008.

De acuerdo con el monto aportado por la Secretaría de Economía, en 2007 se apoyó principalmente a empresas pequeñas (34.7%) y grandes (33.4%). De igual forma, en 2008 se apoyó un mayor porcentaje de microempresas (33.4%) y pequeñas (28.6%).

Tamaño de empresa	2007				2008				Total 2007 y 2008			
	Monto SE	%	Monto Total	%	Monto SE	%	Monto Total	%	Monto SE	%	Monto Total	%
Micro	\$53,813.79	15.5%	\$218,264.17	15.6%	\$134,622.02	33.4%	\$489,707.30	32.8%	\$188,435.81	25.2%	\$707,971.47	24.5%
Pequeña	\$120,160.74	34.7%	\$466,884.33	33.4%	\$115,273.94	28.6%	\$418,928.90	28.1%	\$235,434.68	31.4%	\$885,813.23	30.6%
Mediana	\$56,448.76	16.3%	\$222,773.13	15.9%	\$53,089.09	13.2%	\$176,417.83	11.8%	\$109,537.85	14.6%	\$399,190.96	13.8%
Grande	\$115,667.67	33.4%	\$491,465.09	35.1%	\$99,874.29	24.8%	\$407,581.66	27.3%	\$215,541.96	28.8%	\$899,046.75	31.1%
Total	\$346,090.97	100.0%	\$1,399,386.73	100.0%	\$402,859.34	100.0%	\$1,492,635.69	100.0%	\$748,950.31	100.0%	\$2,892,022.42	100.0%

Tabla 13 Número de proyectos apoyados por PROSOFT en 2007 y 2008 a personas morales, por tamaño de empresa y monto apoyado (cifras en miles de pesos)

Fuente: Base de datos PROSOFT, 2008.

Es importante comentar que también se efectuará la evaluación de impacto por rubro de apoyo otorgado por PROSOFT a las empresas beneficiadas. En la siguiente tabla se presentan los principales rubros apoyados por PROSOFT en 2007 y 2008, los cuales corresponden a infraestructura (60.1% en 2007 y 54.5% en 2008) y capacitación (18.2% en 2007 y 14.3% en 2008). Además, en 2008 otro rubro importante fue el uso de TI y servicios relacionados (13.0%).

Rubro de apoyo	Porcentaje por rubro de apoyo en 2007	Porcentaje por rubro de apoyo en 2008
Infraestructura	60.1%	54.5%
Capacitación	18.2%	14.3%
Uso de TI y servicios relacionados	6.0%	13.0%
Normas y modelos	4.3%	3.1%
Eventos	4.0%	3.8%
Servicios profesionales diversos	2.7%	5.8%
Comercialización	2.3%	2.1%
Estudios	1.5%	2.1%
Innovación	0.5%	0.8%
Protección de la propiedad intelectual	0.4%	0.4%
Creación y fortalecimiento de fondos	0.0%	0.0%
Total	100.0%	100.0%

Tabla 14 Principales rubros de apoyo otorgado a empresas beneficiadas por PROSOFT en 2007 y 2008

Fuente: Base de datos PROSOFT, 2007, 2008.

Marco muestral. El marco muestral de empresas apoyadas por PROSOFT en 2007 y 2008 fue de un total de N=675, integradas por 347 empresas apoyadas en 2007 y 328 en 2008.

Criterios de selección de la muestra. Para la obtención de la muestra se definen los siguientes criterios:

- **Criterios de inclusión.** Se refiere a los criterios considerados para seleccionar las empresas apoyadas por PROSOFT durante 2007 y 2008.
 - Beneficiarios apoyados por PROSOFT durante 2007.
 - Beneficiarios apoyados por PROSOFT durante 2008 que no recibieron apoyo en 2007.
 - Personas morales.
- **Criterios de exclusión.** Los criterios bajo los cuales se excluyen beneficiarios de PROSOFT durante el 2007 y 2008 para la evaluación de impacto son los siguientes:
 - Beneficiarios que recibieron apoyos de PROSOFT en 2007 y 2008 que no son personas morales: organismos privados, organismos públicos, personas físicas, instituciones educativas privadas e instituciones educativas públicas.
 - Beneficiarios apoyados por PROSOFT en 2007 y 2008 que renunciaron al apoyo o que por alguna circunstancia no fue posible ejercerlo.

Diseño de muestreo. Para la selección de una muestra aleatoria para evaluar el impacto del PROSOFT, se utilizará un diseño de muestreo aleatorio estratificado con afijación proporcional. La estratificación se realizará considerando el año y el tamaño de las empresas apoyadas. Los estratos considerados para el tamaño de las empresas² apoyadas son los siguientes:

- Empresas apoyadas por PROSOFT en 2007:
 - o Estrato 1. Empresas micro: 1-10 empleados
 - o Estrato 2. Empresas pequeñas: 11-50 empleados
 - o Estrato 3. Empresas medianas: 51-100 empleados

² Tamaño de empresas del sector de TI, de acuerdo con lo señalado en: Reglas de Operación del Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT) para el ejercicio fiscal 2008, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el domingo 30 de diciembre de 2007.

- o Estrato 4. Empresas grandes: de 101 empleados en adelante
- Empresas apoyadas por PROSOFT en 2008:
 - o Estrato 1. Empresas micro: 1-10 empleados
 - o Estrato 2. Empresas pequeñas: 11-50 empleados
 - o Estrato 3. Empresas medianas: 51-100 empleados
 - o Estrato 4. Empresas grandes: de 101 empleados en adelante

Tamaño estimado de la muestra. Se determinó una muestra aleatoria estratificada, considerando los siguientes parámetros: Población $N=675$, nivel de confianza = 95%, error muestral máximo = 5%, probabilidad de generación de impacto en las empresas apoyadas $p = 90\%$ y probabilidad de no generación de impacto en las empresas apoyadas $q = 10\%$. La muestra estimada se integra de 115 empresas. Específicamente la muestra destinada a la línea basal será de 56 casos y la muestra para la evaluación de impacto de PROSOFT será de 59 empresas. La distribución de la muestra de empresas apoyadas por año es la siguiente:

Población	Población		Muestra (empresas apoyadas en 2007) para la evaluación de impacto		Muestra (empresas apoyadas en 2008) para la línea basal	
	N	%	n	%	n	%
Empresas beneficiadas en 2007	347	51.40%	59	51.30%		
Empresas beneficiadas en 2008	328	48.60%			56	48.70%
Total	675	100.00%	59	51.30%	56	48.70%

Tabla 15 Muestra de empresas apoyadas por PROSOFT en 2007 y 2008 para conformar la línea basal y para realizar la evaluación de impacto

Fuente: Base de datos PROSOFT, 2008.

Por tamaño de empresa, la muestra por estratos se integra de la siguiente forma:

Tamaño de empresa	Población 2007		Población 2008		Muestra 2007 para realizar la evaluación de impacto		Muestra 2008 para integrar la línea basal	
	N	%	N	%	n	%	n	%
Micro	120	34.6%	125	38.1%	20	33.9%	21	37.5%
Pequeña	143	41.2%	130	39.6%	24	40.7%	22	39.3%
Mediana	38	11.0%	34	10.4%	7	11.9%	6	10.7%
Grande	46	13.3%	39	11.9%	8	13.6%	7	12.5%
Total	347	100.0%	328	100.0%	59	100.0%	56	100.0%

Tabla 16 Muestra de empresas apoyadas por PROSOFT en 2007 y 2008, por estratos para conformar la línea basal y para realizar la evaluación de impacto

Fuente: Base de datos PROSOFT, 2008.

En caso de no respuesta de alguna empresa seleccionada aleatoriamente, se prevé que el diseño de muestreo aleatorio estratificado incluya reemplazo. Se estima que exista un porcentaje máximo de no respuesta del 30.0%.

Análisis de poder de la muestra (power calculations). Una vez obtenida la muestra de empresas apoyadas se realizarán análisis de poder del diseño de muestreo. Dentro de estos análisis se estimará la prueba de bondad de ajuste de la muestra a fin de que ésta guarde proporcionalidad con la población en cuanto a los estratos considerados en el diseño de muestreo (tamaño de las empresas apoyadas). De igual forma se propone realizar la prueba de suficiencia de la muestra a fin de verificar el error muestral obtenido y contrastarlo con el error muestral estimado.

5.1.4 Diseño muestral de empresas no apoyadas por PROSOFT (grupo control)

Dada la dificultad de contar con un grupo de comparación que reúna las características aproximadamente similares a la muestra de empresas apoyadas por PROSOFT en 2007 y 2008 previamente descrita, se exploraron las siguientes alternativas:

- **Alternativa 1.** La obtención de un grupo de comparación (muestra) de la población no beneficiada con el PROSOFT a quienes les fue rechazada su propuesta y que obtuvieron las evaluaciones más altas.
- **Alternativa 2.** Obtención de una muestra aleatoria estadísticamente significativa de empresas que no fueron apoyadas y que están integradas en algún directorio de empresas del sector de TI.

De acuerdo con la información proporcionada por el personal de PROSOFT de la Secretaría de Economía, no existe un listado de empresas rechazadas para recibir el apoyo porque previamente cada organismo promotor realizó una selección de empresas y proyectos, presentando a consideración del Consejo sólo las empresas seleccionadas por dichos organismos. Por esta razón se descarta la posibilidad de obtener un grupo control integrado por empresas que solicitaron el apoyo de PROSOFT y que no fueron apoyadas.

En la segunda alternativa, la Secretaría de Economía proporcionó el directorio DETI³ integrado por empresas del sector de tecnologías de información el cual se conforma de 1,509 registros, integrados por 549 (36.4%) personas físicas, 167 (11.1%) personas que refieren haber recibido previamente un apoyo por PROSOFT, 4 instituciones de educación superior y 789 personas morales que no registraron en el DETI haber recibido apoyo de PROSOFT.

Posteriormente, se contrastó a las 789 personas morales con los registros de empresas apoyadas por PROSOFT durante 2004-2008, identificándose a 293 empresas que recibieron algún apoyo previamente, por lo tanto el total de empresas (personas morales) del directorio DETI que no han recibido apoyo de PROSOFT son 496.

Distribución de empresas del DETI				
Empresas del DETI	Núm.	%	Núm.	%
Personas físicas	549	36.4%		
Personas morales apoyadas por PROSOFT	167	11.1%		
IES	4	0.3%		
Personas morales sin ser Apoyadas	789	52.3%		
Empresas NO apoyadas previamente		0.0%	496	32.9%
Empresas SI apoyadas previamente		0.0%	293	19.4%
Total	1509	100.0%	789	52.3%

Tabla 17 Distribución de miembros del DETI

Fuente: Secretaría de Economía, DETI, 2008.

Las empresas del DETI (no apoyadas por PROSOFT) de acuerdo con su tamaño se integran por 181 (36.5%) empresas de tamaño micro, 82 (16.5%) pequeñas empresas, 16 (3.2%) empresas medianas y 20 (4.0%) empresas grandes. Es importante apuntar que

³ Directorio de empresas del sector de Tecnologías de Información. [<http://www.edigital.economia.gob.mx/deti/main.aspx>].

197 (39.7%) empresas no registraron el tamaño por lo que este aspecto es importante de considerar para el diseño de muestreo del grupo control.

Estratos	Población		Población	
	N	%	N	%
No contestó	197	39.7%	197	39.7%
Pequeña (de 11 a 50 empleados)	181	36.5%	299	60.3%
Micro (de 1 a 10 empleados)	82	16.5%		
Grande (101 empleados en adelante)	20	4.0%		
Mediana (de 51 a 100 empleados)	16	3.2%		
Total	496	100.0%	496	100.0%

Tabla 18 del DETI no apoyadas por PROSOFT, por tamaño de empresa

Fuente: Secretaría de Economía, DETI, 2008.

Por entidad federativa, el mayor porcentaje de empresas del DETI no apoyadas previamente por PROSOFT se ubican en el Distrito Federal (38.1%), Nuevo León (9.9%), Jalisco (7.5%), Estado de México (6.7%), Puebla (5.6%) y Veracruz (4.4%).

Empresas del DETI no apoyadas por PROSOFT		
Estado	Núm.	%
Distrito Federal	189	38.1%
Nuevo León	49	9.9%
Jalisco	37	7.5%
Estado de México	33	6.7%
Puebla	28	5.6%
Veracruz	22	4.4%
Aguascalientes	15	3.0%
Tabasco	14	2.8%
Querétaro	11	2.2%
Chihuahua	10	2.0%
Guanajuato	9	1.8%
Sonora	8	1.6%
Michoacán	7	1.4%
Sinaloa	7	1.4%
Colima	6	1.2%
Oaxaca	6	1.2%
Quintana Roo	6	1.2%
Yucatán	6	1.2%
Zacatecas	6	1.2%
Baja California	5	1.0%
Coahuila	4	0.8%
Tamaulipas	4	0.8%
Chiapas	3	0.6%
San Luis Potosí	3	0.6%
Campeche	2	0.4%
Morelos	2	0.4%
Tlaxcala	2	0.4%
Baja California Sur	1	0.2%
Guerrero	1	0.2%
Total	496	100.0%

Tabla 19 Empresas del DETI no apoyadas por PROSOFT, por entidad federativa

Fuente: Secretaría de Economía, DETI, 2008.

Marco muestral. El marco muestral para la obtención de la muestra de empresas no apoyadas previamente por PROSOFT se integra de 496 personas morales registradas en el Directorio DETI.

Criterios de selección de la muestra. Para la obtención de la muestra de empresas no apoyadas se definieron los siguientes criterios:

- **Criterios de inclusión.** Criterios considerados para la selección de empresas no apoyadas por PROSOFT durante 2004-2008.
 - Personas morales
 - No haber recibido previamente algún apoyo de PROSOFT durante 2004-2008
- **Criterios de exclusión.** En virtud de que las empresas no apoyadas por PROSOFT se obtendrá del directorio DETI, se excluyeron los registros de los siguientes organismos y personas:
 - Personas físicas
 - Personas morales que registraron en el DETI haber recibido algún apoyo de PROSOFT
 - Personas morales que recibieron algún apoyo de PROSOFT y que fue constatado con la base de datos de las empresas beneficiadas por PROSOFT durante 2004-2008
 - Instituciones de educación superior

Diseño de muestreo. Para la selección de una muestra aleatoria de empresas no apoyadas para evaluar el impacto del PROSOFT se utilizará un diseño de muestreo aleatorio estratificado con afijación proporcional. Los estratos considerados para el tamaño de las empresas⁴ no apoyadas son los siguientes:

- Estrato 1. Empresas micro: 1-10 empleados
- Estrato 2. Empresas pequeñas: 11-50 empleados
- Estrato 3. Empresas medianas: 51-100 empleados
- Estrato 4. Empresas grandes: de 101 empleados en adelante

Tamaño estimado de la muestra. Tomando en cuenta que de las empresas del directorio DETI que no han recibido apoyo alguno del PROSOFT solamente 60.3% reportó el tamaño de empresa, para la estimación de las empresas no apoyadas por PROSOFT se considerará lo siguiente:

- Se estimó un tamaño de muestra similar al de empresas apoyadas por PROSOFT, es decir la muestra es de tamaño $n = 115$. De esta muestra, corresponderán 59 casos para conformar el grupo control y realizar la evaluación de impacto con el grupo de tratamiento (muestra de empresas apoyadas en 2007) y 56 casos para conformar el grupo control e integrar la línea basal con la muestra de empresas apoyadas en 2008.
- Se obtendrá una muestra aleatoria estratificada del 60.5% de la muestra, es decir de 69 casos, tal como se muestra en la siguiente tabla.
- La muestra ($n=115$) será completada con una muestra de 46 casos utilizando un diseño de muestreo por cuotas, manteniendo la proporcionalidad con los estratos de la población de empresas no apoyadas.

⁴ Tamaño de empresas del sector de TI, de acuerdo con lo señalado en: Reglas de Operación del Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT) para el ejercicio fiscal 2008, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el domingo 30 de diciembre de 2007.

Estratos	Población de empresas no apoyadas (con datos del tamaño de empresa)		Población de empresas no apoyadas		Muestra con estratos de la Población de empresas no apoyadas			
			(muestra completa)		Muestra aleatoria estratificada (60.5%)		Muestra por cuotas (39.5%)	
	N	%	N	%	n	%	n	%
No contestó			197	39.70%				
Pequeña (de 11 a 50 empleados)	181	60.50%	181	36.50%	42	60.9%	28	60.9%
Micro (de 1 a 10 empleados)	82	27.40%	82	16.50%	19	27.5%	13	28.3%
Grande (101 empleados en adelante)	20	6.70%	20	4.00%	5	7.2%	3	6.5%
Mediana (de 51 a 100 empleados)	16	5.40%	16	3.20%	3	4.3%	2	4.3%
Total	299	100.00%	496	100.00%	69	100.0%	46	100.0%

Tabla 20 Población y muestra de empresas no apoyadas por PROSOFT del directorio DETI, por estratos

Fuente: Secretaría de Economía, DETI, 2008.

De igual forma, se estima un muestreo con reemplazo en caso de no respuesta de alguna empresa seleccionada en el muestreo aleatorio estratificado o en el muestreo por cuotas. Se estima que exista un porcentaje máximo de no respuesta del 30.0%.

Análisis de poder de la muestra (*power calculations*). Considerando el diseño de muestreo diseñado *ex profeso* para las empresas no apoyadas, también se realizarán análisis de poder del diseño de muestreo. Dentro de estos análisis se estimará la prueba de bondad de ajuste de la muestra a fin de que ésta guarde proporcionalidad con la población en cuanto al estrato considerado en el diseño de muestreo (tamaño de las empresas). También se realizará la prueba de suficiencia de la muestra a fin de verificar el error muestral obtenido y contrastarlo con el error muestral estimado.

5.2 Diseño de la prueba piloto

5.2.1. Introducción

En el marco de la Evaluación 2008 de PROSOFT se realizará la prueba piloto de los instrumentos de medición y del mecanismo de aplicación de dichos instrumentos, con el propósito de someterlos a prueba y obtener retroalimentación para su aplicación final.

5.2.2 Objetivos de la prueba piloto

Los objetivos de la prueba piloto se inscriben en dos rubros: prueba del instrumento de medición y prueba del mecanismo de aplicación.

Objetivos de la prueba piloto del instrumento de medición:

- Someter a consideración de los encuestados el formato y estructura del instrumento de medición.
- Obtener retroalimentación de los encuestados del formato y diseño de los reactivos y preguntas del cuestionario.
- Validar el diseño del instrumento a través de la obtención de la información esperada con el instrumento diseñado.
- Con base en los resultados identificados, obtener retroalimentación para el rediseño del instrumento de medición y el rediseño en la operacionalización de las variables.

Objetivos de la prueba piloto del mecanismo de aplicación del instrumento de medición:

- Obtener retroalimentación de la forma y mecanismo de aplicación del instrumento de medición.
- Identificar problemas o dificultades en la forma de aplicación del instrumento de medición.
- Determinar el tiempo de respuesta que invierten los encuestados para contestar el instrumento de medición.
- Identificar recomendaciones o sugerencias para mejorar el mecanismo de aplicación de los instrumentos de medición.

5.2.3. Diseño de la muestra para la prueba piloto

Empresas apoyadas por PROSOFT

Para las empresas apoyadas, se considerará una muestra de 3 empresas apoyadas por PROSOFT que reúnan los siguientes criterios de selección:

- Criterios de inclusión:
 - o Personas morales
 - o Empresas del sector de TI
 - o Empresas beneficiarias de PROSOFT durante 2007 y 2008
- Criterios de exclusión:
 - o Instituciones educativas

- o Cámaras o asociaciones de empresas
- o Organismos promotores

Empresas no apoyadas por PROSOFT

Para las empresas no apoyadas (grupo control) se considerará una muestra de 3 empresas que forman parte del directorio DETI y que reúnan los siguientes criterios de selección:

- Criterios de inclusión:
 - o Personas morales
 - o Empresas del sector de TI
 - o Empresas no apoyadas previamente por PROSOFT
- Criterios de exclusión:
 - o Instituciones educativas
 - o Cámaras o asociaciones de empresas
 - o Organismos promotores

5.2.4 Mecanismo de aplicación del instrumento de medición

La prueba piloto tendrá una duración de 5 días hábiles para la aplicación de los instrumentos de medición. Se estima aplicar dos encuestas por día. Telefónicamente se contactará a la empresa y se programará una cita. La encuesta se aplicará *in situ*, previamente se enviará a la empresa un mail solicitando su participación y se enviará el formato de la encuesta en documento electrónico.

La aplicación de los instrumentos de medición estará a cargo del equipo de trabajo del ITAM contratado para realizar la evaluación de impacto de PROSOFT.

5.2.5 Resultados esperados con la prueba piloto

Con el desarrollo de la prueba piloto se esperan los siguientes resultados:

- Obtener retroalimentación para mejorar y, según sea el caso, rediseñar el instrumento de medición (formato, estructura y operacionalización de variables) acorde con los objetivos de la evaluación de impacto.
- Someter a prueba el mecanismo de aplicación del instrumento de medición a las empresas apoyadas y no apoyadas por el PROSOFT y obtener retroalimentación para mejorarlo.

5.3 Instrumentos de campo preeliminares

5.3.1 Introducción

Para la evaluación de impacto de PROSOFT se diseñaron los instrumentos de medición para empresas apoyadas y para empresas no apoyadas por este programa. A continuación se presenta la estructura y reactivos que conforman los cuestionarios diseñados, mismos que se anexan al presente documento.

5.3.2 Instrumento de medición para empresas apoyadas por PROSOFT (grupo de tratamiento)

Se diseñó un cuestionario que incluye preguntas abiertas y cerradas para la medición de las variables de las empresas y proyectos apoyados por PROSOFT. La estructura del cuestionario se integró de 7 apartados tal como se menciona a continuación.

I. Características de las empresas beneficiadas:

El primer apartado se integró de once reactivos relativos a las características y perfil de las empresas beneficiadas:

- ¿Cuál es el giro al que se dedica la empresa?
- ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?
- ¿Cuál es el porcentaje de capital extranjero de la empresa?
- ¿La empresa exporta?
- ¿Cuál fue el monto de las exportaciones de la empresa en 2008 y su porcentaje con respecto al total de ventas anuales en ese año?
- ¿Cuál es el número de trabajadores y empleados contratados actualmente por la empresa?
- ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2008?
- Antes de recibir el apoyo de PROSOFT, ¿la empresa contaba con alguna certificación?
- Si la empresa contaba con certificaciones antes de recibir el apoyo de PROSOFT, especifique ¿con qué certificaciones contaba, dónde y en qué año las obtuvo?
- Antes de recibir el apoyo de PROSOFT, ¿la empresa contaba con alguna persona certificada?
- Si la empresa contaba con personal certificado antes de recibir el apoyo de PROSOFT, especifique ¿cuántas personas estaban certificadas y qué tipo de certificación tenían?

II. Características de los proyectos apoyados:

Al cuestionario se incorporaron reactivos relativos a la fecha de inicio y termino del proyecto así como para conocer la fase y etapa en la que se encuentra el proyecto y la estructura financiera utilizada para su realización. También se incorporarán reactivos de los tipos de apoyos que recibieron las empresas a fin de poder medir el impacto de los principales rubros apoyados por PROSOFT. Los reactivos incorporados son los siguientes:

- ¿Cuál fue la fecha de inicio y terminación del proyecto? y ¿cuál es la fecha de recepción del apoyo de PROSOFT?

- ¿En qué fase se encuentra el proyecto para el que recibió apoyo?
- ¿Cuál es la etapa actual del proyecto apoyado?
- ¿Cuál fue el monto y porcentaje de la estructura financiera utilizada para financiar el proyecto?
- ¿Cuáles son los tipos de apoyos recibidos por PROSOFT (rubros apoyados)?

III. Perfil de los sectores que demandan los servicios de la industria de TI:

Para la medición del perfil de los sectores actuales y potenciales que demandan los servicios de las empresas apoyadas por PROSOFT se incorporaron los siguientes dos reactivos y categorías:

- ¿Cuál es el perfil de las empresas/usuarios que demandan actualmente los servicios de TI que ofrece su empresa?
 - o Tipo de usuario: empresa, entidad gubernamental, consumidores
 - o Sector
 - o Subsector
 - o Tipo de usuario: directo, indirecto
 - o Ubicación geográfica: en México, en el extranjero
 - o Tamaño de las empresas que demandan los servicios: micro, pequeña, mediana, grande
- ¿Cuál es el perfil de las empresas/usuarios potenciales que demandan los servicios de TI que ofrece su empresa?
 - o Tipo de usuario: empresa, entidad gubernamental, consumidores
 - o Sector
 - o Subsector
 - o Tipo de usuario: directo, indirecto
 - o Ubicación geográfica: en México, en el extranjero
 - o Tamaño de las empresas que demandan los servicios: micro, pequeña, mediana, grande

IV. Resultados alcanzados:

Para identificar los resultados alcanzados con los apoyos otorgados se incorporaron reactivos para identificar los empleos generados, los resultados y las certificaciones obtenidos para la empresa y su personal. Los reactivos incluidos en el cuestionario son los siguientes:

- ¿Cuál es el número de empleos generados directamente en la empresa con el proyecto apoyado por PROSOFT?
- ¿Cuál es el tipo de empleos generados directamente con el proyecto apoyado por PROSOFT?
- ¿Cuáles fueron los resultados del proyecto apoyado por el PROSOFT?
- ¿Cuáles son los principales objetivos logrados con el apoyo otorgado por el PROSOFT?
- Como resultado del proyecto apoyado, ¿se obtuvieron certificaciones para la empresa?
- Especifique el nombre de las certificaciones, dónde y cuándo la obtuvo.
- Como resultado del proyecto apoyado, ¿se certificó personal de la empresa?
- Especifique ¿cuántas personas se certificaron, el tipo de certificación, dónde y cuándo la obtuvieron?

V. Indicadores de impacto:

Dentro de los indicadores de impacto se incorporaron reactivos relativos a los principales factores que contribuyeron al crecimiento en ventas y a la generación de impacto. Se incluyen también reactivos relativos al desempeño de la empresa, en términos de ventas, utilidades, exportaciones y clientes. Finalmente se incorporó un reactivo para conocer qué hubiera pasado si la empresa no hubiera recibido el apoyo.

- ¿Cuáles son los principales factores que contribuyeron al crecimiento en ventas de la empresa?
- ¿Cuáles son los principales impactos generados con el apoyo recibido por PROSOFT?
- ¿Cuál fue el impacto que generó el proyecto apoyado por PROSOFT en los entornos social, económico y financiero?
- ¿Cuál es el monto de ventas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?
- ¿Cuáles son las utilidades anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?
- ¿Cuál es el monto y porcentaje de las exportaciones de la empresa en los últimos tres ejercicios?
- ¿Cuál es el número de clientes de la empresa en los últimos tres ejercicios?
- Si PROSOFT no hubiera apoyado el proyecto, contesta las opciones presentadas.
- ¿Cuáles son los principales impactos obtenidos por rubro de apoyo?

VI. Percepción de los beneficiarios:

En este apartado se incluyeron percepciones de los beneficiarios respecto a la utilidad de los apoyos recibidos y el grado de satisfacción con la atención recibida y con el PROSOFT. Los reactivos incluidos en este apartado son los siguientes:

- ¿Cuál es la utilidad de los apoyos que recibió su empresa a través de PROSOFT?
- ¿Por qué medio se enteró de PROSOFT?
- ¿Cómo califica su nivel de satisfacción con la atención y servicio recibidos por el personal del Organismo Promotor y de la Secretaría de Economía que lo atendió?
- ¿Cómo califica su nivel de satisfacción con el PROSOFT?

VII. Indicadores cualitativos:

En este último apartado se incorporaron una serie de preguntas abiertas con el fin de obtener una percepción más amplia del apoyo recibido. Los interrogantes incorporados en este apartado son los siguientes:

- ¿Recomendaría la experiencia a otros?, Si, No y ¿Por qué?
- ¿Qué cambiaría del PROSOFT?
- ¿Cuáles fueron los vacíos del PROSOFT?
- ¿Cuáles son los mayores retos que enfrenta la empresa para seguir operando?
- ¿El proyecto se completó?, Si, No, ¿Por qué?
- Si no se completó el proyecto, ¿hasta qué etapa se desarrolló el proyecto?
- En caso de no haberse completado el proyecto o de haberse completado parcialmente, ¿por qué no se completó el proyecto?
- ¿Cuáles son las recomendaciones para mejorar el PROSOFT?
- Comentarios y/o sugerencias para el PROSOFT.
- Comentarios y/o sugerencias para el personal del Organismo Promotor que opera el PROSOFT.

5.3.3 Instrumento de medición para empresas no apoyadas por PROSOFT (grupo control)

El cuestionario diseñado para las empresas no apoyadas por PROSOFT se integra de 5 apartados:

I. Características de las empresas:

El primer apartado se integró de reactivos correspondientes a las características y perfil de las empresas del sector de TI:

- ¿Cuál es el giro al que se dedica la empresa?
- ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?
- ¿Cuál es el porcentaje de capital extranjero de la empresa?
- ¿La empresa exporta?
- ¿Cuál fue el monto de las exportaciones de la empresa en 2008 y su porcentaje con respecto al total de ventas anuales en ese año?
- ¿Cuál es el número de trabajadores y empleados contratados actualmente por la empresa?
- ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2008?
- Antes de 2008, ¿la empresa contaba con alguna certificación?
- Si la empresa contaba con certificaciones antes de 2008, especifique ¿con qué certificaciones contaba, dónde y en qué año las obtuvo?
- Antes de 2008, ¿la empresa contaba con alguna persona certificada?
- Si la empresa contaba con personal certificado antes de recibir el apoyo de PROSOFT, especifique ¿cuántas personas estaban certificadas y qué tipo de certificación tenían?

II. Perfil de los sectores que demandan los servicios de la industria de TI:

Los reactivos incluidos para la medición del perfil de los sectores actuales y potenciales que demandan los servicios de TI de las empresas son los siguientes:

- ¿Cuál es el perfil de las empresas/usuarios que demandan actualmente los servicios de TI que ofrece su empresa?
 - o Tipo de usuario: empresa, entidad gubernamental, consumidores
 - o Sector
 - o Subsector
 - o Tipo de usuario: directo, indirecto
 - o Ubicación geográfica: en México, en el extranjero
 - o Tamaño de las empresas que demandan los servicios: micro, pequeña, mediana, grande
- ¿Cuál es el perfil de las empresas/usuarios potenciales que demandan los servicios de TI que ofrece su empresa?
 - o Tipo de usuario: empresa, entidad gubernamental, consumidores
 - o Sector
 - o Subsector
 - o Tipo de usuario: directo, indirecto
 - o Ubicación geográfica: en México, en el extranjero
 - o Tamaño de las empresas que demandan los servicios: micro, pequeña, mediana, grande

III. Resultados de la empresa:

En este apartado se incluyeron seis reactivos referentes a los empleos generados, los resultados y las certificaciones obtenidos para la empresa y su personal, particularmente durante 2008.

- ¿Cuál es el número de empleos generados directamente por la empresa durante 2008?
- ¿Cuál es el tipo de empleos generados directamente durante 2008?
- Durante 2008, ¿se obtuvieron certificaciones para la empresa?
- Especifique el nombre de las certificaciones, dónde y cuándo las obtuvo.
- Durante 2008, ¿se certificó personal de la empresa?
- Especifique ¿cuántas personas se certificaron, el tipo de certificación, dónde y cuándo la obtuvieron?

IV. Indicadores de impacto:

En los indicadores de impacto se incluyeron preguntas referentes a los factores que contribuyeron a incrementar las ventas de la empresa, así como preguntas respecto a las ventas, utilidades, exportaciones y clientes de los últimos tres ejercicios.

- ¿Cuáles son los principales factores que contribuyeron al crecimiento en ventas de la empresa?
- ¿Cuáles son los principales impactos generados en la empresa durante 2008?
- ¿Cuál fue el impacto que generó la empresa durante 2008 en los entornos social, económico y financiero?
- ¿Cuál es el monto de ventas anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?
- ¿Cuáles son las utilidades anuales de la empresa en los últimos tres ejercicios?
- ¿Cuál es el monto y porcentaje de las exportaciones de la empresa en los últimos tres ejercicios?
- ¿Cuál es el número de clientes de la empresa en los últimos tres ejercicios?

V. Indicadores cualitativos:

Finalmente se incluyen reactivos para conocer los retos que enfrentan las empresas del sector y sus recomendaciones para la mejora del PROSOFT.

- ¿Cuáles son los mayores retos que enfrenta la empresa para seguir operando?
- ¿Cuáles son las recomendaciones para mejorar el PROSOFT?
- Comentarios y/o sugerencias para el PROSOFT.

6. Anexo metodológico e informe de resultados de campo

6.1 Metodología

En este anexo se describe en el primer apartado (A): el diseño teórico de los modelos econométricos utilizados para la evaluación de impacto del Programa PROSOFT 2007. Y en el segundo apartado (B) se presenta una descripción general de la metodología para obtener la muestra de empresas apoyadas y no apoyadas en 2007 y 2008 que fueron encuestadas. Además en este apartado se incluye el informe final de campo.

A) Diseño teórico del modelo

El objetivo de esta sección es describir los principales modelos y técnicas econométricas utilizadas para evaluar el impacto del PROSOFT en 2008 por las empresas apoyadas en el año de 2007, y compararlo con los logros alcanzados por las no apoyadas para evaluar el impacto del programa.

Las técnicas y modelos econométricos utilizados pretenden estimar dos indicadores importantes de impacto, el Efecto Promedio del Tratamiento ó Average Treatment Effect (ATE) y el Efecto Promedio del Tratamiento de los Tratados ó Average Treatment Effect on the Treated (TT)⁵.

Los modelos econométricos iniciales (modelo panel retrospectivo con pre-prueba y post-prueba en grupos de tratamiento y de control con apareamiento por probabilidad de participación) que se propusieron estaban diseñados para medir el efecto de programa en función de las variables de resultados y de impacto contempladas en los términos de referencia.

Sin embargo, por motivos de la poca participación de las empresas apoyadas y no apoyadas (más del 50%) para reportar información sobre estas variables (ventas, utilidades, inversión, número de trabajadores contratados, impuestos, personal certificado, patentes desarrolladas y registradas, entre otras; en los diferentes años propuestos, 2005, 2006, 2007 y 2008) se tuvieron que replantear en función de dos variables importantes en las que se mostró mayor respuestas por las empresas encuestadas: ventas y empleos totales alcanzados en 2008.

Los modelos utilizados se agrupan en dos vertientes: a) modelos de regresión que asumen ignorabilidad de tratamiento; y b) los modelos de apareamiento: i) por probabilidad de participación (propensity score); ii) apareamiento con el vecino más cercano (nearest neighbour matchig); iii) método de apareamiento por kernel (kernel matching method); y iv) método de estratificación (stratification matching method).

⁵ $ATE=E(y_1-y_0)$ y $TT=E(y_1-y_0/w=1)$ esta última se define como el efecto medio para aquellos que realmente participan en el tratamiento.

a) Métodos de regresión que asumen ignorabilidad de tratamiento

La mayoría de los estimadores de ATE están relacionados con el supuesto de ignorabilidad del tratamiento condicional de un conjunto de covariados (características). La ignorabilidad del tratamiento se define por los siguientes supuestos:

Supuesto 1 (S1): Al condicionar en x , w y (y_1, y_0) estos son independientes.

Supuesto 1' (S1'): Independencia de las medias condicionales

$$E(y_0/x, w) = E(y_0/x)$$

$$E(y_1/x, w) = E(y_1/x)$$

Donde y_1 es el resultado con tratamiento y y_0 el resultado sin tratamiento. w es el tratamiento y x es un conjunto de covariados (características). Así la población es descrita por el vector (y_1, y_0, w, x) . Si se parte de la ecuación $y = (1-w)y_0 + wy_1$ junto con S1' para obtener estimadores de $ATE(x)$, estos pueden ser usados para estimar ATE y TT.

Por S1' se tiene que $E(y/x, w=1) - E(y/x, w=0) = E(y_1/x) - E(y_0/x) = ATE(x)$ dado que se tiene una muestra aleatoria sobre (y, w, x) de la población relevante se tiene:

$r_1(x) = E(y/x, w=1)$ y $r_0(x) = E(y/x, w=0)$ y si $r_1(x)$ y $r_0(x)$ son conocidos o son estimados de forma consistente podemos obtener ATE y TT:

$$\hat{ATE} = \frac{\sum_{i=1}^N [\hat{r}_1(x_i) - \hat{r}_0(x_i)]}{N}$$

$$\hat{TT} = \frac{\sum_{i=1}^N w_i [\hat{r}_1(x_i) - \hat{r}_0(x_i)]}{\sum_{i=1}^N w_i}$$

Esto permite realizar estimaciones paramétricas para estimar ATE y TT para lo cual se descomponen los resultados contrafactuales en sus medias y una parte estocástica con media cero:

$$\begin{aligned} y_0 &= \mu_0 + v_0 & ; & & E(v_0) &= 0 \\ y_1 &= \mu_1 + v_1 & ; & & E(v_1) &= 0 \end{aligned}$$

De lo cual podemos obtener: $y = \mu_0 + (\mu_1 - \mu_0)w + v_0 + w(v_1 - v_0)$ este último término es el efecto no atribuible al tratamiento. La expresión anterior es lo que se conoce como modelo de regresión de cambio (switching) donde el resultado depende del régimen de tratamiento.

El objetivo es poder estimar una expresión del tipo:

$$E(y/w, t) = \theta_0 + \alpha w + h_0(x)\beta_0 \text{ cuando } E(v_1/x) = E(v_0/x)$$

Por tanto, se realiza una regresión de y sobre un intercepto, w y suficientes controles x para obtener estimaciones consistentes de ATE. La función $h_0(x)\beta_0$ es un ejemplo de una función de control para evitar sesgos de autoselección.

O bien, $E(y/w, t) = \theta + \alpha w + x\beta_0 + w(x - E(x))\delta$ para el caso menos restrictivo $E(v_1/x) \neq E(v_0/x)$ donde θ , α (ATE), β y δ son parámetros a estimar.

b) Modelos de apareamiento

i) **Los modelos de apareamiento por probabilidad de participación.** (Propensity Score Matching PSM) propuestos Rusembaum y Rubin (1983) se intenta que los grupos de control y de tratamiento sean lo más parecidos entre sí, es decir, tengan una propensión similar a participar. Por lo que se intenta calcular estimadores de apareamiento (matching) a través de métodos semiparamétricos o no paramétricos para construir contrafactuales análogos a los métodos de regresión usados en la evaluación de tratamientos binarios.

Al igual que el método de regresión de la sección anterior, el presente análisis supone un sesgo por la selección del tratamiento sobre observables, por lo que puede ser eliminado condicionando sobre esos observables. Pero PSM plantea otras ventajas: primero no se tiene el supuesto de forma funcional lineal que usa el análisis de regresión. Su importancia radica en que si se cumplen los supuestos de independencia condicional, pero no se tiene linealidad, entonces los estimadores obtenidos no serán consistentes, algo que no sucede con PSM. Segundo, PSM resalta el problema del soporte, lo que no sucede con el análisis de regresión. PSM descubre si hay individuos no tratados que están disponibles para ser comparados con individuos tratados. Reduce (no elimina) el sesgo provocado en las estimaciones de los efectos del tratamiento por factores no observables.

La propensión a participar se define como la probabilidad condicional de recibir un tratamiento, dadas las características de pretratamiento:

$p(x) = p(w=1/x) = E(w/x)$ si el PS $p(x)$ es conocido, el TT puede ser estimado como: $TT = E(y_1 - y_0/w=1) = E(E[y_1 - y_0/w=1, p(x_i)])$ Ec. 2
 $= E(E[y_1/w=1, p(x_i)]) - E(E[y_0/w=0, p(x_i)]/w=1)$

Es importante mencionar que cualquier modelo estándar de probabilidad puede ser usado para estimar PS, por ejemplo $p(w=1/x) = F(h(x))$, donde F representa una función de distribución normal o logística y $h(x)$ es una función de covariados en términos lineales o de mayor orden. Así se puede estimar ATE condicionado en $p(x)$ mediante:

$$E(y/w=1, p(x)) - E(y/w=0, p(x)) = E[y_1 - y_0/p(x)]$$

Sin embargo, la estimación de PS no basta para estimar TT con la Ec. 2 por lo que se han propuestos varios métodos pero sólo se describen tres: método de apareamiento con el vecino más cercano, apareamiento por kernel y apareamiento por estratificación.

ii) Aparejamiento con el vecino más cercano. Este método consiste en tomar cada unidad tratada y buscar en las unidades controles la que tenga PS más cercano. Una vez que se realizó el acoplamiento, se calculan las diferencias entre las unidades tratadas con los controles. El TT se obtiene con el promedio ponderado de estas diferencias. Si T es el conjunto de unidades tratadas y C el conjunto de unidades de control. Y_{0j} y Y_{1i} los resultados observados en unidades de control y tratamiento. Denótese con $C(i)$ el conjunto de unidades de control acopladas a las unidades de tratamiento i con valor estimado de PS de p_i . El acoplamiento con el vecino más cercano indica que $C(i) = \min \|p_i - p_j\|$

y se calcula TT mediante:

$$\begin{aligned} TT_N &= \frac{1}{N_1} \sum_{i \in T} \left[Y_{1i} - \sum_{j \in C(i)} w_{ij} Y_{0j} \right] \\ &= \frac{1}{N_1} \sum_{i \in T} \left[Y_{1i} - \sum_{j \in C(i)} w_{ij} Y_{0j} \right] \\ &= \frac{1}{N_1} \sum_{i \in T} Y_{1i} - \frac{1}{N_1} \sum_{j \in C(i)} w_{ij} Y_{0j} \end{aligned}$$

iii) Método de estratificación. Consiste en dividir el rango de variación del PS en intervalos de tal forma que las unidades tratadas y de control tengan en promedio el mismo PS. El TT se obtiene como el promedio del TT de cada bloque con ponderadores dados por la distribución de las unidades tratadas a través de bloques. En cada bloque definido por este procedimiento los covariados están balanceados y la asignación del tratamiento puede ser considerado aleatorio:

$$TT_{qS} = \frac{\sum_{i \in I(q)} Y_{1i}}{N_{1q}} - \frac{\sum_{i \in I(q)} Y_{0j}}{N_{0q}}$$

Donde $I(q)$ es el conjunto de unidades en el bloque q mientras que N_{1q} y N_{0q} son el número de unidades de tratamiento y control en el bloque q .

iv) Método de aparejamiento por Kernel. Surge para atender las deficiencias de los dos primeros métodos. En este caso, todas las unidades tratadas son acopladas con una media ponderada de todos los controles con ponderadores que son inversamente proporcionales a las distancias entre los PS de las unidades tratadas de los controles. El estimador de acoplamiento por kernel es:

$$TT_K = \frac{1}{N_1} \sum_{i \in T} \left[Y_{1i} - \frac{\sum_{j \in C} Y_{0j} G\left(\frac{p_i - p_j}{h_n}\right)}{\sum_{j \in C} G\left(\frac{p_i - p_j}{h_n}\right)} \right]$$

Donde $G()$ es una función de kernel y h_n es un parámetro de ancho de banda.

B) Metodología utilizada en el muestreo

Para la evaluación de impacto del Programa PROSOFT se realizó un muestreo de empresas apoyadas y no apoyadas en 2007 para la evaluación de impacto. Este mismo ejercicio se llevo a cabo con empresas beneficiadas y no beneficiadas en 2008 para establecer una línea basal que facilite futuras evaluaciones del programa.

Población y muestra de empresas apoyadas

Para proceder a estimar el diseño muestral se analizó la población de empresas apoyadas durante 2007 y 2008 por tamaño de empresa. De acuerdo con la información reportada por PROSOFT, en 2007 de un total de N=347 empresas apoyadas, el mayor porcentaje fue de tamaño pequeño (41.2%) y micro (34.6%). En 2008 también de N=328 se apoyó un mayor porcentaje de empresas de tamaño micro (38.1%) y pequeñas (39.6%).

Criterios de selección de la muestra. Para la obtención de la muestra se definieron los siguientes criterios:

- **Criterios de inclusión.** Se refiere a los criterios considerados para seleccionar las empresas apoyadas por PROSOFT durante 2007 y 2008.

- Beneficiarios apoyados por PROSOFT durante 2007.
- Beneficiarios apoyados por PROSOFT durante 2008 que no recibieron apoyo en 2007.
- Personas morales.

- **Criterios de exclusión.** Los criterios bajo los cuales se excluyen beneficiarios de PROSOFT durante el 2007 y 2008 para la evaluación de impacto son los siguientes:

- Beneficiarios que recibieron apoyos de PROSOFT en 2007 y 2008 que no son personas morales: organismos privados, organismos públicos, personas físicas, instituciones educativas privadas e instituciones educativas públicas.
- Beneficiarios apoyados por PROSOFT en 2007 y 2008 que renunciaron al apoyo o que por alguna circunstancia no fue posible ejercerlo.

Diseño de muestreo. En la selección de la muestra para evaluar el impacto del PROSOFT, se utilizó un diseño de muestreo aleatorio estratificado con afijación proporcional. La estratificación se realizó considerando el año y el tamaño de las empresas apoyadas. Los estratos considerados para el tamaño de las empresas apoyadas son los siguientes:

Empresas apoyadas por PROSOFT en 2007 y 2008⁶:

- Estrato 1. Empresas micro: 1-10 empleados
- Estrato 2. Empresas pequeñas: 11-50 empleados
- Estrato 3. Empresas medianas: 51-100 empleados

⁶ La clasificación de las empresas en micro, pequeña, mediana y grande fue proporcionada por la Secretaría de Economía a partir de las bases de empresas apoyadas.

- Estrato 4. Empresas grandes: de 101 empleados en adelante

La muestra estimada se integró de 115 empresas. Específicamente la muestra destinada a la línea basal fue de 56 casos y la muestra para la evaluación de impacto de PROSOFT fue de 59 empresas. La distribución de la muestra de empresas apoyadas por año es la siguiente: 20 micro, 24 pequeñas, 7 medianas y 8 grandes en 2007. Y en 2008, 21 micro, 22 pequeñas 6 medianas y 7 grandes.

En caso de no respuesta de alguna empresa seleccionada aleatoriamente, se contempló que el diseño de muestreo aleatorio estratificado incluyera reemplazo. Se estimó un porcentaje máximo de no respuesta del 30.0%.

Población y muestra de empresas no apoyadas por PROSOFT (grupo control)

Dada la dificultad de contar con un grupo de comparación que reuniera las características aproximadamente similares a la muestra de empresas apoyadas por PROSOFT en 2007 y 2008 previamente descrita, se optó por: la obtención de una muestra aleatoria estadísticamente significativa de empresas que no fueron apoyadas y que estuvieran integradas en algún directorio de empresas del sector de TI.

La Secretaría de Economía proporcionó el directorio DETI integrado por empresas del sector de tecnologías de información el cual se conforma de 1,509 registros. Las empresas del DETI (no apoyadas por PROSOFT) y que cubrían todas las características para formar parte de la muestra, de acuerdo con su tamaño se integran por 181 (36.5%) empresas de tamaño micro, 82 (16.5%) pequeñas empresas, 16 (3.2%) empresas medianas y 20 (4.0%) empresas grandes. Es importante apuntar que 197 (39.7%) empresas no registraron el tamaño por lo que este aspecto se consideró importante para el diseño de muestreo del grupo control.

Por entidad federativa, el mayor porcentaje de empresas del DETI no apoyadas previamente por PROSOFT se ubicaron en el Distrito Federal (38.1%), Nuevo León (9.9%), Jalisco (7.5%), Estado de México (6.7%), Puebla (5.6%) y Veracruz (4.4%).

Marco muestral. El marco muestral para la obtención de la muestra de empresas no apoyadas previamente por PROSOFT se integro de 496 personas morales registradas en el Directorio DETI.

Criterios de selección de la muestra. Para la obtención de la muestra de empresas no apoyadas se definieron los siguientes criterios:

- **Criterios de inclusión.** Criterios considerados para la selección de empresas no apoyadas por PROSOFT durante 2004-2008.
 - Personas morales
 - No haber recibido previamente algún apoyo de PROSOFT durante 2004-2008
- **Criterios de exclusión.** En virtud de que las empresas no apoyadas por PROSOFT se obtuvieron del directorio DETI, se excluyeron los registros de los siguientes organismos y personas:
 - Personas físicas

- Personas morales que registraron en el DETI haber recibido algún apoyo de PROSOFT
- Personas morales que recibieron algún apoyo de PROSOFT y que fue constatado con la base de datos de las empresas beneficiadas por PROSOFT durante 2004-2008
- Instituciones de educación superior

Diseño de muestreo. Para la selección de una muestra aleatoria de empresas no apoyadas para evaluar el impacto del PROSOFT se utilizó un diseño de muestreo aleatorio estratificado con afijación proporcional. Los estratos considerados para el tamaño de las empresas no apoyadas son los siguientes:

- Estrato 1. Empresas micro: 1-10 empleados
- Estrato 2. Empresas pequeñas: 11-50 empleados
- Estrato 3. Empresas medianas: 51-100 empleados
- Estrato 4. Empresas grandes: de 101 empleados en adelante

Tamaño estimado de la muestra. Tomando en cuenta que de las empresas del directorio DETI que no habían recibido apoyo alguno del PROSOFT solamente 60.3% reportó el tamaño de empresa, para la estimación de las empresas no apoyadas por PROSOFT se consideró lo siguiente:

Se estimó un tamaño de muestra similar al de empresas apoyadas por PROSOFT, es decir la muestra es de tamaño $n=115$. De esta muestra, corresponden 59 casos para conformar el grupo control y realizar la evaluación de impacto con el grupo de tratamiento (muestra de empresas apoyadas en 2007) y 56 casos para conformar el grupo control e integrar la línea basal con la muestra de empresas apoyadas en 2008.

Se obtuvo una muestra aleatoria estratificada del 60.5% de la muestra, es decir de 69 casos. La muestra ($n=115$) será completada con una muestra de 46 casos utilizando un diseño de muestreo por cuotas, manteniendo la proporcionalidad con los estratos de la población de empresas no apoyadas.

Diseño del sistema de categorías e indicadores

La definición del sistema de categorías e indicadores se fundamentó en el análisis de los objetivos del programa y los requerimientos de los términos de referencia. Para tal fin se concretó en un conjunto de reactivos que sirvieron de base para la construcción de los instrumentos de medición.

Instrumentos de medición

Se construyeron dos instrumentos de medición (cuestionarios) para empresas apoyadas y no apoyadas en 2007 y 2008 que incluyen el mismo número de preguntas y variables consideradas:

- Cuestionario para empresas apoyadas. Se diseñó con un total de 50 reactivos integrados por 43 preguntas cerradas y 7 preguntas abiertas.
- Cuestionario para empresas no apoyadas. Incluye un total de 40 reactivos, de los cuales 38 fueron preguntas cerradas y 2 fueron preguntas abiertas.

Recolección de la información

La aplicación de los instrumentos de medición se efectuó a través de visitas *in situ* a las empresas apoyadas y por medio de entrevistas telefónicas, en ambos casos previamente planeadas y acordadas con cada empresa.

Del Programa de PROSOF se consideró también la información cualitativa y cuantitativa proporcionada por SE respecto a la operación del Programa y los resultados de las empresas apoyadas.

6.2 Informe final de campo

En la muestra de empresas apoyadas por el PROSOFT en 2007 y 2008 se realizó lo siguiente:

1. Sustituciones apoyadas 2007
 - De las 59 empresas en la muestra original, 27 fueron sustituidas (45.7% del total)
 - Cuatro empresas en la muestra de empresas no apoyadas alegaron que habían recibido apoyo de Prosoft en 2007 (5% del total)
 - De las 27 empresas sustituidas, 9 se sustituyeron 2 veces (15.2%)
 - En total, por lo tanto, 52% de la muestra fue sustituida
2. Sustituciones apoyadas 2008
 - De las 59 empresas en la muestra original, 30 fueron sustituidas (52.6% del total)
 - Tres empresas de la muestra de empresas no apoyadas alegaron que habían recibido apoyo de Prosoft en 2008 (5%)
 - De las 30 empresas que se sustituyeron, 9 se sustituyeron dos veces (15.7%)
 - En total, podemos decir que el 57% de la muestra fue sustituida
3. No apoyadas
 - Del total de las 69 empresas en la muestra original, 43 fueron sustituidas (62% del total)
 - Hay 25, de esas 43 que se sustituyeron, que requirieron una doble sustitución (36% del total)

Aunque prácticamente se cubrieron las cuotas de empresas encuestadas, más del 50% de las empresas apoyadas y no apoyadas no contestaron un buen número de las preguntas que estaban diseñadas para evaluar el impacto o características importantes de las empresas como: ventas, utilidades, inversión, número de trabajadores contratados, impuestos, personal certificado, patentes desarrolladas y registradas, entre otras; en los diferentes años propuestos, 2005, 2006, 2007 y 2008.

7. Diseño muestral del trabajo de campo

La información correspondiente está contenida en el punto 5. Documento de diseño muestral aprobado.



8. Análisis estadístico de la muestra

8.1 Análisis estadístico de la muestra de empresas apoyadas y no apoyadas por PROSOFT en 2007

El total de empresas apoyadas que se utilizaron en el estudio de impacto fue de 54, dado que se excluyeron de análisis 6 empresas beneficiadas por el programa que pertenecen a otro ramo diferentes del desarrollo de software y TI. La distribución por tipo de tamaño se muestra en la siguiente tabla.

Tamaño	Freq.	Percent	Cum.
Grande	7	12.96	12.96
Mediana	6	11.11	24.07
Micro	22	40.74	64.81
Pequeña	19	35.19	100.00
Total	54	100.00	

Empresas apoyadas por PROSOFT en 2007

En el caso de empresas apoyadas se utilizó un total de 55 empresas no apoyadas que cumplían las características definidas por la metodología del muestreo. En términos del tamaño de empresas se distribuyen de la siguiente manera.

Tamaño	Freq.	Percent	Cum.
Grande	6	10.91	10.91
Mediana	7	12.73	23.64
Micro	24	43.64	67.27
Pequeña	18	32.73	100.00
Total	55	100.00	

Empresas no apoyadas por PROSOFT en 2007

En la siguiente sección se presenta un conjunto de tablas que muestran las principales variables que se utilizaron en el estudio de impacto de PROSOFT para empresas apoyadas y no apoyadas en 2007. Primero se muestran los estadísticos de manera

conjunta entre empresas apoyadas y no apoyadas y después se despliegan estos mismos estadísticos para cada grupo.

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
empf	79	1303.696	11246.8	1	100000
emptot	82	54.18293	95.31936	1	700
antperson	109	2.917431	10.68152	0	100
p18_1	86	19.10465	36.2433	1	250
p18_2	71	13.97183	28.60368	1	180
p18_3	76	30.15789	54.25939	1	320
p30_2006	72	2.95e+07	1.21e+08	15000	7.64e+08
p30_2007	82	7.98e+07	2.51e+08	15000	1.24e+09
p30_2008	89	2.05e+08	1.59e+09	15000	1.50e+10
p31_2006	50	3868690	1.65e+07	364	1.15e+08
p31_2007	54	4321733	1.57e+07	2000	1.15e+08
p31_2008	50	2907809	8051332	12000	4.55e+07
p35_2006	40	3224912	7401793	30000	4.00e+07
p35_2007	44	2225294	4210586	700	2.52e+07
p35_2008	49	2525921	5635062	2000	3.61e+07
aop	107	7.635514	11.91114	0	102

Estadísticos para empresas apoyadas y no apoyadas por PROSOF en 2007

Empleos totales 2008=emptot

Empleos fijos actuales 2008=empf

Años de operación=aop

Personal de la empresa certificado antes de PROSOFT=antperson

Empleos creados PROSOFT=P18_1

Empleos mejorados PROSOFT=P18_2

Empleos mantenidos PROSOFT=P18_3

Ventas=P30_2008, P30_2006, P30_2007
 Utilidades=P31_2008, P31_2006, P31_2007
 Inversión=P35_2008, P35_2006, P35_2007

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
empf	27	3763.963	19233.25	2	100000
emptot	27	81.48148	146.3508	4	700
antperson	54	1.537037	4.054873	0	20
p18_1	42	26.5	48.34543	1	250
p18_2	36	14.75	26.70193	1	161
p18_3	34	27.61765	58.2643	1	320
p30_2006	35	3.10e+07	1.18e+08	200000	6.98e+08
p30_2007	42	1.35e+08	3.31e+08	62115	1.24e+09
p30_2008	45	3.77e+08	2.24e+09	15000	1.50e+10
p31_2006	29	2206254	4523629	364	2.44e+07
p31_2007	33	3049903	3912457	2000	1.60e+07
p31_2008	28	2738899	6677942	12540	3.47e+07
p35_2006	23	5379847	9254574	60000	4.00e+07
p35_2007	27	3453072	5023302	700	2.52e+07
p35_2008	27	3967672	7229217	2000	3.61e+07
aop	53	7.849057	9.592457	0	58

Estadísticos para empresas apoyadas por PROSOF en 2007

Empleos totales 2008=emptot
 Empleos fijos actuales 2008=empf
 Años de operación=aop
 Personal de la empresa certificado antes de PROSOFT=antperson
 Empleos creados PROSOFT=P18_1
 Empleos mejorados PROSOFT=P18_2
 Empleos mantenidos PROSOFT=P18_3
 Ventas=P30_2008, P30_2006, P30_2007
 Utilidades=P31_2008, P31_2006, P31_2007
 Inversión=P35_2008, P35_2006, P35_2007

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
empf	52	26.25	47.23362	1	190
emptot	55	40.78182	52.54053	1	205
antperson	55	4.272727	14.43177	0	100
p18_1	44	12.04545	16.23656	1	80
p18_2	35	13.17143	30.80917	1	180
p18_3	42	32.21429	51.41488	2	205
p30_2006	37	2.81e+07	1.26e+08	15000	7.64e+08
p30_2007	40	2.22e+07	9.73e+07	15000	6.16e+08
p30_2008	44	2.98e+07	1.52e+08	20000	1.01e+09
p31_2006	21	6164436	2.50e+07	11500	1.15e+08
p31_2007	21	6320322	2.50e+07	16500	1.15e+08
p31_2008	22	3122785	9686749	12000	4.55e+07
p35_2006	17	309411.8	265670.6	30000	900000
p35_2007	17	275294.1	241431.1	30000	1000000
p35_2008	22	756500	1386761	43000	6000000
aop	54	7.425926	13.90616	0	102

Estadísticos para empresas no apoyadas por PROSOFT en 2007

Empleos totales 2008=emptot
Empleos fijos actuales 2008=empf
Años de operación=aop
Personal de la empresa certificado antes de PROSOFT=antperson
Empleos creados PROSOFT=P18_1
Empleos mejorados PROSOFT=P18_2
Empleos mantenidos PROSOFT=P18_3
Ventas=P30_2008, P30_2006, P30_2007
Utilidades=P31_2008, P31_2006, P31_2007
Inversión=P35_2008, P35_2006, P35_2007

8.2 Análisis estadístico de la muestra de empresas apoyadas y no apoyadas por PROSOFT en 2008

El total de empresas apoyadas que se utilizaron en el estudio de impacto fue de 51, se excluyeron de análisis 5 empresas beneficiadas por el programa que pertenecen a otro ramo diferentes del desarrollo de software y TI. La distribución por tipo de tamaño se muestra en la siguiente tabla.

Tamaño de empresa	Freq.	Percent	Cum.
Pequeña	21	41.18	41.18
Micro	19	37.25	78.43
Mediana	4	7.84	86.27
Grande	7	13.73	100.00
Total	51	100.00	

Empresas apoyadas por PROSOFT en 2008

En el caso de empresas no apoyadas se utilizó un total de 65 empresas no apoyadas que cumplían las características definidas por la metodología del muestreo. En términos del tamaño de empresas se distribuyen de la siguiente manera.

Tamaño de la empresa	Freq.	Percent	Cum.
Pequeñas	34	52.31	52.31
Micro	24	36.92	89.23
Mediana	5	7.69	96.92
Grande	2	3.08	100.00
Total	65	100.00	

Empresas no apoyadas por PROSOFT en 2008

En la siguiente sección se presenta un conjunto de tablas que muestran las principales variables cuantitativas para empresas apoyadas y no apoyadas en 2008.

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
p05_f	51	135.7059	467.1024	0	3186
p05_t	51	8.607843	33.25181	0	225
p18_1	51	22.80392	54.8354	0	370
p18_2	51	25.41176	65.86233	0	390
p18_3	51	21.39216	57.12935	0	370
p30_2006	31	3.87e+07	9.07e+07	38000	4.22e+08
p30_2007	37	3.93e+07	8.94e+07	28000	3.89e+08
p30_2008	42	4.76e+07	1.17e+08	125000	6.38e+08
p31_2006	21	1618894	3228487	10000	1.48e+07
p31_2007	28	2757538	5574257	19000	2.27e+07
p31_2008	30	3648032	6650773	60000	2.50e+07
p35_2005	14	2205488	2642114	21100	7957599
p35_2006	22	1680934	2792709	1500	1.01e+07
p35_2007	28	2014661	3268355	18587	1.50e+07
aop	51	5.27451	4.919668	0	21

Estadísticos para empresas apoyadas por PROSOF en 2008

Empleos totales 2008=p05_t
 Empleos fijos actuales 2008=p05_f
 Años de operación=aop
 Empleos creados PROSOFT=P18_1
 Empleos mejorados PROSOFT=P18_2
 Empleos mantenidos PROSOFT=P18_3
 Ventas=P30_2008, P30_2006, P30_2007
 Utilidades=P31_2008, P31_2006, P31_2007
 Inversión=P35_2008, P35_2006, P35_2007

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
año_oper	65	8.876923	5.898908	1	29
P05_1	60	16.11667	18.04053	1	120
P05_2	31	5.741935	3.614487	1	14
P05_TOTA	65	29.01538	26.6068	3	133
P14_1tot	65	28.47692	39.88738	1	99
P14_2tot	65	41.87692	44.02858	1	99
P25_2006	39	6229686	9687199	350	4.00e+07
P25_2007	42	6531416	1.13e+07	480	5.00e+07
P25_2008	53	7801913	1.55e+07	150000	9.50e+07
P26_2006	29	965422	2174074	3900	1.06e+07
P26_2007	33	941699.7	1574265	5890	7755700
P26_2008	35	1055379	1989799	5000	7532800
P30_2005	27	1201481	1833106	25000	8675000
P30_2007	29	834000	1169469	25000	4000000
P30_2000	33	833484.8	1104895	20000	4000000
P30_2008	34	898529.4	1297340	20000	6000000

Estadísticos para empresas no apoyadas por PROSOFT en 2008

Empleos totales 2008=p05_TOTA
 Empleos fijos actuales 2008=p05_1
 Años de operación=aop
 Empleos creados PROSOFT=P14_1tot
 Empleos mejorados PROSOFT=P14_2tot
 Ventas=P25_2008, P25_2006, P25_2007
 Utilidades=P26_2008, P26_2006, P26_2007
 Inversión=P30_2008, P30_2006, P30_2007



8.3 Resultados econométricos de la muestra

Aplicación de modelos econométricos.

Impacto de PROSOFT en Ventas 2008

a) Modelos de regresión que asumen ignorabilidad en el tratamiento aplicado a ventas 2008 considerando todas las empresas.

La estimación más sencilla del impacto es la comparación de medias en ventas 2008 entre empresas apoyadas y no apoyadas por PROSOFT en 2007. Esto reporta como resultado que la diferencia de medias entre empresa que recibieron el apoyo de PROSOFT y las que no tuvieron apoyo fue de 260.6 millones de peso. $ATE \equiv E(y_1 - y_0) = 260.6$ millones.

Métodos de Regresión	Tratados	Control	ATE* TT** t***	Media t=1 Media t=0	Std. Err.* Std. Dev.**
$E(y_1 - y_0)$	45	44	2.606e+08*	2.83e+08 2.24e+07	2.12e+07* 1.72e+07*
$r_1(x) - r_0(x)$	31	36	4.34e+07*	1.06e+08 6.26e+07	1.03e+09** 2.12e+08**
$r_1(x) - r_0(x) - tt$	31	36	1.571e+08**	1.70e+08 4.88e+07	9.68e+08** 1.95e+08**

Tabla 21 Comparativo del impacto en ventas medido por los métodos de regresión que asumen ignorabilidad de tratamiento

Fuente: CEC-ITAM, 2009, con base en las empresas encuestadas

El ATE estimado por la regresión $(r_1(x) - r_0(x))$ indica un impacto positivo en las ventas de 43.4 millones de pesos. El cálculo por el método de regresión ATE $(r_1(x) - r_0(x))$ se estima de la siguiente manera:

$$\hat{ATE} = \frac{\sum_{i=1}^N [\hat{r}_1(x_i) - \hat{r}_0(x_i)]}{N}$$

Lo anterior se obtiene al estimar $r_1(x) = E(y/x, w=1)$ y $r_0(x) = E(y/x, w=0)$, es decir, se hacen las regresiones de la variable ventas 2008 contra los covariados (x) para las empresas que recibieron el apoyo PROSOFT y para las empresas que no recibieron el apoyo por separado para obtener los estimados de la variable ventas 2008 en cada caso. Finalmente se obtienen las medias para cada estimación de la variable ventas 2008, para obtener la diferencia de la media de r_1 y r_0 estimadas.

Con este método de regresión también se estimó TT, reportando un incremento en las ventas de 157.1 millones de peso por efecto del apoyo de PROSOFT. La fórmula para calcular el TT con la regresión $(r_1(x) - r_0(x))$ es:

$$\hat{TT} = \frac{\sum_{i=1}^N w_i [\hat{r}_1(x_i) - \hat{r}_0(x_i)]}{\sum_{i=1}^N w_i}$$

En general, en función de los resultados obtenidos con los métodos de regresión se puede afirmar que el PROSOT tuvo un efecto positivo sobre las ventas de las empresas apoyadas en 2007. Esto es, los apoyos de PROSOT incrementaron las ventas de las empresas.

Resultados econométricos

Impacto de PROSOT en trabajadores contratados

a) Modelos de regresión que asumen ignorabilidad en el tratamiento aplicado a trabajadores contratados

```
mean emptot if t==1
Mean estimation      Number of obs   =    27
-----+-----
            |      Mean   Std. Err.   [95% Conf. Interval]
-----+-----
emptot | 81.48148  28.16523   23.58702   139.3759
```

```
mean emptot if t==0
Mean estimation      Number of obs   =    55
-----+-----
            |      Mean   Std. Err.   [95% Conf. Interval]
-----+-----
emptot | 40.78182   7.084563   26.57812   54.98551
```

```
dis 81.48148-40.78182
40.69966
```

```
reg emptot aopsq2 antperson p30_2006r1 p30_2007r1 if t==1
```

```
Number of obs =   16
F( 4, 11) = 0.12
Prob > F    = 0.9721
R-squared   = 0.0421
```

```
-----+-----
emptot |      Coef.   Std. Err.    t    P>|t|   [95% Conf. Interval]
-----+-----
aopsq2 | .0708144   .22524    0.31  0.759   -0.4249355   .5665642
antperson | 2.284894  10.98412   0.21  0.839   -21.891   26.46079
p30_2006r1 | 7.19e-07  2.15e-06   0.33  0.745   -4.02e-06   5.46e-06
p30_2007r1 | -1.17e-07  2.91e-07  -0.40  0.695   -7.57e-07   5.23e-07
_cons | 94.25599  78.10209   1.21  0.253  -77.64556  266.1575
```

```
. predict emtotx1
```

```
reg emptot aopsq2 antperson p30_2006r1 p30_2007r1 if t==0
```

```
Number of obs =   36
F( 4, 31) = 2.21
Prob > F    = 0.0910
R-squared   = 0.2218
Adj R-squared = 0.1214
```


emptot	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
aopsq2	-.001841	.0045083	-0.41	0.686	-.0110357	.0073538
antperson	1.113899	.4543239	2.45	0.020	.1872994	2.040499
p30_2006r1	-2.49e-06	1.24e-06	-2.00	0.054	-5.03e-06	4.81e-08
p30_2007r1	3.15e-06	1.60e-06	1.98	0.057	-1.02e-07	6.41e-06
_cons	34.34601	8.518331	4.03	0.000	16.97276	51.71926

. predict emtotx0

. sum emtotx1 emtotx0

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
emptotx1	70	134.1104	115.8992	8.175256	839.2676
emptotx0	70	128.5835	422.8248	-15.75694	2554.108

. dis 134.1104 -128.5835
5.5269

b) Resultados econométricos de aparejamiento aplicados sobre trabajadores contratados

i) Propensity Score

probit t aop p30_2007r1 aopsq2 antperson

Iteration 0: log likelihood = -56.138749
Iteration 1: log likelihood = -52.390235
Iteration 2: log likelihood = -52.081262
Iteration 3: log likelihood = -52.018847
Iteration 4: log likelihood = -52.015637
Iteration 5: log likelihood = -52.015634

Number of obs = 81
LR chi2(4) = 8.25
Prob > chi2 = 0.0830
Pseudo R2 = 0.0734

t	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
aop	.0344258	.0300146	1.15	0.251	-.0244018	.0932533
p30_2007r1	1.77e-09	1.11e-09	1.59	0.112	-4.14e-10	3.95e-09
aopsq2	-.0004368	.0003659	-1.19	0.233	-.0011539	.0002804
antperson	-.039064	.0350275	-1.12	0.265	-.1077168	.0295887
_cons	-.1865062	.243037	-0.77	0.443	-.66285	.2898377

. predict phat

. reg emptot t phat

Number of obs = 59
F(2, 56) = 2.60
Prob > F = 0.0829
R-squared = 0.0851
Adj R-squared = 0.0524

emptot	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
-----+-----						
t	69.26675	30.88388	2.24	0.029	7.39891	131.1346
phat	-104.7462	94.77556	-1.11	0.274	-294.6045	85.11203
_cons	91.09764	46.69737	1.95	0.056	-2.448423	184.6437

ii) Aparejamiento con el vecino más cercano

```
. pscore t aop aopsq2 antperson antpersonsq p30_2006r1 p30_2007r1, pscore (ps) bl
> ockid(bloques) logit
```

The treatment is t

t	Freq.	Percent	Cum.
-----+-----			
0	55	50.46	50.46
1	54	49.54	100.00
-----+-----			
Total	109	100.00	

Estimation of the propensity score

```
Iteration 0: log likelihood = -48.491727
Iteration 1: log likelihood = -44.348345
Iteration 2: log likelihood = -43.605403
Iteration 3: log likelihood = -42.717819
Iteration 4: log likelihood = -41.837598
Iteration 5: log likelihood = -40.333135
Iteration 6: log likelihood = -39.417881
Iteration 7: log likelihood = -39.264362
Iteration 8: log likelihood = -39.252493
Iteration 9: log likelihood = -39.251729
Iteration 10: log likelihood = -39.251729
```

```
Number of obs = 70
LR chi2(6) = 18.48
Prob > chi2 = 0.0051
Log likelihood = -39.251729 Pseudo R2 = 0.1905
```

t	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
aop	.0287048	.0569671	0.50	0.614	-.0829486	.1403582
aopsq2	-.0003988	.000673	-0.59	0.553	-.0017179	.0009202
antperson	-.1193317	.1534105	-0.78	0.437	-.4200109	.1813474
antpersonsq	.0002043	.0053208	0.04	0.969	-.0102242	.0106329
p30_2006r1	-1.46e-07	7.25e-08	-2.01	0.044	-2.88e-07	-3.70e-09
p30_2007r1	1.79e-07	8.99e-08	1.99	0.046	3.02e-09	3.56e-07
_cons	-.4762312	.4688444	-1.02	0.310	-1.395149	.4426869

Note: 0 failures and 3 successes completely determined.

Percentiles		Smallest		
1%	3.51e-06	3.51e-06		
5%	.1128193	.0158565		
10%	.1886502	.0213166	Obs	70
25%	.3979164	.1128193	Sum of Wgt.	70

50%	.4477983		Mean	.4857143
		Largest	Std. Dev.	.2329823
75%	.5309698	.9989266		
90%	.9090385	1	Variance	.0542808
95%	.9989266	1	Skewness	.5790719
99%	1	1	Kurtosis	3.469807

Step 1: Identification of the optimal number of blocks

Use option detail if you want more detailed output

The balancing property is satisfied

Inferior of block of pscore	t	0	1	Total
0	26	21	47	
.2	7	3	10	
.4	20	19	39	
.6	2	2	4	
.8	0	9	9	
Total	55	54	109	

ATT estimation with Nearest Neighbor Matching method

(random draw version)

Analytical standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
34	17	84.559	36.336	2.327

Bootstrapping of standard errors

Bootstrap statistics

Number of obs = 109
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
attnd	100	84.55882	-10.50413	52.16818	-18.95417 188.0718 (N) -7.136824 217.4649 (P) 21.84375 242.448 (BC)

Note: N = normal

P = percentile

BC = bias-corrected

ATT estimation with Nearest Neighbor Matching method

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
34	17	84.559	52.168	1.621

iii) Aparejamiento con Kernel

ATT estimation with the Kernel Matching method

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
34	32	78.065	.	.

Bootstrapping of standard errors

Bootstrap statistics Number of obs = 109
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
attk	100	78.06541	-5.015913	55.94706	-32.94569 189.0765 (N) -12.28834 179.8448 (P) -12.28834 179.8448 (BC)

Note: N = normal
P = percentile
BC = bias-corrected

ATT estimation with the Kernel Matching method
Bootstrapped standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
34	32	78.065	55.947	1.395

iv) Aparejamiento con estratificación

atts emptot t, pscore(ps) blockid(bloques) comsup boot reps(100) dot

ATT estimation with the Stratification method
Analytical standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
25	41	62.663	.	.

Bootstrapping of standard errors
Bootstrap statistics

Number of obs = 109
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
atts	53	62.66317	-10.80357	52.2415	-42.16706 167.4934 (N) -21.80952 148.6671 (P) -19.53283 194.6987 (BC)

Note: N = normal
P = percentile
BC = bias-corrected

ATT estimation with the Stratification method
Bootstrapped standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
25	41	62.663	52.241	1.199

Impacto de PROSOFT en Ventas.

Eliminando la empresa con el valor más grande en ventas de la muestra

a) Modelos de regresión que asumen ignorabilidad en el tratamiento aplicado a ventas 2008

Al eliminar la empresa más grande que tiene ventas por 1500e+10 pesos en 2008, se tienen los siguientes datos en media.

. mean p30_2008r1 if t==1

Mean estimation Number of obs = 44

	Mean	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
p30_2008r1	3.34e+07	2.12e+07	-9444580 7.62e+07

. mean p30_2008r1 if t==0

Mean estimation Number of obs = 44

	Mean	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
p30_2008r1	2.24e+07	1.72e+07	-1.22e+07 5.71e+07

. dis 3.34e+07-2.24e+07
11000000

reg p30_2008r1 t p35_2007r1 p30_2006r1 aopsq2 antperson

Number of obs = 32

$F(5, 26) = 8.85$
 $\text{Prob} > F = 0.0001$
 $R\text{-squared} = 0.6298$
 $\text{Adj } R\text{-squared} = 0.5586$
 $\text{Root MSE} = 1.6e+07$

p30_2008r1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
t	8060221	6583560	1.22	0.232	-5472480 2.16e+07
p35_2007r1	1.190255	.8770111	1.36	0.186	-.6124672 2.992977
p30_2006r1	.1557175	.0297084	5.24	0.000	.094651 .2167839
aopsq2	2888.417	26439.89	0.11	0.914	-51459.56 57236.39
antperson	1132236	482175.7	2.35	0.027	141109.3 2123362
_cons	285641.9	4642674	0.06	0.951	-9257511 9828795

b) Resultados econométricos de aparejamiento aplicados a ventas

i) Aparejamiento con el vecino más cercano

`pscore t aop aopsq2 antperson antpersonsq p30_2006r1 p30_2007r1, pscore (ps) bl`
`> ockid(bloques) logit`

The treatment is t

t	Freq.	Percent	Cum.
0	55	50.93	50.93
1	53	49.07	100.00
Total	108	100.00	

Estimation of the propensity score

Iteration 0: log likelihood = -47.761918
 Iteration 1: log likelihood = -44.07955
 Iteration 2: log likelihood = -43.198498
 Iteration 3: log likelihood = -42.169976
 Iteration 4: log likelihood = -41.11542
 Iteration 5: log likelihood = -39.609533
 Iteration 6: log likelihood = -39.285598
 Iteration 7: log likelihood = -39.255123
 Iteration 8: log likelihood = -39.251758
 Iteration 9: log likelihood = -39.251729

Number of obs = 69

LR chi2(6) = 17.02

Prob > chi2 = 0.0092

Log likelihood = -39.251729

Pseudo R2 = 0.1782

t	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
aop	.0287048	.0569671	0.50	0.614	-.0829486	.1403582
aopsq2	-.0003988	.000673	-0.59	0.553	-.0017179	.0009202
antperson	-.1193317	.15341	-0.78	0.437	-.4200098	.1813464
antpersonsq	.0002043	.0053207	0.04	0.969	-.0102241	.0106328
p30_2006r1	-1.46e-07	7.25e-08	-2.01	0.044	-2.88e-07	-3.70e-09
p30_2007r1	1.79e-07	8.99e-08	1.99	0.046	3.02e-09	3.56e-07
_cons	-.4762312	.4688443	-1.02	0.310	-1.395149	.4426867

Note: 0 failures and 2 successes completely determined.

Estimated propensity score

Percentiles		Smallest		
1%	3.51e-06	3.51e-06		
5%	.1128193	.0158565		
10%	.1843349	.0213166	Obs	69
25%	.3979164	.1128193	Sum of Wgt.	69
50%	.4476914		Mean	.4782609
		Largest	Std. Dev.	.2261263
75%	.527721	.9891161		
90%	.8970025	.9989266	Variance	.0511331
95%	.9891161	1	Skewness	.5681138
99%	1	1	Kurtosis	3.638071

Step 1: Identification of the optimal number of blocks

Use option detail if you want more detailed output

The balancing property is satisfied

This table shows the inferior bound, the number of treated and the number of controls for each block

Inferior of block of pscore	t	0	1	Total
0		26	21	47
.2		7	3	10
.4		20	19	39
.6		2	2	4
.8		0	8	8
Total		55	53	108

```
. atnd p30_2008r1 t aop aopsq2 antperson antpersonsq p30_2006r1 p30_2007r1, com
> sup boot reps(100) dot logit
```

ATT estimation with Nearest Neighbor Matching method
(random draw version)
Analytical standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
33	17	9.01e+06	4.68e+06	1.925

Note: the numbers of treated and controls refer to actual nearest neighbour matches

Bootstrapping of standard errors

Bootstrap statistics Number of obs = 108
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
attnd	100	9006206	-591477	5130120	-1173065 1.92e+07 (N) -1656405 1.67e+07 (P) -588173.9 1.94e+07 (BC)

Note: N = normal
P = percentile
BC = bias-corrected

Bootstrapped standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
33	17	9.01e+06	5.13e+06	1.756

Note: the numbers of treated and controls refer to actual nearest neighbour matches

ii) Aparejamiento con Kernel

```
attk p30_2008r1 t aop aopsq2 antperson antpersonsq p30_2006r1 p30_2007r1, coms
> up boot reps(100) dot logit
ATT estimation with the Kernel Matching method
```

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
33	32	9.03e+06	.	.

Note: Analytical standard errors cannot be computed. Use the bootstrap option to get bootstrapped standard errors.

Bootstrap statistics Number of obs = 108
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
Attk	100	9027137	656146.6	4181710	729717.8 1.73e+07 (N) 1072546 1.90e+07 (P) -1202478 1.72e+07 (BC)

Note: N = normal

P = percentile

BC = bias-corrected

ATT estimation with the Kernel Matching method

Bootstrapped standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
33	32	9.03e+06	4.18e+06	2.159

iii) Aparejamiento con estratificación

atts p30_2008r1 t, pscore(ps) blockid(bloques) comsup boot reps(100) dot

ATT estimation with the Stratification method

Analytical standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
25	40	1.32e+06	.	.

Bootstrapping of standard errors

Bootstrap statistics Number of obs = 108
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
atts	100	1319167	189711	1581934	-1819735 4458068 (N) -1083708 5006526 (P) -1027807 5034342 (BC)

Note: N = normal

P = percentile

BC = bias-corrected

ATT estimation with the Stratification method

Bootstrapped standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
25	40	1.32e+06	1.58e+06	0.834

Considerando todas las empresas de la muestra

a) Modelos de regresión que asumen ignorabilidad en el tratamiento aplicado a ventas 2008

Resultados considerando las ventas de todas las empresas de la muestra.

mean p30_2008r1 if t==1

Mean estimation Number of obs = 45

	Mean	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	
p30_2008r1	2.83e+08	2.51e+08	-2.22e+08	7.89e+08

. mean p30_2008r1 if t==0

Mean estimation Number of obs = 44

	Mean	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	
p30_2008r1	2.24e+07	1.72e+07	-1.22e+07	5.71e+07

. dis 2.83e+08-2.24e+07
2.606e+08

.reg p30_2008r1 p30_2007r1 p30_2006r1 aopsq2 antperson if t==1

Number of obs = 31
F(4, 26) = 6.67
Prob > F = 0.0008
R-squared = 0.5066

p30_2008r1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
p30_2007r1	7.371018	1.435376	5.14	0.000	4.420561	10.32148
p30_2006r1	-9.072867	3.133413	-2.90	0.008	-15.51369	-2.632043
aopsq2	48558.39	459345	0.11	0.917	-895638.7	992755.5
antperson	-1.38e+07	7.72e+07	-0.18	0.859	-1.72e+08	1.45e+08
_cons	4209047	3.26e+08	0.01	0.990	-6.66e+08	6.75e+08

. reg p30_2008r1 p30_2007r1 p30_2006r1 aopsq2 antperson if t==0

Number of obs = 36
F(4, 31) = 8329.53
Prob > F = 0.0000
R-squared = 0.9991

p30_2008r1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
p30_2007r1	1.181989	.1416929	8.34	0.000	.893004	1.470973

```
p30_2006r1 | .2776444 .1104762 2.51 0.017 .0523268 .502962
aopsq2 | -202.8978 400.4205 -0.51 0.616 -1019.561 613.7652
antperson | -303549.1 40352.38 -7.52 0.000 -385848.3 -221249.9
_cons | -975559.4 756585.7 -1.29 0.207 -2518626 567507.3
```

```
reg p30_2008r1 p30_2007r1 p30_2006r1 aopsq2 antperson if t==1
```

```
Number of obs = 31
F( 4, 26) = 6.67
Prob > F = 0.0008
R-squared = 0.5066
```

```
-----+-----
p30_2008r1 | Coef. Std. Err. t P>|t| [95% Conf. Interval]
-----+-----
p30_2007r1 | 7.371018 1.435376 5.14 0.000 4.420561 10.32148
p30_2006r1 | -9.072867 3.133413 -2.90 0.008 -15.51369 -2.632043
aopsq2 | 48558.39 459345 0.11 0.917 -895638.7 992755.5
antperson | -1.38e+07 7.72e+07 -0.18 0.859 -1.72e+08 1.45e+08
_cons | 4209047 3.26e+08 0.01 0.990 -6.66e+08 6.75e+08
-----+-----
```

```
-----+-----
Variable | Obs Mean Std. Dev. Min Max
-----+-----
p30_2008rx1 | 70 1.06e+08 1.03e+09 -2.08e+09 5.90e+09
-----+-----
```

```
-----+-----
Variable | Obs Mean Std. Dev. Min Max
-----+-----
p30_2008rx0 | 70 6.26e+07 2.12e+08 -3527638 1.02e+09
-----+-----
```

```
-----+-----
Variable | Obs Mean Std. Dev. Min Max
-----+-----
p30_2008~1tt | 70 1.70e+08 9.68e+08 -2.80e+08 5.90e+09
p30_2008~0tt | 70 4.88e+07 1.95e+08 -740721.9 1.02e+09
-----+-----
```

```
.reg p30_2008r1 t p30_2007r1 p30_2006r1 aopsq2 antperson
```

```
Number of obs = 67
F( 5, 61) = 11.60
Prob > F = 0.0000
R-squared = 0.4874
```

```
-----+-----
p30_2008r1 | Coef. Std. Err. t P>|t| [95% Conf. Interval]
-----+-----
t | -9.61e+07 2.62e+08 -0.37 0.715 -6.20e+08 4.28e+08
p30_2007r1 | 7.133661 .9534643 7.48 0.000 5.227091 9.040231
p30_2006r1 | -6.379322 1.511325 -4.22 0.000 -9.401402 -3.357242
aopsq2 | 4958.183 95758.05 0.05 0.959 -186521.9 196438.2
antperson | 461423.7 9793428 0.05 0.963 -1.91e+07 2.00e+07
_cons | 3.67e+07 1.84e+08 0.20 0.843 -3.32e+08 4.05e+08
-----+-----
```

```
-----+-----
Variable | Obs Mean Std. Dev. Min Max
-----+-----
p30_2007r1 | 82 6.39e+07 2.01e+08 12000 9.95e+08
p30_2006r1 | 72 2.44e+07 1.00e+08 12396.69 6.31e+08
aopsq2 | 107 198.8505 1052.884 0 10404
-----+-----
```

```
reg p30_2008r1 t p30_2007r1 p30_2006r1 aopsq2 antperson p30_2007r1b p30_200
> 6r1b aopsq2b
```

```
Number of obs = 67
F( 8, 58) = 7.74
Prob > F = 0.0000
R-squared = 0.5163
```

p30_2008r1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
-----+-----						
t	1.79e+08	1.58e+09	0.11	0.910	-2.98e+09	3.34e+09
p30_2007r1	.8599548	35.51764	0.02	0.981	-70.23633	71.95624
p30_2006r1	.5347769	27.69181	0.02	0.985	-54.89641	55.96596
aopsq2	-419.1134	100431.2	-0.00	0.997	-201454	200615.7
antperson	-801778.5	9932878	-0.08	0.936	-2.07e+07	1.91e+07
p30_2007r1b	6.521973	35.52913	0.18	0.855	-64.5973	77.64125
p30_2006r1b	-9.619796	27.7695	-0.35	0.730	-65.2065	45.96691
aopsq2b	52864.56	323301.9	0.16	0.871	-594294.5	700023.6
_cons	1819296	1.89e+08	0.01	0.992	-3.77e+08	3.81e+08

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
-----+-----					
p30_2007r1bd	82	1.47e+08	1.24e+09	-4.16e+08	6.08e+09
p30_2006r1bd	72	-5833377	6.50e+08	-5.32e+09	2.33e+08
aopsq2bd	107	-1229756	1.77e+07	-1.05e+07	1.67e+08

```
. dis 1.79e+08+((1.47e+08)*82+(-5833377)*72+(-1229756)*107)/54
3.920e+08
```

b) Resultados econométricos de aparejamiento aplicados a ventas

i) Propensity Score

```
probit t aop p30_2007r1 aopsq2 antperson
```

```
Iteration 0: log likelihood = -56.138749
Iteration 1: log likelihood = -52.390235
Iteration 2: log likelihood = -52.081262
Iteration 3: log likelihood = -52.018847
Iteration 4: log likelihood = -52.015637
Iteration 5: log likelihood = -52.015634
```

```
Number of obs = 81
LR chi2(4) = 8.25
Prob > chi2 = 0.0830
Log likelihood = -52.015634 Pseudo R2 = 0.0734
```

t	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
-----+-----						
aop	.0344258	.0300146	1.15	0.251	-.0244018	.0932533
p30_2007r1	1.77e-09	1.11e-09	1.59	0.112	-4.14e-10	3.95e-09
aopsq2	-.0004368	.0003659	-1.19	0.233	-.0011539	.0002804
antperson	-.039064	.0350275	-1.12	0.265	-.1077168	.0295887
_cons	-.1865062	.243037	-0.77	0.443	-.66285	.2898377

```
. reg p30_2008r1 t phat
```

Number of obs = 78
 F(2, 75) = 5.16
 Prob > F = 0.0080
 R-squared = 0.1209

p30_2008r1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
t	2.37e+07	2.88e+08	0.08	0.935	-5.50e+08	5.98e+08
phat	2.91e+09	9.59e+08	3.04	0.003	1.00e+09	4.83e+09
_cons	-1.32e+09	4.81e+08	-2.74	0.008	-2.28e+09	-3.58e+08

mean phat
 Mean estimation Number of obs = 81

	Mean	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	
phat	.5052107	.0165973	.4721809	.5382404

reg p30_2008r1 t phat phat1

Number of obs = 78
 F(3, 74) = 6.68
 Prob > F = 0.0005
 R-squared = 0.2130

p30_2008r1	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
t	1.41e+07	2.74e+08	0.05	0.959	-5.33e+08	5.61e+08
phat	3.30e+08	1.27e+09	0.26	0.795	-2.20e+09	2.86e+09
phat1	5.38e+09	1.83e+09	2.94	0.004	1.74e+09	9.02e+09
_cons	-1.27e+08	6.11e+08	-0.21	0.836	-1.35e+09	1.09e+09

ii) Aparejamiento con el vecino más cercano

The treatment is t

t	Freq.	Percent	Cum.
0	55	50.46	50.46
1	54	49.54	100.00
Total	109	100.00	

Estimation of the propensity score

Iteration 0: log likelihood = -48.491727
 Iteration 1: log likelihood = -44.348345
 Iteration 2: log likelihood = -43.605403
 Iteration 3: log likelihood = -42.717819
 Iteration 4: log likelihood = -41.837598
 Iteration 5: log likelihood = -40.333135
 Iteration 6: log likelihood = -39.417881
 Iteration 7: log likelihood = -39.264362
 Iteration 8: log likelihood = -39.252493
 Iteration 9: log likelihood = -39.251729
 Iteration 10: log likelihood = -39.251729

Logistic regression Number of obs = 70
 LR chi2(6) = 18.48
 Prob > chi2 = 0.0051
 Log likelihood = -39.251729 Pseudo R2 = 0.1905

t	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
aop	.0287048	.0569671	0.50	0.614	-.0829486	.1403582
aopsq2	-.0003988	.000673	-0.59	0.553	-.0017179	.0009202
antperson	-.1193317	.1534105	-0.78	0.437	-.4200109	.1813474
antpersonsq	.0002043	.0053208	0.04	0.969	-.0102242	.0106329
p30_2006r1	-1.46e-07	7.25e-08	-2.01	0.044	-2.88e-07	-3.70e-09
p30_2007r1	1.79e-07	8.99e-08	1.99	0.046	3.02e-09	3.56e-07
_cons	-.4762312	.4688444	-1.02	0.310	-1.395149	.4426869

Note: 0 failures and 3 successes completely determined.
 Note: the common support option has been selected
 The region of common support is [.16444794, 1]
 Description of the estimated propensity score
 in region of common support

Estimated propensity score					
	Percentiles	Smallest			
1%	.1644479	.1644479			
5%	.1929656	.1715073			
10%	.3291814	.1843349	Obs		66
25%	.4035034	.1929656	Sum of Wgt.		66
50%	.448473		Mean	.5128788	
		Largest	Std. Dev.	.2106866	
75%	.5477474	.9989266			
90%	.9210746	1	Variance	.0443888	
95%	.9989266	1	Skewness	1.053509	
99%	1	1	Kurtosis	3.513999	

Step 1: Identification of the optimal number of blocks
 Use option detail if you want more detailed output

The final number of blocks is 6
 This number of blocks ensures that the mean propensity score
 is not different for treated and controls in each blocks

Step 2: Test of balancing property of the propensity score
 Use option detail if you want more detailed output

The balancing property is satisfied
 This table shows the inferior bound, the number of treated
 and the number of controls for each block

Inferior of block of pscore	t 0	1	Total
.1644479	3	1	4
.2	7	3	10
.4	20	19	39
.6	2	2	4

.8		0	9		9
-----+-----					
Total		32	34		66

Note: the common support option has been selected

ATT estimation with Nearest Neighbor Matching method
(random draw version)
Analytical standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
34	17	3.72e+08	3.47e+08	1.073

Note: the numbers of treated and controls refer to actual nearest neighbour matches

Bootstrapping of standard errors
command: `attnd p30_2008r1 t aop aopsq2 antperson antpersonsq p30_2006r1 p30_2007r1, pscore() logit comsup`

note: label truncated to 80 characters

Bootstrap statistics Number of obs = 109
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err. [95% Conf. Interval]		
Attnd	100	3.72e+08	-7046890	3.24e+08	-2.70e+08	1.01e+09 (N)
					1561205	9.98e+08 (P)
					1561205	9.98e+08 (BC)

Note: N = normal
P = percentile
BC = bias-corrected

ATT estimation with Nearest Neighbor Matching method
(random draw version)
Bootstrapped standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
34	17	3.72e+08	3.24e+08	1.149

Note: the numbers of treated and controls refer to actual nearest neighbour matches

iii) Aparejamiento con Kernel

ATT estimation with the Kernel Matching method

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
34	32	3.72e+08	.	.

Bootstrap statistics Number of obs = 109
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
Attk	100	3.72e+08	8512750	3.76e+08	-3.74e+08 1.12e+09 (N) 3007994 1.37e+09 (P) 4089790 1.47e+09 (BC)

Note: N = normal
P = percentile
BC = bias-corrected

ATT estimation with the Kernel Matching method Bootstrapped standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
34	32	3.72e+08	3.76e+08	0.990

iv) Aparejamiento con estratificación

ATT estimation with the Stratification method
Analytical standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
25	41	1.32e+06	.	.

Bootstrapping of standard errors

Bootstrap statistics Number of obs = 109
Replications = 100

Variable	Reps	Observed	Bias	Std. Err.	[95% Conf. Interval]
atts	100	1319167	39854.58	1292847	-1246122 3884455 (N) -1890746 3720474 (P) -2206781 3400219 (BC)

Note: N = normal
P = percentile
BC = bias-corrected

ATT estimation with the Stratification method
Bootstrapped standard errors

n. treat.	n. contr.	ATT	Std. Err.	t
25	41	1.32e+06	1.29e+06	1.020

9. Principales tabulados

9.1 Empresas apoyadas por PROSOFT 2007

Tablas de frecuencias de variables

1.- GIRO DE LA EMPRESA

1.1.- Desarrollo de software empaquet

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	84.7	84.7	84.7
Si	9	15.3	15.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.2.- Desarrollo de software de siste

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	84.7	84.7	84.7
Si	9	15.3	15.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.3.- Desarrollo de software aplicati

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	71.2	71.2	71.2
Si	17	28.8	28.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.4.- Desarrollo de consultoría de so

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	78.0	78.0	78.0
Si	13	22.0	22.0	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.5.- Desarrollo de software embebido

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	84.7	84.7	84.7
Si	9	15.3	15.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.6.- Servicios de mantenimiento y so

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	79.7	79.7	79.7
Si	12	20.3	20.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.7.- Servicios de análisis de sistem

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.8.- Servicios de diseño de sistemas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	79.7	79.7	79.7
Si	12	20.3	20.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.9.- Servicios de programación de si

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	83.1	83.1	83.1
Si	10	16.9	16.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.10.- Servicios de procesamiento de d

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.11.- Servicios de diseño, desarrollo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	89.8	89.8	89.8
Si	6	10.2	10.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.12.- Servicios de implantación y pru

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
Si	7	11.9	11.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.13.- Servicios de integración de sis

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	84.7	84.7	84.7
Si	9	15.3	15.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.14.- Servicios de mantenimiento de s

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
Si	7	11.9	11.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.15.- Servicios de seguridad de siste

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.16.- Servicios de análisis y gestión

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.17.- Procesos de negocio basados en

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
Si	7	11.9	11.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

11.8.- Servicios de valor agregado de

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

11.9.- Servicios de capacitación, cons

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.20.- Servicios de administración de

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.21.- Medios Interactivos de procesos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

1.22.- Otro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	79.7	79.7	79.7
Call center	1	1.7	1.7	81.4
Compra-Venta de Azúcar	1	1.7	1.7	83.1
Consultoría en Comercio Exterior	1	1.7	1.7	84.7
Desarrollo y pruebas de Sw para aplicaciones aeroespacial	1	1.7	1.7	86.4
Diseño y Desarrollo de Sitios y aplicaciones Web	1	1.7	1.7	88.1
Fabricación	1	1.7	1.7	89.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Servicio de Transporte de personal	1	1.7	1.7	91.5
Servicios de vinculación entre el Gobierno la Industria y la Academia	1	1.7	1.7	93.2
Servicios informativos y educativos para profesionistas de software	2	3.4	3.4	96.6
Soporte Técnico y servicio de atención de cliente	1	1.7	1.7	98.3
Traer Software para crear metal y capacitar	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

2.- AÑOS DE OPERACIÓN

¿Cuál es el año de inicio de operación?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1279.00	1	1.7	1.7	1.7
1949.00	1	1.7	1.7	3.4
1964.00	1	1.7	1.7	5.2
1982.00	1	1.7	1.7	6.9
1984.00	1	1.7	1.7	8.6
1989.00	1	1.7	1.7	10.3
1990.00	1	1.7	1.7	12.1
1991.00	2	3.4	3.4	15.5
1994.00	2	3.4	3.4	19.0
1995.00	1	1.7	1.7	20.7
1996.00	1	1.7	1.7	22.4
1997.00	4	6.8	6.9	29.3
1998.00	3	5.1	5.2	34.5
1999.00	3	5.1	5.2	39.7
2001.00	2	3.4	3.4	43.1
2002.00	9	15.3	15.5	58.6
2003.00	6	10.2	10.3	69.0
2004.00	2	3.4	3.4	72.4
2005.00	4	6.8	6.9	79.3
2006.00	4	6.8	6.9	86.2
2007.00	8	13.6	13.8	100.0
Total	58	98.3	100.0	
Missing System	1	1.7		
Total	59	100.0		

3.- Capital extranjero

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	.00	54	91.5	93.1	93.1
	48.00	1	1.7	1.7	94.8
	60.00	1	1.7	1.7	96.6
	70.00	1	1.7	1.7	98.3
	100.00	1	1.7	1.7	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

4.- Exportaciones (Monto en 2007)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		1	1.7	1.7	1.7
	\$0	47	79.7	79.7	81.4
	\$10000	1	1.7	1.7	83.1
	\$10000000	1	1.7	1.7	84.7
	\$1156522	1	1.7	1.7	86.4
	\$120000	1	1.7	1.7	88.1
	\$1600	1	1.7	1.7	89.8
	\$39900000	1	1.7	1.7	91.5
	\$562440	1	1.7	1.7	93.2
	\$5720000	1	1.7	1.7	94.9
	\$750000	1	1.7	1.7	96.6
	1947803 dl	1	1.7	1.7	98.3
	583256dl	1	1.7	1.7	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

5.- EMPLEADOS

5.1.- Fijos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	3.6	3.6
	2.00	2	3.4	7.1	10.7
	4.00	1	1.7	3.6	14.3
	5.00	2	3.4	7.1	21.4
	6.00	2	3.4	7.1	28.6
	8.00	3	5.1	10.7	39.3
	10.00	1	1.7	3.6	42.9
	11.00	1	1.7	3.6	46.4
	12.00	2	3.4	7.1	53.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
20.00	2	3.4	7.1	60.7
21.00	1	1.7	3.6	64.3
25.00	1	1.7	3.6	67.9
50.00	2	3.4	7.1	75.0
65.00	1	1.7	3.6	78.6
70.00	1	1.7	3.6	82.1
100.00	1	1.7	3.6	85.7
180.00	1	1.7	3.6	89.3
237.00	1	1.7	3.6	92.9
340.00	1	1.7	3.6	96.4
400.00	1	1.7	3.6	100.0
Total	28	47.5	100.0	
Missing System	31	52.5		
Total	59	100.0		

5.2.- Temporales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	3	5.1	20.0	20.0
2.00	2	3.4	13.3	33.3
3.00	1	1.7	6.7	40.0
4.00	1	1.7	6.7	46.7
5.00	1	1.7	6.7	53.3
10.00	2	3.4	13.3	66.7
16.00	1	1.7	6.7	73.3
30.00	1	1.7	6.7	80.0
60.00	1	1.7	6.7	86.7
75.00	1	1.7	6.7	93.3
300.00	1	1.7	6.7	100.0
Total	15	25.4	100.0	
Missing System	44	74.6		
Total	59	100.0		

5.3.- Por honorarios, con alguna prestación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid .00	1	1.7	11.1	11.1
2.00	3	5.1	33.3	44.4
5.00	1	1.7	11.1	55.6
6.00	1	1.7	11.1	66.7
8.00	1	1.7	11.1	77.8
20.00	1	1.7	11.1	88.9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	400.00	1	1.7	11.1	100.0
	Total	9	15.3	100.0	
Missing	System	50	84.7		
Total		59	100.0		

5.4.- Por honorarios, sin prestaciones

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	.00	1	1.7	8.3	8.3
	1.00	2	3.4	16.7	25.0
	2.00	3	5.1	25.0	50.0
	3.00	1	1.7	8.3	58.3
	4.00	1	1.7	8.3	66.7
	5.00	2	3.4	16.7	83.3
	7.00	1	1.7	8.3	91.7
	300.00	1	1.7	8.3	100.0
	Total	12	20.3	100.0	
Missing	System	47	79.7		
Total		59	100.0		

5.5.- Total

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	3.4	3.4
	4.00	1	1.7	3.4	6.9
	6.00	1	1.7	3.4	10.3
	10.00	3	5.1	10.3	20.7
	11.00	1	1.7	3.4	24.1
	12.00	2	3.4	6.9	31.0
	14.00	1	1.7	3.4	34.5
	18.00	1	1.7	3.4	37.9
	20.00	3	5.1	10.3	48.3
	21.00	1	1.7	3.4	51.7
	22.00	1	1.7	3.4	55.2
	37.00	1	1.7	3.4	58.6
	50.00	2	3.4	6.9	65.5
	54.00	1	1.7	3.4	69.0
	60.00	1	1.7	3.4	72.4
	65.00	1	1.7	3.4	75.9
	81.00	1	1.7	3.4	79.3
	86.00	1	1.7	3.4	82.8
	100.00	1	1.7	3.4	86.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
180.00	1	1.7	3.4	89.7
237.00	1	1.7	3.4	93.1
340.00	1	1.7	3.4	96.6
700.00	1	1.7	3.4	100.0
Total	29	49.2	100.0	
Missing System	30	50.8		
Total	59	100.0		

6.- VENTAS ANUALES

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid \$1000000	2	3.4	3.4	3.4
\$100000000	1	1.7	1.7	5.1
\$1100000	1	1.7	1.7	6.8
\$11000000	2	3.4	3.4	10.2
\$12000000	1	1.7	1.7	11.9
\$1300000	1	1.7	1.7	13.6
\$1400000	1	1.7	1.7	15.3
\$150,000,000	1	1.7	1.7	16.9
\$1500000	1	1.7	1.7	18.6
\$1770330	1	1.7	1.7	20.3
\$19000000	1	1.7	1.7	22.0
\$3000000	1	1.7	1.7	23.7
\$30000000	1	1.7	1.7	25.4
\$31680595.84	1	1.7	1.7	27.1
\$3613384	1	1.7	1.7	28.8
\$43000000	1	1.7	1.7	30.5
\$4500000	2	3.4	3.4	33.9
\$500000	1	1.7	1.7	35.6
\$5000000	1	1.7	1.7	37.3
\$53000000	1	1.7	1.7	39.0
\$55942665,64	1	1.7	1.7	40.7
\$5738000	1	1.7	1.7	42.4
\$6000000	1	1.7	1.7	44.1
\$6400000	1	1.7	1.7	45.8
\$6972115	1	1.7	1.7	47.5
\$7000000	2	3.4	3.4	50.8
\$7000000.00	1	1.7	1.7	52.5
\$70000000	1	1.7	1.7	54.2
\$70800000	1	1.7	1.7	55.9
\$750000	1	1.7	1.7	57.6
\$7500000	1	1.7	1.7	59.3
\$7867802,00	1	1.7	1.7	61.0
\$89130718	1	1.7	1.7	62.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$9057719	1	1.7	1.7	64.4
\$9077693	1	1.7	1.7	66.1
\$90965341900	1	1.7	1.7	67.8
\$934000000	1	1.7	1.7	69.5
.	2	3.4	3.4	72.9
12,443,382.51	1	1.7	1.7	74.6
5000.000	1	1.7	1.7	76.3
99	14	23.7	23.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.- CERTIFICACIONES

7.1.- Certificaciones de la empresa Antes de recibir el apoyo de PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	36	61.0	63.2	63.2
No	21	35.6	36.8	100.0
Total	57	96.6	100.0	
Missing System	2	3.4		
Total	59	100.0		

7.1.1.- Norma Mexicana NMX-MOPROSOFT

7.1.1.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.1.1.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.1.1.3.- Año en que obtuvo la certificac

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2007.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

7.1.1.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

7.1.2.- CMMI

7.1.2.1.- En México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	.	55	93.2	93.2	93.2
		2	3.4	3.4	96.6
	Si	2	3.4	3.4	100.0
Total		59	100.0	100.0	

7.1.2.2.- En el extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

7.1.2.3.- Año en que obtuvo la certificac

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2006.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

7.1.2.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	50.0	50.0
	5.00	1	1.7	50.0	100.0
Total		2	3.4	100.0	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing System	57	96.6		
Total	59	100.0		

7.1.3.- SW/CMM

7.1.3.1.- En México

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.1.3.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.1.3.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.1.3.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.1.4.- ISO/EC

7.1.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.1.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.1.4.3.- Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2006.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

7.1.4.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

7.1.5.- OTRAS

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		55	93.2	93.2	93.2
.		2	3.4	3.4	96.6
1		1	1.7	1.7	98.3
ISO 9000-1		1	1.7	1.7	100.0
Total		59	100.0	100.0	

7.1.5.1.- En México

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

7.1.5.2.- En el extranjero

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2006.00	1	1.7	50.0	50.0
	2007.00	1	1.7	50.0	100.0
	Total	2	3.4	100.0	
Missing	System	57	96.6		
Total		59	100.0		

7.1.5.3.- Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

7.1.5.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.- CERTIFICACION DE TRABAJADORES ANTES DE RECIBIR APOYO PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3.4	3.4	3.4
	2	3.4	3.4	6.8
1	19	32.2	32.2	39.0
2	36	61.0	61.0	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.2.1.- CERTIFICACIÓN NUMERO 1

7.2.1.1- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	8	13.6	42.1	42.1
2.00	3	5.1	15.8	57.9
3.00	3	5.1	15.8	73.7
4.00	1	1.7	5.3	78.9
6.00	1	1.7	5.3	84.2
10.00	1	1.7	5.3	89.5
12.00	1	1.7	5.3	94.7
20.00	1	1.7	5.3	100.0
Total	19	32.2	100.0	
Missing System	40	67.8		
Total	59	100.0		

7.2.1.2- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	66.1	66.1	66.1
Calidad Programación	1	1.7	1.7	67.8
CMI	1	1.7	1.7	69.5
Consultor CRM	1	1.7	1.7	71.2
De Calidad	1	1.7	1.7	72.9
de JAVA.net Pruebas	1	1.7	1.7	74.6
Diplomado PMI	1	1.7	1.7	76.3
Dun Bankle	1	1.7	1.7	78.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Habilidades Técnicas de Desarrollo de Software	1	1.7	1.7	79.7
JA	1	1.7	1.7	81.4
JAVA	1	1.7	1.7	83.1
MI	1	1.7	1.7	84.7
Microsoft Navision	1	1.7	1.7	86.4
Net (Programado)	1	1.7	1.7	88.1
PMI	1	1.7	1.7	89.8
Project Manager Professional	1	1.7	1.7	91.5
Proyect Management Prof	1	1.7	1.7	93.2
SAP-RH	1	1.7	1.7	94.9
Técnica	1	1.7	1.7	96.6
Telunicaciones y Sistemas Computacionales	1	1.7	1.7	98.3
TESOL	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.2.1.3- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	74.6	74.6	74.6
Si	15	25.4	25.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.2.1.4- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
.	2	3.4	3.4	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.2.2- CERTIFICACIÓN NUMERO 2

7.2.2.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing System	58	98.3		
Total	59	100.0		

7.2.2.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
JAVA	1	1.7	1.7	98.3
Microsoft.Net	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.2.2.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.2.2.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.3.- CERTIFICACIÓN NUMERO 3

7.2.3.1- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing System	58	98.3		
Total	59	100.0		

7.2.3.2- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
certificación JAVA	1	1.7	1.7	98.3
Ingles Toerc	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.2.3.3- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

7.2.3.4- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.4.- CERTIFICACION NUMERO 4

7.2.4.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.4.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.4.3.- En México

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.4.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.5.- CERTIFICACION NUMERO 5

7.2.5.1- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.5.2- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.5.3- En México

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

7.2.5.4- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.- USUARIOS QUE DEMANDA PRODUCTOS Y SERVICIOS

8.1.- USUARIO ACTUAL

8.1.1.- USUARIO NUMERO 1

8.1.1.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	45	76.3	81.8	81.8
Entidade	4	6.8	7.3	89.1
Consumid	5	8.5	9.1	98.2
Sector A	1	1.7	1.8	100.0
Total	55	93.2	100.0	
Missing System	4	6.8		
Total	59	100.0		

8.1.1.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	7	11.9	11.9	11.9
1,2	1	1.7	1.7	13.6
1,5	1	1.7	1.7	15.3
2	2	3.4	3.4	18.6
2,4	1	1.7	1.7	20.3
2.4,3.1,3.9,3.11,3.12	1	1.7	1.7	22.0
2.4.11	1	1.7	1.7	23.7
2.4.16	1	1.7	1.7	25.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
2.4.17	1	1.7	1.7	27.1
2.4.21	1	1.7	1.7	28.8
3,1	2	3.4	3.4	32.2
3,11	1	1.7	1.7	33.9
3,14	2	3.4	3.4	37.3
3,3	1	1.7	1.7	39.0
3,4	1	1.7	1.7	40.7
3,6	1	1.7	1.7	42.4
3,7	1	1.7	1.7	44.1
3,9	1	1.7	1.7	45.8
3.1	2	3.4	3.4	49.2
3.13	2	3.4	3.4	52.5
3.2	1	1.7	1.7	54.2
Actividades del gobierno	2	3.4	3.4	57.6
Actividades terciarias	1	1.7	1.7	59.3
Aeroespacial	1	1.7	1.7	61.0
Comercio	8	13.6	13.6	74.6
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	2	3.4	3.4	78.0
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos, co	2	3.4	3.4	81.4
Industria alimentaria	1	1.7	1.7	83.1
Industrias manufactureras	3	5.1	5.1	88.1
Minería	1	1.7	1.7	89.8
Otros servicios excepto actividades de gobierno	1	1.7	1.7	91.5
Servicios financieros y de seguros	3	5.1	5.1	96.6
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1	1.7	1.7	98.3
Transportes, correos y almacenamiento	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.1.3.- Tipo de servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.1	5.1	5.1
Directo	47	79.7	79.7	84.7
Directo/Indirecto	2	3.4	3.4	88.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Indirecto	7	11.9	11.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.1.4.-UBICACIÓN

8.1.1.4.1.-En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8	13.6	13.6	13.6
Si	51	86.4	86.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.1.4.2.-En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	79.7	79.7	79.7
Si	12	20.3	20.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.1.5.- TAMAÑO

8.1.1.5.1.- Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.1.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	76.3	76.3	76.3
Si	14	23.7	23.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.1.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	62.7	62.7	62.7
Si	22	37.3	37.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.1.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	37.3	37.3	37.3
.	2	3.4	3.4	40.7
Si	35	59.3	59.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.2.- USUARIO NUMERO 2

8.1.2.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	19	32.2	63.3	63.3
	Entidade	8	13.6	26.7	90.0
	Consumid	3	5.1	10.0	100.0
	Total	30	50.8	100.0	
Missing	System	29	49.2		
Total		59	100.0		

8.1.2.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	50.8	50.8	50.8
2,4	1	1.7	1.7	52.5
2.4.1	1	1.7	1.7	54.2
2.4.19	1	1.7	1.7	55.9
3,1	3	5.1	5.1	61.0
3,11	1	1.7	1.7	62.7
3,14	3	5.1	5.1	67.8
3.14	1	1.7	1.7	69.5
Actividades del gobierno	4	6.8	6.8	76.3
Comercio	3	5.1	5.1	81.4
Dirección de corporativos y empresas	1	1.7	1.7	83.1
Fabricación de muebles y productos relacionados	1	1.7	1.7	84.7
Industrias manufactureras	1	1.7	1.7	86.4
Minería de minerales metálicos y no metálicos	1	1.7	1.7	88.1
Otros servicios excepto actividades de gobierno	1	1.7	1.7	89.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Servicios financieros y de seguros	3	5.1	5.1	94.9
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	1	1.7	1.7	96.6
TelecomunicACIONES	1	1.7	1.7	98.3
Transportes, correos y almacenamiento	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.2.3.- Tipo de Servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	47.5	47.5	47.5
Directo	23	39.0	39.0	86.4
Directo/Indirecto	2	3.4	3.4	89.8
Indirecto	6	10.2	10.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.2.4.- UBICACIÓN

8.1.2.4.1- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	50.8	50.8	50.8
Si	29	49.2	49.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.2.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.2.5.- TAMAÑO

8.1.2.5.1.- Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.2.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.2.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.2.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	64.4	64.4	64.4
.	2	3.4	3.4	67.8
Si	19	32.2	32.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.3.- USUARIO NUMERO 3

8.1.3.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Empresas	11	18.6	55.0	55.0
Entidade	3	5.1	15.0	70.0
Consumid	4	6.8	20.0	90.0
Sector A	2	3.4	10.0	100.0
Total	20	33.9	100.0	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing System	39	66.1		
Total	59	100.0		

8.1.3.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	66.1	66.1	66.1
2.4.1	1	1.7	1.7	67.8
2.4.2	1	1.7	1.7	69.5
3	1	1.7	1.7	71.2
3,1	1	1.7	1.7	72.9
3,14	1	1.7	1.7	74.6
3,7	1	1.7	1.7	76.3
3.4.18	1	1.7	1.7	78.0
Actividades del gobierno	1	1.7	1.7	79.7
Comercio	1	1.7	1.7	81.4
Dirección de corporativos y empresas	1	1.7	1.7	83.1
Fabricación de equipo de generación eléctrica y de aparatos y accesorios eléctricos	1	1.7	1.7	84.7
Fabricación de insumos textiles	2	3.4	3.4	88.1
Industrias metálicas básicas	1	1.7	1.7	89.8
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	1	1.7	1.7	91.5
Servicios educativos	2	3.4	3.4	94.9
Servicios financieros y de seguros	1	1.7	1.7	96.6
Telecomunicaciones	1	1.7	1.7	98.3
Transportes, correos y almacenamiento	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.3.3.- Tipo de servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	66.1	66.1	66.1
Directo	15	25.4	25.4	91.5
Directo/Indirecto	2	3.4	3.4	94.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Indirecto	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.3.4.- UBICACIÓN

8.1.3.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	69.5	69.5	69.5
Si	17	28.8	28.8	98.3
Sí	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.3.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.3.5.- TAMAÑO

8.1.3.5.1.- Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.3.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
Si	7	11.9	11.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.3.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.3.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	78.0	78.0	78.0
.	2	3.4	3.4	81.4
Si	11	18.6	18.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.4.- USUARIO NUMERO 4

8.1.4.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Empresas	6	10.2	66.7	66.7
Entidade	1	1.7	11.1	77.8
Consumid	1	1.7	11.1	88.9
Sector A	1	1.7	11.1	100.0
Total	9	15.3	100.0	
Missing				
System	50	84.7		
Total	59	100.0		

8.1.4.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
2.4.21	50	84.7	84.7	84.7
3,2	1	1.7	1.7	86.4
3,4	1	1.7	1.7	88.1
3,4	2	3.4	3.4	91.5
Actividades del gobierno	1	1.7	1.7	93.2
Fabricación de muebles y productos relacionados	1	1.7	1.7	94.9
Industrias manufactureras	1	1.7	1.7	96.6
Servicios educat	1	1.7	1.7	98.3
Servicios financieros y de seguros	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.4.3.- Tipo de servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	84.7	84.7	84.7
Directo	7	11.9	11.9	96.6
Directo/Indirecto	1	1.7	1.7	98.3
Indirecto	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.4.4.- UBICACIÓN

8.1.4.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
.	2	3.4	3.4	89.8
Si	6	10.2	10.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.4.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.4.5.- TAMAÑO

8.1.4.5.1.- Micro

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.4.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.4.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.4.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.5.- USUARIO NUMERO 5

8.1.5.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	6	10.2	85.7	85.7
Sector A	1	1.7	14.3	100.0
Total	7	11.9	100.0	
Missing System	52	88.1		
Total	59	100.0		

8.1.5.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
3,1	1	1.7	1.7	89.8
3,4	1	1.7	1.7	91.5
3,5	1	1.7	1.7	93.2
3,2	1	1.7	1.7	94.9
Otros servicios excepto actividades de gobierno	1	1.7	1.7	96.6
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	1	1.7	1.7	98.3
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.5.3.- Tipo de servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	89.8	89.8	89.8
Directo	4	6.8	6.8	96.6
Directo/Indirecto	1	1.7	1.7	98.3
Indirecto	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.5.4- UBICACIÓN

8.1.5.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
.	2	3.4	3.4	89.8
Si	6	10.2	10.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.5.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.5.5.- TAMAÑO

8.1.5.5.1.- Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.5.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.5.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.5.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	89.8	89.8	89.8
.	2	3.4	3.4	93.2
Si	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.6.- USUARIO NUMERO 6

8.1.6.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	5	8.5	100.0	100.0
Missing System	54	91.5		
Total	59	100.0		

8.1.6.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
3,5	1	1.7	1.7	93.2
3,7	1	1.7	1.7	94.9
3,9	1	1.7	1.7	96.6
Otros servicios excepto actividades de gobierno	1	1.7	1.7	98.3
Servicios financieros y de seguros	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.6.3.- Tipo de Servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Directo	3	5.1	5.1	96.6
Directo/Indirecto	1	1.7	1.7	98.3
Indirecto	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.6.4.- UBICACIÓN

8.1.6.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
.	2	3.4	3.4	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.1.6.4.2.- En el Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.6.5.- TAMAÑO

8.1.6.5.1.- Micro

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.6.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.6.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.1.6.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
.	2	3.4	3.4	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.- USUARIO POTENCIAL

8.2.1.- USUARIO NUMERO 1

8.2.1.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	38	64.4	77.6	77.6
	Entidade	7	11.9	14.3	91.8
	Consumid	3	5.1	6.1	98.0
	Sector A	1	1.7	2.0	100.0
	Total	49	83.1	100.0	
Missing	System	10	16.9		
Total		59	100.0		

8.2.1.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	20.3	20.3	20.3
1,5	1	1.7	1.7	22.0
2	2	3.4	3.4	25.4
2,4	1	1.7	1.7	27.1
2,4,19	1	1.7	1.7	28.8
2.4	1	1.7	1.7	30.5
2.4.11	1	1.7	1.7	32.2
2.4.19	1	1.7	1.7	33.9
2.4.21	1	1.7	1.7	35.6
3,1	2	3.4	3.4	39.0
3,11	1	1.7	1.7	40.7
3,14	3	5.1	5.1	45.8
3,3	1	1.7	1.7	47.5
3,4	1	1.7	1.7	49.2
3,9	2	3.4	3.4	52.5
3.1	2	3.4	3.4	55.9
3.13	2	3.4	3.4	59.3
3.2	1	1.7	1.7	61.0
Actividades del gobierno	2	3.4	3.4	64.4
Actividades Terciaria	1	1.7	1.7	66.1
Comercio	7	11.9	11.9	78.0
Confección de productos textiles, excepto prensas de vestir	1	1.7	1.7	79.7
Electricidad, agua y suministros de gas	1	1.7	1.7	81.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos com	1	1.7	1.7	83.1
Ganadería	1	1.7	1.7	84.7
Minería	1	1.7	1.7	86.4
Otras servicios excepto actividades de gobierno	1	1.7	1.7	88.1
Otros servicios excepto actividades de gobierno	1	1.7	1.7	89.8
Servicios educativos	1	1.7	1.7	91.5
Servicios financieros y seguros	3	5.1	5.1	96.6
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1	1.7	1.7	98.3
Transportes, correos y almacenamiento	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.1.3.- Tipo de Servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	16.9	16.9	16.9
Directo	39	66.1	66.1	83.1
Directo/Indirecto	2	3.4	3.4	86.4
Indirecto	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.1.4.- TAMAÑO

8.2.1.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	14	23.7	23.7	23.7
Si	45	76.3	76.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.1.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	81.4	81.4	81.4
Si	11	18.6	18.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.1.5.- TAMAÑO

8.2.1.5.1.- Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.1.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	76.3	76.3	76.3
Si	14	23.7	23.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.1.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	71.2	71.2	71.2
Si	17	28.8	28.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.1.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	44.1	44.1	44.1
.	2	3.4	3.4	47.5
Si	31	52.5	52.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.2.- USUARIO NUMERO 2

8.2.2.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	35	59.3	74.5	74.5
	Entidade	8	13.6	17.0	91.5
	Consumid	3	5.1	6.4	97.9
	Sector A	1	1.7	2.1	100.0
	Total	47	79.7	100.0	
Missing	System	12	20.3		
Total		59	100.0		

8.2.2.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	14	23.7	23.7	23.7
1,5	1	1.7	1.7	25.4
2	2	3.4	3.4	28.8
2,4	1	1.7	1.7	30.5
2,4,19	1	1.7	1.7	32.2
2.4	1	1.7	1.7	33.9
2.4.11	1	1.7	1.7	35.6
2.4.19	1	1.7	1.7	37.3
2.4.21	1	1.7	1.7	39.0
3,1	2	3.4	3.4	42.4
3,11	1	1.7	1.7	44.1
3,14	3	5.1	5.1	49.2
3,3	1	1.7	1.7	50.8
3,4	1	1.7	1.7	52.5
3,9	2	3.4	3.4	55.9
3.1	2	3.4	3.4	59.3
3.14	1	1.7	1.7	61.0
Actividades del gobierno	2	3.4	3.4	64.4
Actividades Terciaria	1	1.7	1.7	66.1
Comercio	7	11.9	11.9	78.0
Confección de productos textiles, excepto prensas de vestir	1	1.7	1.7	79.7
Electricidad, agua y suministros de gas	1	1.7	1.7	81.4
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos com	1	1.7	1.7	83.1
Ganadería	1	1.7	1.7	84.7
Minería	1	1.7	1.7	86.4
Otras servicios excepto actividades de gobierno	1	1.7	1.7	88.1
Otros servicios excepto actividades de gobierno	1	1.7	1.7	89.8
Servicios educativos	1	1.7	1.7	91.5
Servicios financieros y seguros	3	5.1	5.1	96.6
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1	1.7	1.7	98.3
Transportes, correos y almacenamiento	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.2.3.- Tipo de Servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	20.3	20.3	20.3
Directo	37	62.7	62.7	83.1
Directo/Indirecto	2	3.4	3.4	86.4
Indirecto	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.2.4.- UBICACIÓN

8.2.2.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	27.1	27.1	27.1
Si	43	72.9	72.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.2.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	81.4	81.4	81.4
Si	11	18.6	18.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.2.5.- TAMAÑO

8.2.2.5.1.-Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.2.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	76.3	76.3	76.3
Si	14	23.7	23.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.2.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	72.9	72.9	72.9
Si	16	27.1	27.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.2.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	47.5	47.5	47.5
.	2	3.4	3.4	50.8
Si	29	49.2	49.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.3.- USUARIO NUMERO 3

8.2.3.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Empresas	6	10.2	42.9	42.9
Entidade	3	5.1	21.4	64.3
Consumid	4	6.8	28.6	92.9
Sector A	1	1.7	7.1	100.0
Total	14	23.7	100.0	
Missing				
System	45	76.3		
Total	59	100.0		

8.2.3.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	74.6	74.6	74.6
2.4.2	1	1.7	1.7	76.3
3,14	1	1.7	1.7	78.0
3,2	1	1.7	1.7	79.7
3,4	1	1.7	1.7	81.4
3,7	1	1.7	1.7	83.1
Actividades del gobierno	2	3.4	3.4	86.4
Comercio	1	1.7	1.7	88.1
Fabricación de insumos textiles	1	1.7	1.7	89.8
Industrias metálicas básicas	1	1.7	1.7	91.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	1	1.7	1.7	93.2
Servicios educativos	1	1.7	1.7	94.9
Servicios financieros y seguros	2	3.4	3.4	98.3
Telecomunicaciones	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8. 2.3.3.- Tipo de Servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	74.6	74.6	74.6
Directo	10	16.9	16.9	91.5
Directo/Indirecto	1	1.7	1.7	93.2
Indirecto	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8. 2.3.4.- UBICACIÓN

8.2.3.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	78.0	78.0	78.0
Si	13	22.0	22.0	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.3.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.3.5.- TAMAÑO

8.2.3.5.1.- Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	89.8	89.8	89.8
.	2	3.4	3.4	93.2
Si	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.3.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	89.8	89.8	89.8
Si	6	10.2	10.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.3.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	81.4	81.4	81.4
.	2	3.4	3.4	84.7
Si	9	15.3	15.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.3.5.4.-Grande

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.4.- USUARIO NUMERO 4

8.2.4.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	6	10.2	85.7	85.7
	Sector A	1	1.7	14.3	100.0
	Total	7	11.9	100.0	
Missing	System	52	88.1		
Total		59	100.0		

8.2.4.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
3,4	1	1.7	1.7	89.8
3,5	1	1.7	1.7	91.5
3,6	1	1.7	1.7	93.2
Fabricación de muebles y productos relacionados	1	1.7	1.7	94.9
Industrias manufactureras	1	1.7	1.7	96.6
Servicios financieros y de seguros	1	1.7	1.7	98.3
Servicios educativos	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.4.3.- Tipo de Servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
Directo	5	8.5	8.5	96.6
Directo/Indirecto	1	1.7	1.7	98.3
Indirecto	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.4.4.- UBICACION

8.2.4.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	84.7	84.7	84.7
.	2	3.4	3.4	88.1
Si	7	11.9	11.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.4.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.4.5.- TAMAÑO

8.2.4.5.1.- Micro

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.4.5.2 Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.4.5.3 Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.4.5.4 Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
.	2	3.4	3.4	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.5.- USUARIO NUMERO 5

8.2.5.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	4	6.8	80.0	80.0
Sector A	1	1.7	20.0	100.0
Total	5	8.5	100.0	
Missing System	54	91.5		
Total	59	100.0		

8.2.5.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
3,1	1	1.7	1.7	93.2
3,5	1	1.7	1.7	94.9
3,9	1	1.7	1.7	96.6
Otros servicios except actividades del gobierno	1	1.7	1.7	98.3
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.5.3.- Tipo de Servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Directo	3	5.1	5.1	96.6
Directo/Indirecto	1	1.7	1.7	98.3
Indirecto	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.5.4.- UBICACIÓN

8.2.5.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
.	2	3.4	3.4	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.5.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.5.5.- TAMAÑO

8.2.5.5.1.- Micro

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.5.5.2.- Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.5.5.3.- Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	58	98.3	98.3	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.5.5.4.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
.	2	3.4	3.4	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.6.- USUARIO NUMERO 6

8.2.6.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	2	3.4	100.0	100.0
Missing System	57	96.6		
Total	59	100.0		

8.2.6.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
.	2	3.4	3.4	94.9
3,1	1	1.7	1.7	96.6
Directo/Indirecto	1	1.7	1.7	98.3
Otros servicios except actividades del gobierno	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.6.3.- Tipo de Servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
*	1	1.7	1.7	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Directo	1	1.7	1.7	98.3
Indirecto	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.6.4.- UBICACIÓN

8.2.6.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

8.2.6 4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.6.5.- TAMAÑO

8.2.6.5.- Micro

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.6.5.- Pequeña

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.6.5.- Mediana

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

8.2.6.5.- Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
.	2	3.4	3.4	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.- FECHAS DE ETAPAS DEL PROYECTO

9.1 Fecha en que solicitó el apoyo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	01-APR-2006	1	1.7	1.9	1.9
	01-DEC-2006	1	1.7	1.9	3.8
	01-JAN-2007	2	3.4	3.8	7.5
	01-FEB-2007	3	5.1	5.7	13.2
	01-MAR-2007	12	20.3	22.6	35.8
	01-APR-2007	3	5.1	5.7	41.5
	01-MAY-2007	10	16.9	18.9	60.4
	01-JUN-2007	5	8.5	9.4	69.8
	01-JUL-2007	4	6.8	7.5	77.4
	01-AUG-2007	3	5.1	5.7	83.0
	01-SEP-2007	3	5.1	5.7	88.7
	01-OCT-2007	3	5.1	5.7	94.3
	01-NOV-2007	1	1.7	1.9	96.2
	01-DEC-2007	1	1.7	1.9	98.1
	01-JAN-2008	1	1.7	1.9	100.0
	Total	53	89.8	100.0	
Missing	System	6	10.2		
Total		59	100.0		

9.2 Fecha en que se le aprobó el apoyo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	01-OCT-2006	1	1.7	2.0	2.0
	01-JAN-2007	2	3.4	4.0	6.0
	01-MAY-2007	3	5.1	6.0	12.0
	01-JUN-2007	3	5.1	6.0	18.0
	01-JUL-2007	7	11.9	14.0	32.0
	01-AUG-2007	5	8.5	10.0	42.0
	01-SEP-2007	6	10.2	12.0	54.0
	01-OCT-2007	6	10.2	12.0	66.0

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	01-NOV-2007	6	10.2	12.0	78.0
	01-DEC-2007	10	16.9	20.0	98.0
	01-MAR-2008	1	1.7	2.0	100.0
	Total	50	84.7	100.0	
Missing	System	9	15.3		
Total		59	100.0		

9.3 Fecha en que recibió el apoyo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	01-DEC-2006	1	1.7	2.0	2.0
	01-JAN-2007	3	5.1	5.9	7.8
	01-JUN-2007	3	5.1	5.9	13.7
	01-JUL-2007	2	3.4	3.9	17.6
	01-AUG-2007	3	5.1	5.9	23.5
	01-SEP-2007	3	5.1	5.9	29.4
	01-OCT-2007	6	10.2	11.8	41.2
	01-NOV-2007	5	8.5	9.8	51.0
	01-DEC-2007	21	35.6	41.2	92.2
	01-JAN-2008	2	3.4	3.9	96.1
	01-MAR-2008	1	1.7	2.0	98.0
	01-APR-2008	1	1.7	2.0	100.0
	Total	51	86.4	100.0	
Missing	System	8	13.6		
Total		59	100.0		

9.4 Fecha de inicio del proyecto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	01-JAN-2006	1	1.7	2.1	2.1
	01-JAN-2007	7	11.9	14.9	17.0
	01-FEB-2007	1	1.7	2.1	19.1
	01-MAR-2007	2	3.4	4.3	23.4
	01-APR-2007	1	1.7	2.1	25.5
	01-MAY-2007	4	6.8	8.5	34.0
	01-JUN-2007	4	6.8	8.5	42.6
	01-JUL-2007	3	5.1	6.4	48.9
	01-AUG-2007	8	13.6	17.0	66.0
	01-SEP-2007	1	1.7	2.1	68.1
	01-OCT-2007	4	6.8	8.5	76.6
	01-NOV-2007	2	3.4	4.3	80.9
	01-DEC-2007	4	6.8	8.5	89.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
01-JAN-2008	3	5.1	6.4	95.7
01-APR-2008	1	1.7	2.1	97.9
01-MAY-2008	1	1.7	2.1	100.0
Total	47	79.7	100.0	
Missing System	12	20.3		
Total	59	100.0		

9.5.- Fecha de terminación del proyecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 01-FEB-2007	2	3.4	4.3	4.3
01-MAR-2007	2	3.4	4.3	8.5
01-MAY-2007	3	5.1	6.4	14.9
01-JUN-2007	2	3.4	4.3	19.1
01-JUL-2007	2	3.4	4.3	23.4
01-SEP-2007	1	1.7	2.1	25.5
01-OCT-2007	1	1.7	2.1	27.7
01-NOV-2007	4	6.8	8.5	36.2
01-DEC-2007	13	22.0	27.7	63.8
01-FEB-2008	3	5.1	6.4	70.2
01-MAR-2008	4	6.8	8.5	78.7
04-MAR-2008	1	1.7	2.1	80.9
01-MAY-2008	2	3.4	4.3	85.1
01-JUN-2008	2	3.4	4.3	89.4
01-JUL-2008	1	1.7	2.1	91.5
01-AUG-2008	1	1.7	2.1	93.6
01-SEP-2008	1	1.7	2.1	95.7
01-OCT-2008	1	1.7	2.1	97.9
03-SEP-2009	1	1.7	2.1	100.0
Total	47	79.7	100.0	
Missing System	12	20.3		
Total	59	100.0		

9.6.- Fecha de cierre del proyecto (original)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid .	1	1.7	2.3	2.3
01-JAN-2007	1	1.7	2.3	4.7
01-FEB-2007	1	1.7	2.3	7.0
01-MAR-2007	1	1.7	2.3	9.3
01-MAY-2007	2	3.4	4.7	14.0
01-JUN-2007	1	1.7	2.3	16.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
01-JUL-2007	1	1.7	2.3	18.6
01-SEP-2007	2	3.4	4.7	23.3
01-OCT-2007	1	1.7	2.3	25.6
01-NOV-2007	1	1.7	2.3	27.9
01-DEC-2007	21	35.6	48.8	76.7
09-JAN-2008	1	1.7	2.3	79.1
01-FEB-2008	1	1.7	2.3	81.4
01-MAY-2008	1	1.7	2.3	83.7
01-JUN-2008	2	3.4	4.7	88.4
01-JUL-2008	2	3.4	4.7	93.0
01-OCT-2008	1	1.7	2.3	95.3
01-DEC-2008	2	3.4	4.7	100.0
Total	43	72.9	100.0	
Missing System	16	27.1		
Total	59	100.0		

9.7.- Fecha de cierre del proyecto (modificado)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid .	1	1.7	3.6	3.6
08-JAN-1900	1	1.7	3.6	7.1
01-MAR-2007	3	5.1	10.7	17.9
01-APR-2007	1	1.7	3.6	21.4
01-MAY-2007	1	1.7	3.6	25.0
01-JUN-2007	2	3.4	7.1	32.1
01-JUL-2007	2	3.4	7.1	39.3
01-SEP-2007	1	1.7	3.6	42.9
01-OCT-2007	1	1.7	3.6	46.4
01-DEC-2007	3	5.1	10.7	57.1
01-JAN-2008	1	1.7	3.6	60.7
01-MAR-2008	4	6.8	14.3	75.0
01-MAY-2008	1	1.7	3.6	78.6
01-JUN-2008	2	3.4	7.1	85.7
01-AUG-2008	1	1.7	3.6	89.3
01-SEP-2008	1	1.7	3.6	92.9
01-NOV-2008	1	1.7	3.6	96.4
01-JAN-2009	1	1.7	3.6	100.0
Total	28	47.5	100.0	
Missing System	31	52.5		
Total	59	100.0		

9.8.- ETAPAS DEL PROYECTO

9.8.1.- Análisis y desarrollo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.8.2.- Desarrollo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
Si	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.8.3.- Integración

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.8.4.- Implementación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.8.5.- Prueba

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.8.6.- Capacitación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.8.7.- Concluido

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	25.4	25.4	25.4
Si	44	74.6	74.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.8.8.- Otra

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
.	2	3.4	3.4	91.5
cancelado	1	1.7	1.7	93.2
Consultoria Comercial	1	1.7	1.7	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.- Financiamiento

10. 1Monto y porcentaje de la estructura financiera

10.1.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1825.00	1	1.7	14.3	14.3
7020.00	1	1.7	14.3	28.6
56000.00	1	1.7	14.3	42.9
692409.00	1	1.7	14.3	57.1
1000000.00	1	1.7	14.3	71.4
2000000.00	1	1.7	14.3	85.7
27000000.00	1	1.7	14.3	100.0
Total	7	11.9	100.0	
Missing System	52	88.1		
Total	59	100.0		

10.1.2.- Porcentaje

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 25.00	2	3.4	20.0	20.0
45.00	1	1.7	10.0	30.0
50.00	6	10.2	60.0	90.0
75.00	1	1.7	10.0	100.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total	10	16.9	100.0	
Missing System	49	83.1		
Total	59	100.0		

10.1.3.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	27	45.8	45.8	45.8
\$1024641,00	1	1.7	1.7	47.5
\$1062835.60	1	1.7	1.7	49.2
\$200000	1	1.7	1.7	50.8
\$380105,00	1	1.7	1.7	52.5
\$600000	1	1.7	1.7	54.2
\$7000000	1	1.7	1.7	55.9
.	2	3.4	3.4	59.3
100	1	1.7	1.7	61.0
104700	1	1.7	1.7	62.7
1058500	1	1.7	1.7	64.4
1119504	1	1.7	1.7	66.1
1200000	1	1.7	1.7	67.8
1825	1	1.7	1.7	69.5
1973000	1	1.7	1.7	71.2
2000000	2	3.4	3.4	74.6
30000000	1	1.7	1.7	76.3
305000	1	1.7	1.7	78.0
3110000	1	1.7	1.7	79.7
3737054	1	1.7	1.7	81.4
377876	1	1.7	1.7	83.1
395000	1	1.7	1.7	84.7
398130	1	1.7	1.7	86.4
4500000	2	3.4	3.4	89.8
541270	1	1.7	1.7	91.5
56000	1	1.7	1.7	93.2
700	1	1.7	1.7	94.9
7020	1	1.7	1.7	96.6
90000	1	1.7	1.7	98.3
914826	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.1.4.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25.00	1	1.7	2.0	2.0
	50.00	38	64.4	74.5	76.5
	55.00	1	1.7	2.0	78.4
	60.00	2	3.4	3.9	82.4
	75.00	6	10.2	11.8	94.1
	77.00	1	1.7	2.0	96.1
	85.00	1	1.7	2.0	98.0
	100.00	1	1.7	2.0	100.0
	Total	51	86.4	100.0	
Missing	System	8	13.6		
Total		59	100.0		

10.1.5.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	47.5	47.5	47.5
\$1062835.60	1	1.7	1.7	49.2
\$200000	1	1.7	1.7	50.8
\$285581,25	1	1.7	1.7	52.5
\$300000	1	1.7	1.7	54.2
\$380105,00	1	1.7	1.7	55.9
\$3957231,00	1	1.7	1.7	57.6
\$500000	1	1.7	1.7	59.3
.	2	3.4	3.4	62.7
100	1	1.7	1.7	64.4
100000	1	1.7	1.7	66.1
1000000	2	3.4	3.4	69.5
103612	1	1.7	1.7	71.2
104700	1	1.7	1.7	72.9
1058500	1	1.7	1.7	74.6
1119504	1	1.7	1.7	76.3
1868526	1	1.7	1.7	78.0
30000	1	1.7	1.7	79.7
346204	1	1.7	1.7	81.4
377876	1	1.7	1.7	83.1
395000	1	1.7	1.7	84.7
398130	1	1.7	1.7	86.4
4500000	2	3.4	3.4	89.8
50	1	1.7	1.7	91.5
598000	1	1.7	1.7	93.2
650000	1	1.7	1.7	94.9
700	1	1.7	1.7	96.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
777870	1	1.7	1.7	98.3
914826	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.1.6.- Porcentaje

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 15.00	1	1.7	2.4	2.4
23.00	1	1.7	2.4	4.8
25.00	10	16.9	23.8	28.6
27.00	1	1.7	2.4	31.0
30.00	3	5.1	7.1	38.1
40.00	1	1.7	2.4	40.5
50.00	25	42.4	59.5	100.0
Total	42	71.2	100.0	
Missing System	17	28.8		
Total	59	100.0		

10.1.7.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
\$500000	1	1.7	1.7	96.6
.	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.1.8.- Porcentaje

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20.00	1	1.7	50.0	50.0
50.00	1	1.7	50.0	100.0
Total	2	3.4	100.0	
Missing System	57	96.6		
Total	59	100.0		

10.1.9.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25.00	1	1.7	20.0	20.0
	346204.00	1	1.7	20.0	40.0
	457231.00	1	1.7	20.0	60.0
	550000.00	1	1.7	20.0	80.0
	1000000.00	1	1.7	20.0	100.0
	Total	5	8.5	100.0	
Missing	System	54	91.5		
Total		59	100.0		

10.1.10.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20.00	1	1.7	14.3	14.3
	23.00	1	1.7	14.3	28.6
	25.00	3	5.1	42.9	71.4
	50.00	2	3.4	28.6	100.0
	Total	7	11.9	100.0	
Missing	System	52	88.1		
Total		59	100.0		

10.1.11.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	329255.00	1	1.7	50.0	50.0
	1868526.00	1	1.7	50.0	100.0
	Total	2	3.4	100.0	
Missing	System	57	96.6		
Total		59	100.0		

10.1.12.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

10.1.13 Total Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	200.00	1	1.7	4.5	4.5
	1400.00	1	1.7	4.5	9.1
	3650.00	1	1.7	4.5	13.6
	14040.00	1	1.7	4.5	18.2
	109400.00	1	1.7	4.5	22.7
	120000.00	1	1.7	4.5	27.3
	405000.00	1	1.7	4.5	31.8
	644882.00	1	1.7	4.5	36.4
	755752.00	1	1.7	4.5	40.9
	790000.00	1	1.7	4.5	45.5
	796260.00	1	1.7	4.5	50.0
	1117000.00	1	1.7	4.5	54.5
	1384817.00	1	1.7	4.5	59.1
	1829652.00	1	1.7	4.5	63.6
	2239008.00	1	1.7	4.5	68.2
	2400000.00	1	1.7	4.5	72.7
	2571000.00	1	1.7	4.5	77.3
	2887870.00	1	1.7	4.5	81.8
	4000000.00	1	1.7	4.5	86.4
	7474106.00	1	1.7	4.5	90.9
	9000000.00	2	3.4	9.1	100.0
	Total	22	37.3	100.0	
Missing	System	37	62.7		
Total		59	100.0		

10.2.- En 2007 y 2008, ¿en qué rubros recibió financiamiento la empresa, distinto al del PROSOFT?

10.2.1.- Capacitación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		48	81.4	81.4	81.4
	Si	11	18.6	18.6	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

10.2.2.- Infraestructura: habilitación y

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		54	91.5	91.5	91.5
	Si	5	8.5	8.5	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

10.2.3.- Normas y modelos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.4.- Uso de TI y servicios relaciona

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.5.- Protección de propiedad intelec

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.6.- Comercialización

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.7.- Estudios y planes de negocio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.8.- Servicios profesionales diverso

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	89.8	89.8	89.8
Si	6	10.2	10.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.9.- Eventos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	58	98.3	98.3	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.10.- Innovación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.11.- Creación y fortalecimiento de f

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	58	98.3	98.3	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.12.- Gastos operativos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.13.- Ninguno

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	30.5	30.5	30.5
Si	41	69.5	69.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

10.2.14.- Otros

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Ninguno	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

11.- LOGROS PROSOFT

11.1.- LOGROS ALCANZADOS

Describe ¿cuáles fueron los resultados alcanzados?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1.7	1.7	1.7
.	2	3.4	3.4	5.1
Apertura comercial a nivel nacional	1	1.7	1.7	6.8
Arana de cm 2 al 3 ;certificaciones de ingles PSP CMM Intermediarios	1	1.7	1.7	8.5
Capacitación a 60 ingenieros ,en Flight management System Develont and V&V,Mento	1	1.7	1.7	10.2
Capacitación al personal y creación de nuevos empleos	1	1.7	1.7	11.9
Capacitación de empleados, equipamiento total de la empresa y licencias	1	1.7	1.7	13.6
Capacitacion especializada	1	1.7	1.7	15.3
Capacitación, certificación y creación de una empresa	1	1.7	1.7	16.9
Certificación de la empresa en nivel 3 del modelo CMMI avañada por el Sei	1	1.7	1.7	18.6
Certificación de trabajadores y generación de empleos	1	1.7	1.7	20.3
Certificación del personal	1	1.7	1.7	22.0
Certificación Reniecyt	1	1.7	1.7	23.7
Certificaciones de la empresa y mejoras de proceso	1	1.7	1.7	25.4
Completo centros de capacitación equipados para talleres	1	1.7	1.7	27.1
Crecimiento en ventas	1	1.7	1.7	28.8
Desarrollo de producto de vanguardia en América Latina	1	1.7	1.7	30.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
El desarrollo de cursos de capacitación para apoyar la academia	1	1.7	1.7	32.2
El proyecto fue un congreso dentro del cual se capacitó a 400 profesionistas de	1	1.7	1.7	33.9
El recurso fue para la promoción de la empresa en EEUU y logramos en el 2008 ate	1	1.7	1.7	35.6
Elaboración de procesos, absoluto control del personal y de los recursos. Obtener	1	1.7	1.7	37.3
En espera de extensión de prórroga para certificación CMMi Nivel 4	1	1.7	1.7	39.0
Evento de corte internacional y mejora de procesos	1	1.7	1.7	40.7
Incremento ,más control y potencial de crecimiento a futuro	1	1.7	1.7	42.4
Incremento en ventas	3	5.1	5.1	47.5
Incremento en ventas ,Visualidad en el extranjero personal capacitado con especi	1	1.7	1.7	49.2
Innovación, mejora de procesos y creación de una nueva empresa	1	1.7	1.7	50.8
La certificación de todo el personal en temas a fines a la empresa, iniciamos un pr	1	1.7	1.7	52.5
La verificación en norma Prosoft 1 como certificaciones equipamiento en equipo d	1	1.7	1.7	54.2
Mas Ventas, mas proyectos y mas personal	1	1.7	1.7	55.9
Mejor equipamiento de Hardware y Software e incremento de ventas	1	1.7	1.7	57.6
Mejora de procesos	1	1.7	1.7	59.3
Mejora de procesos e incremento de ventas	1	1.7	1.7	61.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mejora de procesos y mejor control en seguimientos y manufactura de la empresa	1	1.7	1.7	62.7
Mejora de procesos y reorganización de la empresa	1	1.7	1.7	64.4
Mejora de procesos, empleos y capacitación en conjunto	1	1.7	1.7	66.1
Mejora de sistema académico	1	1.7	1.7	67.8
Mejora el Proceso de CMMI	1	1.7	1.7	69.5
Mejora en la productividad y crecimiento de la empresa	1	1.7	1.7	71.2
Mejora en procedimientos	1	1.7	1.7	72.9
Mejoramiento de tecnología	1	1.7	1.7	74.6
Mejoramiento en instalación, equipo tecnológico y se ofrecieron nuevos servicios	1	1.7	1.7	76.3
Mejoras en la capacitación del personal	1	1.7	1.7	78.0
Ninguno,sólo convenio con teléfono	1	1.7	1.7	79.7
Objetivos planeados,se generaron empleos,se obtuvo capacitación necesaria para l	1	1.7	1.7	81.4
Personal capacitado e incremento de ventas	1	1.7	1.7	83.1
Personal certificado, mejora en infraestructura y equipamiento tecnológico de au	1	1.7	1.7	84.7
Prueba de actividad tecnológica	1	1.7	1.7	86.4
Reducción de tiempo de embarque	1	1.7	1.7	88.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Se alcanzaron todas las metas y objetivos. Se pudo aumentar la calidad en los rec	1	1.7	1.7	89.8
Se certificaron 5 personas en el lenguaje ABAP	1	1.7	1.7	91.5
Se incremento la productividad, se eficiente la operación del área comercial y l	1	1.7	1.7	93.2
Se logró construir solución para que la cadena mexicana trabaje sin papeles	1	1.7	1.7	94.9
Se mejoro la capacidad de la empresa	1	1.7	1.7	96.6
Una metodología de Sistemas y la configuración de un producto final para la admi	1	1.7	1.7	98.3
Ventas	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

11.2.1.- Número de empleos creados con e

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	7	11.9	14.9	14.9
2.00	3	5.1	6.4	21.3
3.00	5	8.5	10.6	31.9
4.00	5	8.5	10.6	42.6
5.00	5	8.5	10.6	53.2
6.00	3	5.1	6.4	59.6
7.00	1	1.7	2.1	61.7
10.00	4	6.8	8.5	70.2
15.00	1	1.7	2.1	72.3
20.00	2	3.4	4.3	76.6
30.00	1	1.7	2.1	78.7
35.00	2	3.4	4.3	83.0
50.00	2	3.4	4.3	87.2
75.00	1	1.7	2.1	89.4
80.00	1	1.7	2.1	91.5
100.00	2	3.4	4.3	95.7
145.00	1	1.7	2.1	97.9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	250.00	1	1.7	2.1	100.0
	Total	47	79.7	100.0	
Missing	System	12	20.3		
Total		59	100.0		

11.2.2.- Número de empleos mejorados con

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	3	5.1	7.5	7.5
	2.00	5	8.5	12.5	20.0
	3.00	4	6.8	10.0	30.0
	4.00	1	1.7	2.5	32.5
	5.00	3	5.1	7.5	40.0
	6.00	2	3.4	5.0	45.0
	7.00	1	1.7	2.5	47.5
	8.00	1	1.7	2.5	50.0
	9.00	1	1.7	2.5	52.5
	10.00	6	10.2	15.0	67.5
	15.00	2	3.4	5.0	72.5
	18.00	2	3.4	5.0	77.5
	20.00	2	3.4	5.0	82.5
	25.00	1	1.7	2.5	85.0
	26.00	1	1.7	2.5	87.5
	30.00	3	5.1	7.5	95.0
	33.00	1	1.7	2.5	97.5
	161.00	1	1.7	2.5	100.0
	Total	40	67.8	100.0	
Missing	System	19	32.2		
Total		59	100.0		

11.2.3. Número de empleos mantenidos o

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	5.6	5.6
	2.00	2	3.4	5.6	11.1
	3.00	6	10.2	16.7	27.8
	4.00	3	5.1	8.3	36.1
	5.00	4	6.8	11.1	47.2
	6.00	1	1.7	2.8	50.0
	7.00	1	1.7	2.8	52.8
	8.00	1	1.7	2.8	55.6
	10.00	4	6.8	11.1	66.7
	12.00	1	1.7	2.8	69.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
14.00	1	1.7	2.8	72.2
20.00	4	6.8	11.1	83.3
25.00	2	3.4	5.6	88.9
30.00	1	1.7	2.8	91.7
35.00	1	1.7	2.8	94.4
100.00	1	1.7	2.8	97.2
320.00	1	1.7	2.8	100.0
Total	36	61.0	100.0	
Missing System	23	39.0		
Total	59	100.0		

11.2.4. Número de empleos que se reduce

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid .00	1	1.7	16.7	16.7
1.00	2	3.4	33.3	50.0
3.00	1	1.7	16.7	66.7
7.00	1	1.7	16.7	83.3
9.00	1	1.7	16.7	100.0
Total	6	10.2	100.0	
Missing System	53	89.8		
Total	59	100.0		

11.2.4.1 REDUCCION DE EMPLEOS (MUJERES)

11.2.4.1.1.1. Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	1	1.7	16.7	16.7
4.00	2	3.4	33.3	50.0
10.00	1	1.7	16.7	66.7
23.00	1	1.7	16.7	83.3
40.00	1	1.7	16.7	100.0
Total	6	10.2	100.0	
Missing System	53	89.8		
Total	59	100.0		

11.2.4.1.2. Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	10	16.9	32.3	32.3
	2.00	5	8.5	16.1	48.4
	3.00	5	8.5	16.1	64.5
	4.00	2	3.4	6.5	71.0
	5.00	1	1.7	3.2	74.2
	6.00	1	1.7	3.2	77.4
	10.00	3	5.1	9.7	87.1
	18.00	1	1.7	3.2	90.3
	20.00	2	3.4	6.5	96.8
	25.00	1	1.7	3.2	100.0
	Total	31	52.5	100.0	
Missing	System	28	47.5		
Total		59	100.0		

11.2.4.1.3. Posgrado

Valid	1.00	1	1.7	50.0	50.0
	2.00	1	1.7	50.0	100.0
	Total	2	3.4	100.0	
Missing	System	57	96.6		
Total		59	100.0		

11.2.4.1.4. Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	5.1	37.5	37.5
	5.00	1	1.7	12.5	50.0
	10.00	1	1.7	12.5	62.5
	30.00	1	1.7	12.5	75.0
	36.00	1	1.7	12.5	87.5
	40.00	1	1.7	12.5	100.0
	Total	8	13.6	100.0	
Missing	System	51	86.4		
Total		59	100.0		

11.2.4.2. Número de empleos creados (HOMBRES)

11.4.2.1 Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	25.0	25.0
	6.00	1	1.7	25.0	50.0
	7.00	1	1.7	25.0	75.0
	40.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

11.4.2.2. Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	8	13.6	21.6	21.6
	2.00	5	8.5	13.5	35.1
	3.00	3	5.1	8.1	43.2
	4.00	6	10.2	16.2	59.5
	5.00	3	5.1	8.1	67.6
	6.00	1	1.7	2.7	70.3
	7.00	1	1.7	2.7	73.0
	8.00	1	1.7	2.7	75.7
	10.00	1	1.7	2.7	78.4
	13.00	1	1.7	2.7	81.1
	25.00	1	1.7	2.7	83.8
	30.00	1	1.7	2.7	86.5
	32.00	1	1.7	2.7	89.2
	40.00	1	1.7	2.7	91.9
	45.00	1	1.7	2.7	94.6
	90.00	1	1.7	2.7	97.3
	145.00	1	1.7	2.7	100.0
	Total	37	62.7	100.0	
Missing	System	22	37.3		
Total		59	100.0		

11.4.2.3. Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	50.0	50.0
	2.00	1	1.7	25.0	75.0
	3.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

11.4.2.4. Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	1	1.7	25.0	25.0
	11.00	1	1.7	25.0	50.0
	12.00	1	1.7	25.0	75.0
	16.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

11.4.2.5. Total

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	9	15.3	17.3	17.3
	2.00	3	5.1	5.8	23.1
	3.00	5	8.5	9.6	32.7
	4.00	5	8.5	9.6	42.3
	5.00	6	10.2	11.5	53.8
	6.00	3	5.1	5.8	59.6
	7.00	3	5.1	5.8	65.4
	8.00	1	1.7	1.9	67.3
	10.00	4	6.8	7.7	75.0
	15.00	1	1.7	1.9	76.9
	18.00	1	1.7	1.9	78.8
	30.00	1	1.7	1.9	80.8
	35.00	1	1.7	1.9	82.7
	40.00	1	1.7	1.9	84.6
	50.00	2	3.4	3.8	88.5
	55.00	1	1.7	1.9	90.4
	80.00	1	1.7	1.9	92.3
	90.00	1	1.7	1.9	94.2
	100.00	1	1.7	1.9	96.2
	118.00	1	1.7	1.9	98.1
	145.00	1	1.7	1.9	100.0
	Total	52	88.1	100.0	
Missing	System	7	11.9		
Total		59	100.0		

11.3.- NUMERO DE EMPLEOS CREADOS (MUJERES)

11.3.1 Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	50.0	50.0
	4.00	1	1.7	50.0	100.0
	Total	2	3.4	100.0	
Missing	System	57	96.6		
Total		59	100.0		

11.3.2. Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	8	13.6	44.4	44.4
	2.00	4	6.8	22.2	66.7
	4.00	1	1.7	5.6	72.2
	5.00	2	3.4	11.1	83.3
	15.00	2	3.4	11.1	94.4
	25.00	1	1.7	5.6	100.0
	Total	18	30.5	100.0	
Missing	System	41	69.5		
Total		59	100.0		

11.3.3. Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

11.3.4. Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	50.0	50.0
	10.00	1	1.7	25.0	75.0
	35.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

11.4.- NUMERO DE EMPLEOS CREADOS (HOMBRES)

11.4.1. Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	66.7	66.7
	3.00	1	1.7	33.3	100.0
	Total	3	5.1	100.0	
Missing	System	56	94.9		
Total		59	100.0		

11.4.2. Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	7	11.9	23.3	23.3
	2.00	1	1.7	3.3	26.7
	3.00	4	6.8	13.3	40.0
	4.00	2	3.4	6.7	46.7
	5.00	3	5.1	10.0	56.7
	6.00	2	3.4	6.7	63.3
	10.00	2	3.4	6.7	70.0
	11.00	1	1.7	3.3	73.3
	15.00	2	3.4	6.7	80.0
	18.00	1	1.7	3.3	83.3
	20.00	1	1.7	3.3	86.7
	24.00	1	1.7	3.3	90.0
	25.00	1	1.7	3.3	93.3
	30.00	1	1.7	3.3	96.7
	161.00	1	1.7	3.3	100.0
	Total	30	50.8	100.0	
Missing	System	29	49.2		
Total		59	100.0		

11.4.3. Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	25.0	25.0
	2.00	2	3.4	50.0	75.0
	3.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

11.4.4. Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	25.0	25.0
	2.00	1	1.7	25.0	50.0
	11.00	1	1.7	25.0	75.0
	15.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

11.4.5. Total

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	5	8.5	13.2	13.2
	2.00	7	11.9	18.4	31.6
	3.00	2	3.4	5.3	36.8
	4.00	2	3.4	5.3	42.1
	5.00	4	6.8	10.5	52.6
	6.00	1	1.7	2.6	55.3
	7.00	1	1.7	2.6	57.9
	8.00	1	1.7	2.6	60.5
	10.00	1	1.7	2.6	63.2
	12.00	1	1.7	2.6	65.8
	13.00	1	1.7	2.6	68.4
	15.00	1	1.7	2.6	71.1
	16.00	1	1.7	2.6	73.7
	18.00	1	1.7	2.6	76.3
	20.00	2	3.4	5.3	81.6
	25.00	2	3.4	5.3	86.8
	30.00	1	1.7	2.6	89.5
	35.00	1	1.7	2.6	92.1
	50.00	1	1.7	2.6	94.7
	60.00	1	1.7	2.6	97.4
	161.00	1	1.7	2.6	100.0
	Total	38	64.4	100.0	
Missing	System	21	35.6		
Total		59	100.0		

11.5. MEJORIA DE EMPLEOS (MUJERES)

11.5.1. Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	20.0	20.0
	10.00	1	1.7	20.0	40.0
	12.00	1	1.7	20.0	60.0
	27.00	1	1.7	20.0	80.0
	40.00	1	1.7	20.0	100.0
	Total	5	8.5	100.0	
Missing	System	54	91.5		
Total		59	100.0		

11.5.2. Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	10	16.9	30.3	30.3
	2.00	5	8.5	15.2	45.5
	3.00	5	8.5	15.2	60.6
	4.00	1	1.7	3.0	63.6
	5.00	3	5.1	9.1	72.7
	6.00	1	1.7	3.0	75.8
	10.00	2	3.4	6.1	81.8
	16.00	1	1.7	3.0	84.8
	18.00	1	1.7	3.0	87.9
	20.00	1	1.7	3.0	90.9
	22.00	1	1.7	3.0	93.9
	40.00	1	1.7	3.0	97.0
	50.00	1	1.7	3.0	100.0
	Total	33	55.9	100.0	
Missing	System	26	44.1		
Total		59	100.0		

11.5.3. Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

11.5.4. Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	20.0	20.0
	2.00	1	1.7	20.0	40.0
	3.00	1	1.7	20.0	60.0
	30.00	1	1.7	20.0	80.0
	46.00	1	1.7	20.0	100.0
	Total	5	8.5	100.0	
Missing	System	54	91.5		
Total		59	100.0		

11.6. MEJORIA DE EMPLEOS (MUJERES)

11.6.1. Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	20.0	20.0
	2.00	1	1.7	20.0	40.0
	3.00	1	1.7	20.0	60.0
	8.00	1	1.7	20.0	80.0
	40.00	1	1.7	20.0	100.0
	Total	5	8.5	100.0	
Missing	System	54	91.5		
Total		59	100.0		

11.6.2. Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	4	6.8	9.8	9.8
	2.00	4	6.8	9.8	19.5
	3.00	5	8.5	12.2	31.7
	4.00	5	8.5	12.2	43.9
	5.00	5	8.5	12.2	56.1
	6.00	4	6.8	9.8	65.9
	8.00	2	3.4	4.9	70.7
	11.00	1	1.7	2.4	73.2
	12.00	1	1.7	2.4	75.6
	15.00	1	1.7	2.4	78.0
	18.00	1	1.7	2.4	80.5
	19.00	2	3.4	4.9	85.4
	24.00	1	1.7	2.4	87.8
	50.00	3	5.1	7.3	95.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	60.00	1	1.7	2.4	97.6
	306.00	1	1.7	2.4	100.0
	Total	41	69.5	100.0	
Missing	System	18	30.5		
Total		59	100.0		

11.6.3 Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	50.0	50.0
	2.00	1	1.7	25.0	75.0
	3.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

11.6.4. Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	2	3.4	33.3	33.3
	11.00	2	3.4	33.3	66.7
	15.00	1	1.7	16.7	83.3
	16.00	1	1.7	16.7	100.0
	Total	6	10.2	100.0	
Missing	System	53	89.8		
Total		59	100.0		

11.6.5. Total

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	4	6.8	8.2	8.2
	2.00	1	1.7	2.0	10.2
	3.00	2	3.4	4.1	14.3
	4.00	3	5.1	6.1	20.4
	5.00	5	8.5	10.2	30.6
	6.00	5	8.5	10.2	40.8
	7.00	5	8.5	10.2	51.0
	8.00	1	1.7	2.0	53.1
	9.00	2	3.4	4.1	57.1
	10.00	1	1.7	2.0	59.2
	11.00	1	1.7	2.0	61.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
12.00	2	3.4	4.1	65.3
14.00	1	1.7	2.0	67.3
15.00	3	5.1	6.1	73.5
19.00	1	1.7	2.0	75.5
22.00	1	1.7	2.0	77.6
24.00	1	1.7	2.0	79.6
27.00	1	1.7	2.0	81.6
35.00	1	1.7	2.0	83.7
60.00	1	1.7	2.0	85.7
75.00	1	1.7	2.0	87.8
100.00	3	5.1	6.1	93.9
120.00	1	1.7	2.0	95.9
130.00	1	1.7	2.0	98.0
306.00	1	1.7	2.0	100.0
Total	49	83.1	100.0	
Missing System	10	16.9		
Total	59	100.0		

11.9 TASA DE ROTACION DE PERSONAL 2007/2008

11.9.1 Tasa de rotación del personal t

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	44.1	44.1	44.1
.	2	3.4	3.4	47.5
1	1	1.7	1.7	49.2
10	6	10.2	10.2	59.3
12	1	1.7	1.7	61.0
15	4	6.8	6.8	67.8
18	1	1.7	1.7	69.5
2	3	5.1	5.1	74.6
20	5	8.5	8.5	83.1
25	1	1.7	1.7	84.7
30	4	6.8	6.8	91.5
4 personas	1	1.7	1.7	93.2
44	1	1.7	1.7	94.9
5	1	1.7	1.7	96.6
50	1	1.7	1.7	98.3
80	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

11.9.2 Tasa de rotación total del personal total

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	3.7	3.7
	2.00	2	3.4	7.4	11.1
	3.00	1	1.7	3.7	14.8
	4.30	1	1.7	3.7	18.5
	5.00	1	1.7	3.7	22.2
	8.00	1	1.7	3.7	25.9
	10.00	8	13.6	29.6	55.6
	11.00	1	1.7	3.7	59.3
	14.00	1	1.7	3.7	63.0
	15.00	3	5.1	11.1	74.1
	17.00	1	1.7	3.7	77.8
	20.00	2	3.4	7.4	85.2
	25.00	2	3.4	7.4	92.6
	30.00	2	3.4	7.4	100.0
	Total	27	45.8	100.0	
Missing	System	32	54.2		
Total		59	100.0		

12. CERTIFICACIONES POR PROSOFT

12.1 CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA

12.1.1 NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	12	20.3	21.4	21.4
	No	44	74.6	78.6	100.0
	Total	56	94.9	100.0	
Missing	System	3	5.1		
Total		59	100.0		

12.1.1.1. México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		53	89.8	89.8	89.8
	Si	6	10.2	10.2	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

12.1.1.2. Extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.1.1.3. Año en que obtuvo la certificac

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2007.00	2	3.4	28.6	28.6
2008.00	5	8.5	71.4	100.0
Total	7	11.9	100.0	
Missing System	52	88.1		
Total	59	100.0		

12.1.1.4. Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	3	5.1	60.0	60.0
2.00	1	1.7	20.0	80.0
3.00	1	1.7	20.0	100.0
Total	5	8.5	100.0	
Missing System	54	91.5		
Total	59	100.0		

12.1.2. CMM1

12.1.2. 1. México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.1.2. 2. Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

12.1.2. 3. Año en que obtuvo la certificac

Valid	2007.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

12.1.2. 4. Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

12.1.3. SW/CMM

12.1.3. 1. México

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

12.1.3. 2. Extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

12.1.3. 3. Año en que obtuvo la certificac

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

12.1.3. 4. Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

12.1.4. ISO/IEC

12.1.4.1. México

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

12.1.4.2. Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

12.1.4.3. Año en que obtuvo la certificac

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

12.1.4.4. Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	59	100.0

12.1.5. OTRAS

12.1.5.1. MEXICO

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	89.8	89.8	89.8
SDE	1	1.7	1.7	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.1.5.2. Extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
1	1	1.7	1.7	98.3
DIGIUM	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.1.5.3. Año en que obtuvo la certificac

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2007.00	2	3.4	50.0	50.0
2008.00	2	3.4	50.0	100.0
Total	4	6.8	100.0	
Missing System	55	93.2		
Total	59	100.0		

12.1.5.4. Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	25.0	25.0
	2.00	1	1.7	25.0	50.0
	30.00	1	1.7	25.0	75.0
	100.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

12.2. CERTIFICACION DE TRABAJADORES

12.2.1. CERTIFICACION NÚMERO 1

Como resultado del proyecto apoyo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	.	3	5.1	5.1	5.1
	1	2	3.4	3.4	8.5
	1	16	27.1	27.1	35.6
	2	38	64.4	64.4	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

12.2.1.1. Número de personas certificadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	4	6.8	22.2	22.2
	2.00	4	6.8	22.2	44.4
	3.00	3	5.1	16.7	61.1
	4.00	3	5.1	16.7	77.8
	5.00	3	5.1	16.7	94.4
	12.00	1	1.7	5.6	100.0
	Total	18	30.5	100.0	
Missing	System	41	69.5		
Total		59	100.0		

12.2.1.2. Nombre de la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		40	67.8	67.8	67.8
	ABAP	1	1.7	1.7	69.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Administracion de Proyectos	1	1.7	1.7	71.2
BMC Performa AC	1	1.7	1.7	72.9
Certificacion SQL Server	1	1.7	1.7	74.6
Cristal	1	1.7	1.7	76.3
DIGIUM CERTIFIER	1	1.7	1.7	78.0
ASTERISK	1	1.7	1.7	79.7
Diplomado PMI	1	1.7	1.7	81.4
Introducción a CMMI v.1.2	1	1.7	1.7	83.1
MCAD	1	1.7	1.7	84.7
MCSA	1	1.7	1.7	86.4
NMX-MoPROSOFT	1	1.7	1.7	88.1
No se acuerda	2	3.4	3.4	91.5
PMIC	1	1.7	1.7	93.2
PMP	1	1.7	1.7	94.9
Programacion	1	1.7	1.7	96.6
PSP	1	1.7	1.7	98.3
Radio Freevency ID	1	1.7	1.7	100.0
Supply chian manajer	1	1.7	1.7	
Servicios Estandares	1	1.7	1.7	
Total	59	100.0	100.0	

12.2.1.3. País donde obtuvieron la certif mx

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	72.9	72.9	72.9
Si	16	27.1	27.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.1.4. País donde obtuvieron la certif extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.2. CERTIFICACION NÚMERO 2

12.2.2.1. Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	28.6
	2.00	2	3.4	57.1
	5.00	2	3.4	85.7
	7.00	1	1.7	100.0
Total	7	11.9	100.0	
Missing	System	52	88.1	
Total		59	100.0	

12.2.2.2. Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Administración IP de Office Abaya	1	1.7	1.7	88.1
MCP	1	1.7	1.7	89.8
Microsoft. Net	1	1.7	1.7	91.5
Si x Sigma	1	1.7	1.7	93.2
Sun certified programer	1	1.7	1.7	94.9
Toer	1	1.7	1.7	96.6
TOYC	1	1.7	1.7	98.3
UML	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.2.3. País donde obtuvieron la certif mx

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.2.4. País donde obtuvieron la certif extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.3. CERTIFICACION NÚMERO 3

12.2.3.1. Número de personas certificadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	50.0	50.0
	3.00	1	1.7	25.0	75.0
	5.00	1	1.7	25.0	100.0
	Total	4	6.8	100.0	
Missing	System	55	93.2		
Total		59	100.0		

12.2.3.2. Nombre de la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		55	93.2	93.2	93.2
	Informermeyia	1	1.7	1.7	94.9
	JAVA	2	3.4	3.4	98.3
	MCP	1	1.7	1.7	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

12.2.3.3. País donde obtuvieron la certif mx

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		53	89.8	89.8	89.8
	.	2	3.4	3.4	93.2
	Si	4	6.8	6.8	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

12.2.3.4. País donde obtuvieron la certif extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	59	100.0

12.2.4. CERTIFICACION NÚMERO 4

12.2.4.1. Número de personas certificadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		54	91.5	91.5	91.5
	.	2	3.4	3.4	94.9
	20	1	1.7	1.7	96.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.4.2 Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
MCP	1	1.7	1.7	98.3
Visual Basic	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.4.3 País donde obtuvieron la certif mx

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.4.4 País donde obtuvieron la certif extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
Si	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.5. CERTIFICACION NÚMERO 5

12.2.5. 1. Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing System	58	98.3		
Total	59	100.0		

12.2.5. 2. Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
MTS	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

12.2.5. 3. País donde obtuvieron la certif

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
*	1	1.7	1.7	96.6
.	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.- MEJORAS Y RESULTADOS LOGRADOS CON PROSOFT

13.1. Crecimiento en ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	49.2	49.2	49.2
Si	30	50.8	50.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.2. Incremento en facturación de la

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	55.9	55.9	55.9
Si	26	44.1	44.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.3. Renovación de contratos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	76.3	76.3	76.3
Si	14	23.7	23.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.4. Mejora en el nivel de maduració

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	37.3	37.3	37.3
Si	37	62.7	62.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.5. Incremento en las exportaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6. Incremento en la rentabilidad d

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	81.4	81.4	81.4
Si	11	18.6	18.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.7. Reducción de rotación de person

Valid	47	79.7	79.7	79.7
Si	12	20.3	20.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.8. Incremento de la productividad

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	50.8	50.8	50.8
Si	29	49.2	49.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.9. Mejora de la competitividad de

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	39.0	39.0	39.0
Si	36	61.0	61.0	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.10. Contribución a la sustentabilidad

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	71.2	71.2	71.2
Si	17	28.8	28.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.11. Fuentes de financiamiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.12. Incremento en clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	52.5	52.5	52.5
Si	28	47.5	47.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.13. Reclutamiento de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	76.3	76.3	76.3
Si	14	23.7	23.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.14. Recaudación de impuestos a part

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
Si	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.15. Otras mejoras logradas (especif

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
creación de nueva solución	1	1.7	1.7	94.9
Creación de una nueva empresa	1	1.7	1.7	96.6
Elaboracion de indicadores de medición	1	1.7	1.7	98.3
Mejora de la calidad de capacitación del personal	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.16. En el entorno social

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	6.8	6.8	6.8
Aportación mas profesional	1	1.7	1.7	8.5
Apoyamos al desarrollo personal de Profesionistas en el área de TI incremento s	1	1.7	1.7	10.2
Apoyo a la comunidad educativa	1	1.7	1.7	11.9
Apoyo en el entorno de los desempleados	1	1.7	1.7	13.6
Ayudan a las empresas a ser mas organizados	1	1.7	1.7	15.3
Capacitación de empleados para uso de PC e internet	1	1.7	1.7	16.9
Cración de nuevos empleos,apertura deoficinas en zacatecas	1	1.7	1.7	18.6
Darte a conocer como empresa, mejorar la competitividad en la empresa	1	1.7	1.7	20.3
Esta certificación nos da renombre y status ante la competencia	1	1.7	1.7	22.0
Estamos creando empleos,atrayenco empresas internacionales a crear empleos de a	1	1.7	1.7	23.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Generación de empleos	3	5.1	5.1	28.8
Generación de empleos, disminución de contaminación y cotización de recursos	2	3.4	3.4	32.2
Generación y mejoras de empleos	2	3.4	3.4	35.6
Generar empleos	1	1.7	1.7	37.3
Impresión en madurez hacia la empresa	1	1.7	1.7	39.0
La generación de empleos	1	1.7	1.7	40.7
La solución permite una mejora considerable en el proceso de comercio exterior	1	1.7	1.7	42.4
Los empleados generados	1	1.7	1.7	44.1
Mantener fuente de empleos	1	1.7	1.7	45.8
Mantener y generar empleos	1	1.7	1.7	47.5
Mas personal	1	1.7	1.7	49.2
Mayor capacitación personal mas competitivo	1	1.7	1.7	50.8
Mayor fortalecimiento regional	1	1.7	1.7	52.5
Mayor presencia en nuestra localidad y a nivel nacional	1	1.7	1.7	54.2
Mejora en la calidad del transporte urbano	1	1.7	1.7	55.9
Nada disminuyo	1	1.7	1.7	57.6
No contesta	3	5.1	5.1	62.7
No se percibe ningún beneficio	1	1.7	1.7	64.4
Personas con mayo educación	1	1.7	1.7	66.1
Posesión de la empresa número 1 en la región	1	1.7	1.7	67.8
Posicionamiento de México como un país con una industria de clase mundial	1	1.7	1.7	69.5
Positivo	1	1.7	1.7	71.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Producción de un sistema de TV en internet que puede permitir las comunicaciones	1	1.7	1.7	72.9
Pues hubo un incremento de personal	1	1.7	1.7	74.6
Que gracias al apoyo del programa ayudamos a familias	1	1.7	1.7	76.3
Reconocimiento	1	1.7	1.7	78.0
Reconocimiento de la empresa	1	1.7	1.7	79.7
Se contribuyo a un incremento de mejora de salarios	1	1.7	1.7	81.4
Se crean nuevos empleos	1	1.7	1.7	83.1
Se crearon nuevos empleos y se mejoraron los existentes al contar con un equipo	1	1.7	1.7	84.7
Se dió curso de capacitación para 50 profesores de las universidades del Estado	1	1.7	1.7	86.4
Se han podido generar y mantener empleos lo cual lo han reconocido algunas clientas	1	1.7	1.7	88.1
Se mantuvo a la par el personal	1	1.7	1.7	89.8
Sorteos para el cliente	1	1.7	1.7	91.5
Tenemos una empresa mejor posicionada	1	1.7	1.7	93.2
Tiene un impacto en seguridad pública	1	1.7	1.7	94.9
Trabajadores estables con su trabajo	1	1.7	1.7	96.6
Tuvimos oportunidad de ofrecer nuevo empleos a profesionistas	1	1.7	1.7	98.3
Una metodología de trabajo que la gente se beneficie con el modelo	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.17. En el entorno económico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.1	5.1	5.1
Ampliación de ingresos	1	1.7	1.7	6.8
Apoyo a la gente que pudiera desarrollarse	1	1.7	1.7	8.5
Aumento en la actividad económica por derrama	1	1.7	1.7	10.2
Ayuda a empresas a controlar funciones administrativas	1	1.7	1.7	11.9
Contribuir a generar confianza en el proceso del comercio exterior mexicano	1	1.7	1.7	13.6
Creación de cuatro nuevos empleos	1	1.7	1.7	15.3
Creación de 10 nuevos empleos en el sector	1	1.7	1.7	16.9
Crecimiento	1	1.7	1.7	18.6
crecimiento al 25% en lo económico	1	1.7	1.7	20.3
Crecimiento en Empresas	1	1.7	1.7	22.0
Crecimiento en la rentabilidad de la empresa	1	1.7	1.7	23.7
Darle movimiento a la economía	1	1.7	1.7	25.4
Derrama de negocio entre proveedores y trabajadores	1	1.7	1.7	27.1
Desarrollo y creación de fuentes de empleo	1	1.7	1.7	28.8
El facturar más aumento las ganancias para la empresa	1	1.7	1.7	30.5
El incremento en las exportaciones	1	1.7	1.7	32.2
Estabilidad en la planta operativa y administrativa	1	1.7	1.7	33.9
Estabilidad financiera	1	1.7	1.7	35.6
Estamos exportando servicios a EEUU y trayendo divisas a nuestro estado y país	1	1.7	1.7	37.3
Favorece que la industria tenga mas personal competitivo	1	1.7	1.7	39.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Generación de empleos	2	3.4	3.4	42.4
Generación de fuentes de empleo	1	1.7	1.7	44.1
Generación de oportunidades de negocio para patrocinadores	1	1.7	1.7	45.8
Generó confianza al aplicar los conocimientos	1	1.7	1.7	47.5
Hace más rentables a la empresas prestadoras del servicio	1	1.7	1.7	49.2
Hubo beneficios	1	1.7	1.7	50.8
Hubo un incremento en ventas y clientes	1	1.7	1.7	52.5
Incremento de la productividad de la empresa y contribución sustentable	1	1.7	1.7	54.2
Incremento en ventas nos ha permitido generar nuevos empleos	1	1.7	1.7	55.9
La mayor competitividad de la empresa	1	1.7	1.7	57.6
Las ventas incrementan	1	1.7	1.7	59.3
Mayor beneficio de negociación, ya que al participar en diferentes procesos tiene	1	1.7	1.7	61.0
Mayor capacidad para mayores ventas de un mercado en crecimiento	1	1.7	1.7	62.7
Mayor impacto de la empresa al haber logrado una gran aceptación en los productos	1	1.7	1.7	64.4
Mayor nivel profesional	1	1.7	1.7	66.1
Mayor rentabilidad y sustentabilidad de la empresa	1	1.7	1.7	67.8
Mejora en la calidad de inglés para el estado	1	1.7	1.7	69.5
Movimiento de capital	1	1.7	1.7	71.2
Muy positivo	1	1.7	1.7	72.9
Nada disminuye	1	1.7	1.7	74.6
No contesta	2	3.4	3.4	78.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Nos dio sustentabilidad y crecimiento que dio solidez financiero	1	1.7	1.7	79.7
personas con mayor percepción económica	1	1.7	1.7	81.4
Poder desarrollar tecnología	1	1.7	1.7	83.1
Posibilidad de acceso a tecnología de punta	1	1.7	1.7	84.7
Reducir los costos de las empresas que adquieren nuestros servicios con respecto	1	1.7	1.7	86.4
Se duplicaron las ventas aunque la rentabilidad no se incremento la norma si no	1	1.7	1.7	88.1
Se han establecidos alianzas estrategicas con clientes y proveedores para la ca	1	1.7	1.7	89.8
Se incrementan las ventas y gastos de organización	1	1.7	1.7	91.5
Se mejora el nivel de prçerfección	1	1.7	1.7	93.2
Un aumento de la rentabilidad	1	1.7	1.7	94.9
Una empresa mas estable	1	1.7	1.7	96.6
Una mayor rentabilidad en la comercialización de nuestros servicios	1	1.7	1.7	98.3
Utilidades y rentabilidad de la empresa y proyección de negocio a futuro	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.18. En el entorno financiero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8	13.6	13.6	13.6
Lo mismo que en lo económico	1	1.7	1.7	15.3
Apoyo en la impresión	1	1.7	1.7	16.9
Aumento en las utilidades de la empresa	1	1.7	1.7	18.6
Capacitación de recursos para crecimiento de empresa	1	1.7	1.7	20.3
Conservar inversión de accionistas y mantener relaciones bancarias	1	1.7	1.7	22.0
Creación de bancos de Famsa	1	1.7	1.7	23.7
Crecimiento financiero	1	1.7	1.7	25.4
El acceso a los recursos de programa hizo factible nuestro proyecto	1	1.7	1.7	27.1
El alampalacamiento de la empresa	1	1.7	1.7	28.8
El incremento de las ventas	1	1.7	1.7	30.5
El sistema ayuda a controlar el sistema de pago con las financieras	1	1.7	1.7	32.2
Estabilidad financiera	1	1.7	1.7	33.9
Fortalecimiento financiero de la empresa	1	1.7	1.7	35.6
Generó confianza	1	1.7	1.7	37.3
Hemos podido soportar los problema seconómicos globales	1	1.7	1.7	39.0
Hubo un incremento en ventas y se lograron mas ingresos	1	1.7	1.7	40.7
Incrementar las ventas ya que nuetros personal se encontraba altamente capacidad	1	1.7	1.7	42.4
Incrementar los ingresos y ventas de las empresas	1	1.7	1.7	44.1
Incrementar sus recursos	1	1.7	1.7	45.8
Incremento de clientes y tanbién incremento de ventas	1	1.7	1.7	47.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Incremento de ventas al doble	1	1.7	1.7	49.2
Incremento en el volumen de las ventas	1	1.7	1.7	50.8
Incremento en la cartera del cliente	1	1.7	1.7	52.5
incremento en ventas	1	1.7	1.7	54.2
incremento en ventas y el posicionamiento del producto permitio cerrar una nueva	1	1.7	1.7	55.9
Lideréz gracias a Prosoft invierte primero y luego el beneficiario	1	1.7	1.7	57.6
Manejo de Finanzas en general y manejo de cuentas por confirmar	1	1.7	1.7	59.3
Mayor beneficio de negociación	1	1.7	1.7	61.0
Mayor consolidación	1	1.7	1.7	62.7
Mayor rentabilidad para las empresas	2	3.4	3.4	66.1
Mayores recursos	1	1.7	1.7	67.8
Mayores ventas	1	1.7	1.7	69.5
Mejor estructura de capital Financiero, forma financiera internamente	1	1.7	1.7	71.2
Mejorara en el equipamiento	1	1.7	1.7	72.9
Muy positivo	1	1.7	1.7	74.6
Nada disminuyo	1	1.7	1.7	76.3
No contesta	3	5.1	5.1	81.4
No contestó	1	1.7	1.7	83.1
No hubo mucho impacto no se vio en la imagen	1	1.7	1.7	84.7
No sabe	1	1.7	1.7	86.4
Obtuvimos un incremento de clientes y por lo tanto en ventas de la empresa	1	1.7	1.7	88.1
Oportunidades e inversionistas privados	1	1.7	1.7	89.8
Permite el acceso del transportista al crédito institucional	1	1.7	1.7	91.5
Se incrementa la estabilidad de la empresa	1	1.7	1.7	93.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Se incremento la salud financiera de la empresa	1	1.7	1.7	94.9
Se obtuvo un Flujo de dinero	1	1.7	1.7	96.6
Una mejora en los empleos directos	1	1.7	1.7	98.3
Una mejoría de las finanzas de las personas	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.19. En el ámbito regional

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8	13.6	13.6	13.6
Mayor competitividad	1	1.7	1.7	15.3
Reconocimiento dentro de la industria del software en el Estado de Quintana Roo	1	1.7	1.7	16.9
Captación de clientes	1	1.7	1.7	18.6
Colaborando entre Jalisco y Zacatecas no tiene mercado love TI	1	1.7	1.7	20.3
Consolidación como empresa	1	1.7	1.7	22.0
Contribucion en el aumento de a derrama economica	1	1.7	1.7	23.7
Contribuir a que la aduana mexicana este a la vanguardia	1	1.7	1.7	25.4
Creación de una nueva empresa	1	1.7	1.7	27.1
Creció mas la empresa ante la crisis y la competencia	1	1.7	1.7	28.8
El crecimiento dela empresa y el impacto de empleos	1	1.7	1.7	30.5
El impacto fundamentalmente de tipo urbano y suburbano de acuerdo al tipo de ser	1	1.7	1.7	32.2
El impulso al desarroolo de la industria del Software	1	1.7	1.7	33.9
Empleo	1	1.7	1.7	35.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Estamos ayudando a tener una región competitiva creando empleos con calidad expo	1	1.7	1.7	37.3
Expansión en el desarrollo de sistemas	1	1.7	1.7	39.0
Fuente importante de empleo	1	1.7	1.7	40.7
Generación de empleos	1	1.7	1.7	42.4
Incremento nuestra presencia con nuestros clientes de la región	1	1.7	1.7	44.1
Incrementos en clientes	1	1.7	1.7	45.8
Mayor competitividad don clientes de la zona	1	1.7	1.7	47.5
Mayor creación de nuevos puestos de trabajo	1	1.7	1.7	49.2
Mayor posicionamiento	1	1.7	1.7	50.8
Mejora en posicionamiento	1	1.7	1.7	52.5
Nada disminuyo	1	1.7	1.7	54.2
Ninguno	1	1.7	1.7	55.9
No contesta	3	5.1	5.1	61.0
No contestó	2	3.4	3.4	64.4
No hay impacto	1	1.7	1.7	66.1
No pago en más competitividad con los similares	1	1.7	1.7	67.8
Nos posesionamos como empresa # 1en la región	1	1.7	1.7	69.5
Nos sumamos al número de empresas certificadas	1	1.7	1.7	71.2
Nuestra tecnología es utilizada en diversos Estados del país	1	1.7	1.7	72.9
Nuevos	1	1.7	1.7	74.6
Participación varios estados	1	1.7	1.7	76.3
Participar de manera regional dentro de la empresa	1	1.7	1.7	78.0
Posicionamiento de México como un país con una industria de clase mundial	1	1.7	1.7	79.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Posicionamiento del estado en productos de tecnología	1	1.7	1.7	81.4
Posicionamos nuestros productos de TI y ganamos nuevos clientes	1	1.7	1.7	83.1
Posicionarnos de manera regional dentro de las empresas de TI	1	1.7	1.7	84.7
Promoción de banco Famsa	1	1.7	1.7	86.4
Reconocida la empresa	1	1.7	1.7	88.1
Se da a conocer en estados vecinos	1	1.7	1.7	89.8
Se ha establecido y mantenido en el Cluster de la Ciudad de México	1	1.7	1.7	91.5
Se logro satisfacer mayormente a las empresas	1	1.7	1.7	93.2
Se pudo atender a mis clientes	1	1.7	1.7	94.9
Ser una empresa sobresaliente en el ámbito tecnológico en el DF	1	1.7	1.7	96.6
Una mayor preparación para ofrecer a empresas locales	1	1.7	1.7	98.3
Una mejor presencia de empresa en el 2006 era nulo	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.5. En el ámbito nacional

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	16.9	16.9	16.9
.	2	3.4	3.4	20.3
Ahora estamos accedendo a mercados de GDL Jalisco	1	1.7	1.7	22.0
Apoya a las instituciones educativas y a la industria del TI así como a los prof	1	1.7	1.7	23.7
Aun no hay beneficios	1	1.7	1.7	25.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Captación de clientes y distribuidores	1	1.7	1.7	27.1
Comenzamos a hacer presencia	1	1.7	1.7	28.8
Competencias a nivel empresarial	1	1.7	1.7	30.5
Con la mejora estamos tratando de buscar la internacionalización	1	1.7	1.7	32.2
Conocimiento	1	1.7	1.7	33.9
Consolidación de la empresa	1	1.7	1.7	35.6
Contribución en el aumento del PIB y del empleo	1	1.7	1.7	37.3
Crecimiento y apertura de sucursales	1	1.7	1.7	39.0
Empleos y capacitación de las personas	1	1.7	1.7	40.7
Fortalecimiento de nuestras capacidades para poder más barreras de entrada Foran	1	1.7	1.7	42.4
genera empleos sólo a mexicanos establecidos en las 2 Clusters más importantes d	1	1.7	1.7	44.1
Hemos ayudado a posicionar a México como un potencial proveedor de tecnología a	1	1.7	1.7	45.8
La capacitación de procesos KAN BHAN	1	1.7	1.7	47.5
Mayor atención y cobertura de clientes	1	1.7	1.7	49.2
Mayor competitividad con la competencia	1	1.7	1.7	50.8
Mayor reconocimiento	1	1.7	1.7	52.5
Mejora en las comunicaciones a través de la TV en Internet	1	1.7	1.7	54.2
Nada disminuyo	1	1.7	1.7	55.9
Ninguna	1	1.7	1.7	57.6
No contesta	3	5.1	5.1	62.7
No contestó	4	6.8	6.8	69.5
No figuran mucho	1	1.7	1.7	71.2
No hay impacto	1	1.7	1.7	72.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
No sabe	3	5.1	5.1	78.0
Nos permitio sostenernos a nivel nacional y proyectarnos a ese ámbito	1	1.7	1.7	79.7
Personas con capacitación para empresas trasnacionales	1	1.7	1.7	81.4
Poder exportar del Colima los productos que producimos	1	1.7	1.7	83.1
Posicionamiento de México como un país con una industria de clase mundial	1	1.7	1.7	84.7
posicionamiento del estado en producto de tecnologia a nivel nacional	1	1.7	1.7	86.4
Posicionamos nuestro producto de TI y ganamos nuevos clientes	1	1.7	1.7	88.1
Promoción de banco Famsa	1	1.7	1.7	89.8
Reconocimiento	1	1.7	1.7	91.5
Se está recomendando el productos a Nivel Nacional	1	1.7	1.7	93.2
Se han conseguido viajes	1	1.7	1.7	94.9
Se incremento nuestra base de clientes a nivel nacional	1	1.7	1.7	96.6
Ser principales productores de cerámica	1	1.7	1.7	98.3
Tener una mayor posición en mercado de nçmanera Nacional	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6. VENTAS CON PROSOFT

13.6.1 CRECIMIENTO EN VENTAS

13.6.2 FACTORES QUE CONTRIBUYERON AL CRECIMIENTO VENTAS 2007 Y 2008

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	46	78.0	83.6	83.6
	No	9	15.3	16.4	100.0
	Total	55	93.2	100.0	
Missing	System	4	6.8		
Total		59	100.0		

13.6.2.1. CAPACITACIÓN DE PERSONAL

13.6.2. 1.1 Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	20.3	20.3	20.3
No	12	20.3	20.3	40.7
Si	35	59.3	59.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.1.2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	62.7	62.7	62.7
Actualizacion	1	1.7	1.7	64.4
Atención al cliente	1	1.7	1.7	66.1
Competitividad	1	1.7	1.7	67.8
Control y manejo de la calidad	1	1.7	1.7	69.5
Cursos	1	1.7	1.7	71.2
La capacitación del personal	1	1.7	1.7	72.9
Más preparación	1	1.7	1.7	74.6
No contesto	15	25.4	25.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.2. CERTIFICACIÓN DE PERSONAL

13.6.2.2.1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	25.4	25.4	25.4
No	29	49.2	49.2	74.6
Si	15	25.4	25.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.2.2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Gente más calificada	1	1.7	1.7	88.1
No contesto	7	11.9	11.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.3. USO DE MODELOS DE CAPACIDAD DE PROCESOS

13.6.2.3.1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	27.1	27.1	27.1
No	24	40.7	40.7	67.8
Si	19	32.2	32.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.3.2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	81.4	81.4	81.4
Apertura de negocios	1	1.7	1.7	83.1
El apoyo PROSOFT	1	1.7	1.7	84.7
Haber logrado la verificación ed madurez	1	1.7	1.7	86.4
La certificación en Administración de Proyectos	1	1.7	1.7	88.1
No contesto	6	10.2	10.2	98.3
Reducir costos	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.4. APOYO (ECONÒMICO) PROSOFT

13.6.2.4.1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	14	23.7	23.7	23.7
No	7	11.9	11.9	35.6
Si	38	64.4	64.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.4.2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	61.0	61.0	61.0
Ayuda para verificar un concepto válido tecnológico	1	1.7	1.7	62.7
equipamiento	1	1.7	1.7	64.4
Equipamiento de mobiliario y software	1	1.7	1.7	66.1
esarrollo de proyectos	1	1.7	1.7	67.8
Mejores áreas de trabajo	1	1.7	1.7	69.5
No contesto	17	28.8	28.8	98.3
Optimización de tiempo	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.5. CREDITOS BANCARIOS

13.6.2.5. 1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	25.4	25.4	25.4
No	33	55.9	55.9	81.4
Si	11	18.6	18.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.5. 2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
.	2	3.4	3.4	89.8
Capital de trabajo	1	1.7	1.7	91.5
Financiamiento	1	1.7	1.7	93.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
No contesto	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.6. GENERACIÓN DE ASOCIACIONES CON OTRAS EMPRESAS

13.6.2.6. 1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	25.4	25.4	25.4
No	26	44.1	44.1	69.5
Si	18	30.5	30.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.6. 2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	76.3	76.3	76.3
Áreas (apoyo)	1	1.7	1.7	78.0
No contesto	13	22.0	22.0	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.7. OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES FEDERALES

13.6.2.7.1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	27.1	27.1	27.1
No	38	64.4	64.4	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.7.2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
.	2	3.4	3.4	91.5
No contexto	4	6.8	6.8	98.3
Prosoft	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.8. OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES ESTATALES

13.6.2.8.1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	27.1	27.1	27.1
No	39	66.1	66.1	93.2
Si	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.8. 2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
No contesto	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.9. MEJORA DEL PROCESO DE VENTAS E IMAGEN

13.6.2.9.1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	25.4	25.4	25.4
No	15	25.4	25.4	50.8
Si	29	49.2	49.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.9.2. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	67.8	67.8	67.8
Adecuar otro edificio	1	1.7	1.7	69.5
Módulo de promoción	1	1.7	1.7	71.2
No contesto	15	25.4	25.4	96.6
Publicidad	1	1.7	1.7	98.3
Transición a vender	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.10. OTRO

13.6.2.10.1. Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	55.9	55.9	55.9
No	23	39.0	39.0	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

13.6.2.10. 1. Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
.	2	3.4	3.4	96.6
Ampliación de los canales d distribución	1	1.7	1.7	98.3
Apertura a nuevas tecnologías	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

14.- OBSTACULOS DE LA EMPRESA EN EL CRECIMIENTO

14.1.- Rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

14.2.- Crisis económica

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	83.1	83.1	83.1
Si	10	16.9	16.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

14.3. Objetivos no alcanzados

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

14.4. Suspensión de proyectos por par

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	84.7	84.7	84.7
Si	9	15.3	15.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

14.5. Los beneficios se reflejan a la

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	83.1	83.1	83.1
Si	10	16.9	16.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

14.6. Otro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	94.9	94.9	94.9
Si	3	5.1	5.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

15.- VENTAS ANUALES

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Falta de publicación de normatividad por parte del SAT	1	1.7	1.7	98.3
Ninguno	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

15.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	44.1	44.1	44.1
\$10960000	1	1.7	1.7	45.8
\$1389000	1	1.7	1.7	47.5
\$1500000	1	1.7	1.7	49.2
\$16000000	1	1.7	1.7	50.8
\$1900000	1	1.7	1.7	52.5
\$200000	1	1.7	1.7	54.2
\$20000000	1	1.7	1.7	55.9
\$25000000	1	1.7	1.7	57.6
\$3500	1	1.7	1.7	59.3
\$3875344	1	1.7	1.7	61.0
\$40957417	1	1.7	1.7	62.7
\$4526.93	1	1.7	1.7	64.4
\$460407861,97	1	1.7	1.7	66.1
\$4800000	1	1.7	1.7	67.8
\$500000	1	1.7	1.7	69.5
\$5000000	1	1.7	1.7	71.2
\$50000000	1	1.7	1.7	72.9
\$600000	1	1.7	1.7	74.6
\$61959117	1	1.7	1.7	76.3
\$6300000	1	1.7	1.7	78.0
\$7179890,40	1	1.7	1.7	79.7
\$800000	2	3.4	3.4	83.1
\$82237373	1	1.7	1.7	84.7
\$900000	1	1.7	1.7	86.4
200000	1	1.7	1.7	88.1
32944000	1	1.7	1.7	89.8
5000000	1	1.7	1.7	91.5
812000000	1	1.7	1.7	93.2
97	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

15.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21	35.6	35.6	35.6
\$1082000	1	1.7	1.7	37.3
\$1200000	1	1.7	1.7	39.0
\$13281064	1	1.7	1.7	40.7
\$1600000	1	1.7	1.7	42.4
\$2.419.3779	1	1.7	1.7	44.1
\$200000	1	1.7	1.7	45.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$20000000	1	1.7	1.7	47.5
\$20480000	1	1.7	1.7	49.2
\$2172476	1	1.7	1.7	50.8
\$22000000	1	1.7	1.7	52.5
\$28000000	1	1.7	1.7	54.2
\$300000	1	1.7	1.7	55.9
\$3500000	1	1.7	1.7	57.6
\$4125131	1	1.7	1.7	59.3
\$4232000	1	1.7	1.7	61.0
\$450000	1	1.7	1.7	62.7
\$4900000	1	1.7	1.7	64.4
\$5909582	1	1.7	1.7	66.1
\$6500000	1	1.7	1.7	67.8
\$698449,684	1	1.7	1.7	69.5
\$7000	1	1.7	1.7	71.2
\$800000	3	5.1	5.1	76.3
\$8000000	1	1.7	1.7	78.0
\$80404352	1	1.7	1.7	79.7
\$86000000	1	1.7	1.7	81.4
\$8690312,00	1	1.7	1.7	83.1
\$93213993	1	1.7	1.7	84.7
\$990000	1	1.7	1.7	86.4
1600000	1	1.7	1.7	88.1
300000	1	1.7	1.7	89.8
3000000	1	1.7	1.7	91.5
5000000	1	1.7	1.7	93.2
5649123	1	1.7	1.7	94.9
5700000	1	1.7	1.7	96.6
61962000	1	1.7	1.7	98.3
874000000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

15.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	25.4	25.4	25.4
\$1000000	3	5.1	5.1	30.5
\$100000000	1	1.7	1.7	32.2
\$1000000000	1	1.7	1.7	33.9
\$1008000	1	1.7	1.7	35.6
\$11000000	2	3.4	3.4	39.0
\$111374307	1	1.7	1.7	40.7
\$13000000	1	1.7	1.7	42.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$1336.04	1	1.7	1.7	44.1
\$1400000	1	1.7	1.7	45.8
\$1770000	1	1.7	1.7	47.5
\$19000000	1	1.7	1.7	49.2
\$2300000	1	1.7	1.7	50.8
\$23000000	1	1.7	1.7	52.5
\$26000000	1	1.7	1.7	54.2
\$27980000	1	1.7	1.7	55.9
\$36000000	1	1.7	1.7	57.6
\$3613384	1	1.7	1.7	59.3
\$400000	1	1.7	1.7	61.0
\$4500000	1	1.7	1.7	62.7
\$4600000	1	1.7	1.7	64.4
\$52788000	1	1.7	1.7	66.1
\$55942665	1	1.7	1.7	67.8
\$5738000	1	1.7	1.7	69.5
\$6972115	1	1.7	1.7	71.2
\$7000	1	1.7	1.7	72.9
\$7000000	2	3.4	3.4	76.3
\$750000	1	1.7	1.7	78.0
\$7500000	1	1.7	1.7	79.7
\$7867746,00	1	1.7	1.7	81.4
\$89130718	1	1.7	1.7	83.1
\$909653419,00	1	1.7	1.7	84.7
\$955489	1	1.7	1.7	86.4
3000000	1	1.7	1.7	88.1
4000000	1	1.7	1.7	89.8
500000	1	1.7	1.7	91.5
6400000	1	1.7	1.7	93.2
70800000	1	1.7	1.7	94.9
806344	1	1.7	1.7	96.6
934000000	1	1.7	1.7	98.3
9571000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

15.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	11	18.6	18.6	18.6
\$1200	1	1.7	1.7	20.3
\$1200000	1	1.7	1.7	22.0
\$121519010,00	1	1.7	1.7	23.7
\$14381280,00	1	1.7	1.7	25.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$15000,00	1	1.7	1.7	27.1
\$1500000	1	1.7	1.7	28.8
\$15000000000	1	1.7	1.7	30.5
\$1550000	1	1.7	1.7	32.2
\$156590133	1	1.7	1.7	33.9
\$15704000	1	1.7	1.7	35.6
\$1656087	1	1.7	1.7	37.3
\$1800000	1	1.7	1.7	39.0
\$19000000	1	1.7	1.7	40.7
\$196000	1	1.7	1.7	42.4
\$200000	1	1.7	1.7	44.1
\$229.22	1	1.7	1.7	45.8
\$29000000	1	1.7	1.7	47.5
\$30000000	1	1.7	1.7	49.2
\$32300000	1	1.7	1.7	50.8
\$34000000	1	1.7	1.7	52.5
\$3500000	1	1.7	1.7	54.2
\$3974722	1	1.7	1.7	55.9
\$43000000	1	1.7	1.7	57.6
\$4500000	2	3.4	3.4	61.0
\$50000	1	1.7	1.7	62.7
\$500000	1	1.7	1.7	64.4
\$54000000	1	1.7	1.7	66.1
\$58320000	1	1.7	1.7	67.8
\$7500000	1	1.7	1.7	69.5
\$7619000	1	1.7	1.7	71.2
\$8000000	1	1.7	1.7	72.9
\$89803807	1	1.7	1.7	74.6
\$9077693	1	1.7	1.7	76.3
\$9724031	1	1.7	1.7	78.0
102837000	1	1.7	1.7	79.7
1200000	1	1.7	1.7	81.4
12443382.51	1	1.7	1.7	83.1
17939000	1	1.7	1.7	84.7
200000	1	1.7	1.7	86.4
2750000	1	1.7	1.7	88.1
4156000000000%	1	1.7	1.7	89.8
5000000	2	3.4	3.4	93.2
700000	1	1.7	1.7	94.9
831000000	1	1.7	1.7	96.6
8700000	1	1.7	1.7	98.3
97	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

16.- UTILIDADES

16.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	67.8	67.8	67.8
\$1000000	1	1.7	1.7	69.5
\$176000	1	1.7	1.7	71.2
\$215.11	1	1.7	1.7	72.9
\$2189653,00	1	1.7	1.7	74.6
\$386507,05	1	1.7	1.7	76.3
\$738026	1	1.7	1.7	78.0
1244.382.51	1	1.7	1.7	79.7
97	5	8.5	8.5	88.1
Pérdidas \$100000	1	1.7	1.7	89.8
Pérdidas \$2940000	1	1.7	1.7	91.5
Pérdidas \$8938727	1	1.7	1.7	93.2
Pérdidas \$901074	1	1.7	1.7	94.9
Utilidades \$387500	1	1.7	1.7	96.6
utilidades 2194000	1	1.7	1.7	98.3
utilidades 25700000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

16.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	64.4	64.4	64.4
\$1000000	1	1.7	1.7	66.1
\$1100000	1	1.7	1.7	67.8
\$1821832	1	1.7	1.7	69.5
\$200000	1	1.7	1.7	71.2
\$2159.80	1	1.7	1.7	72.9
\$2391346,00	1	1.7	1.7	74.6
\$262915	1	1.7	1.7	76.3
\$364	1	1.7	1.7	78.0
\$591240,00	1	1.7	1.7	79.7
16851 Pérdidas	1	1.7	1.7	81.4
Pérdidas \$4101216	1	1.7	1.7	83.1
Pérdidas \$4780000	1	1.7	1.7	84.7
Pérdidas 168645	1	1.7	1.7	86.4
pérdidas 300000	1	1.7	1.7	88.1
Utilidades \$110000	1	1.7	1.7	89.8
utilidades \$17000	1	1.7	1.7	91.5
Utilidades \$1741019	1	1.7	1.7	93.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Utilidades \$300000	1	1.7	1.7	94.9
Utilidades \$412500	1	1.7	1.7	96.6
utilidades 222 000	1	1.7	1.7	98.3
utilidades 24420000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

16.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	52.5	52.5	52.5
\$1000000	1	1.7	1.7	54.2
\$10000000	1	1.7	1.7	55.9
\$119488	1	1.7	1.7	57.6
\$12000000	1	1.7	1.7	59.3
\$130000	1	1.7	1.7	61.0
\$1300000	1	1.7	1.7	62.7
\$1525656	1	1.7	1.7	64.4
\$244700	1	1.7	1.7	66.1
\$52461	1	1.7	1.7	67.8
15824 Pérdidas	1	1.7	1.7	69.5
5000	1	1.7	1.7	71.2
9383254	1	1.7	1.7	72.9
97	1	1.7	1.7	74.6
Pérdidas \$5650000	1	1.7	1.7	76.3
Pérdidas 151812	1	1.7	1.7	78.0
Utilidades \$1000000	1	1.7	1.7	79.7
Utilidades \$116000	1	1.7	1.7	81.4
Utilidades \$1200000	1	1.7	1.7	83.1
Utilidades \$200000	1	1.7	1.7	84.7
Utilidades \$240000	1	1.7	1.7	86.4
Utilidades \$2680908	1	1.7	1.7	88.1
Utilidades \$5667924	1	1.7	1.7	89.8
Utilidades \$6000000	1	1.7	1.7	91.5
Utilidades \$697200	1	1.7	1.7	93.2
Utilidades \$87409	1	1.7	1.7	94.9
utilidades 15983000	1	1.7	1.7	96.6
utilidades 33000000	1	1.7	1.7	98.3
utilidades 892460	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

16.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	52.5	52.5	52.5
\$1000000	1	1.7	1.7	54.2
\$142336	1	1.7	1.7	55.9
\$1500000	2	3.4	3.4	59.3
\$2007458	1	1.7	1.7	61.0
\$228808	1	1.7	1.7	62.7
\$300000	1	1.7	1.7	64.4
\$375800	1	1.7	1.7	66.1
12540 Pérdidas	1	1.7	1.7	67.8
3358380	1	1.7	1.7	69.5
500000	1	1.7	1.7	71.2
Pérdidas \$53000	1	1.7	1.7	72.9
Pérdidas \$8990000	1	1.7	1.7	74.6
Utilidades \$1021000	1	1.7	1.7	76.3
Utilidades \$200000	1	1.7	1.7	78.0
Utilidades \$425037	1	1.7	1.7	79.7
Utilidades \$450000	1	1.7	1.7	81.4
Utilidades \$4977991	1	1.7	1.7	83.1
Utilidades \$5964545	1	1.7	1.7	84.7
Utilidades \$726681	1	1.7	1.7	86.4
Utilidades \$80000	1	1.7	1.7	88.1
Utilidades \$8000000	1	1.7	1.7	89.8
Utilidades \$900000	1	1.7	1.7	91.5
Utilidades \$972400	1	1.7	1.7	93.2
utilidades 34682000	1	1.7	1.7	94.9
Utilidades 48409	1	1.7	1.7	96.6
utilidades 65000000	1	1.7	1.7	98.3
utilidades 943000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

17.- EXPORTACIONES

17.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	49.2	49.2	49.2
\$178500dl	1	1.7	1.7	50.8
\$5192858	1	1.7	1.7	52.5
.	2	3.4	3.4	55.9
300000	1	1.7	1.7	57.6
39850000	1	1.7	1.7	59.3
97	24	40.7	40.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

17.2.- 2006

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	80.00	1	1.7	14.3	14.3
	90.00	1	1.7	14.3	28.6
	10000.00	1	1.7	14.3	42.9
	45000.00	1	1.7	14.3	57.1
	300000.00	1	1.7	14.3	71.4
	10909631.00	1	1.7	14.3	85.7
	42200000.00	1	1.7	14.3	100.0
	Total	7	11.9	100.0	
Missing	System	52	88.1		
Total		59	100.0		

17.3.- 2007

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1600.00	1	1.7	12.5	12.5
	10000.00	1	1.7	12.5	25.0
	120000.00	1	1.7	12.5	37.5
	300000.00	1	1.7	12.5	50.0
	562440.00	1	1.7	12.5	62.5
	7500000.00	1	1.7	12.5	75.0
	12611059.00	1	1.7	12.5	87.5
	39900000.00	1	1.7	12.5	100.0
	Total	8	13.6	100.0	
Missing	System	51	86.4		
Total		59	100.0		

17.4.- 2008

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		48	81.4	81.4	81.4
	\$115863780	1	1.7	1.7	83.1
	\$12630724	1	1.7	1.7	84.7
	\$1343837	1	1.7	1.7	86.4
	\$15704000	1	1.7	1.7	88.1
	\$20000	2	3.4	3.4	91.5
	\$583256dl	1	1.7	1.7	93.2
	.	2	3.4	3.4	96.6
	300000	1	1.7	1.7	98.3
	32200000	1	1.7	1.7	100.0
Total		59	100.0	100.0	

18.- PORCENTAJE DE VENTAS DE LOS TRES PRINCIPALES CLIENTES

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10.00	4	6.8	10.5	10.5
	15.00	4	6.8	10.5	21.1
	30.00	2	3.4	5.3	26.3
	35.00	1	1.7	2.6	28.9
	38.00	1	1.7	2.6	31.6
	40.00	2	3.4	5.3	36.8
	50.00	2	3.4	5.3	42.1
	60.00	1	1.7	2.6	44.7
	65.00	1	1.7	2.6	47.4
	70.00	4	6.8	10.5	57.9
	75.00	1	1.7	2.6	60.5
	80.00	1	1.7	2.6	63.2
	83.00	1	1.7	2.6	65.8
	85.00	1	1.7	2.6	68.4
	90.00	6	10.2	15.8	84.2
	97.00	1	1.7	2.6	86.8
	98.00	3	5.1	7.9	94.7
	100.00	2	3.4	5.3	100.0
	Total	38	64.4	100.0	
Missing	System	21	35.6		
Total		59	100.0		

18.1. Cliente 1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		58	98.3	98.3	98.3
	Gobierno	1	1.7	1.7	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

18.2. Cliente 2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		58	98.3	98.3	98.3
	Comercio	1	1.7	1.7	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

18.3. Cliente 3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	59	100.0	100.0	100.0

19.- INVERSIONES

19.1. 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	44.1	44.1	44.1
\$10636309	1	1.7	1.7	45.8
\$1922000	1	1.7	1.7	47.5
\$200000	1	1.7	1.7	49.2
\$20000000	1	1.7	1.7	50.8
\$250000	1	1.7	1.7	52.5
\$40000	1	1.7	1.7	54.2
\$400000	1	1.7	1.7	55.9
\$4000000	1	1.7	1.7	57.6
\$476561	1	1.7	1.7	59.3
\$70000	1	1.7	1.7	61.0
\$700000	1	1.7	1.7	62.7
\$7697.30	1	1.7	1.7	64.4
\$8338664,00	1	1.7	1.7	66.1
\$8945561	1	1.7	1.7	67.8
4000000	1	1.7	1.7	69.5
97	18	30.5	30.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

19.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	9	15.3	15.3	15.3
1500000	1	1.7	1.7	16.9
97	1	1.7	1.7	18.6
Administración Pública Federal	1	1.7	1.7	20.3
Aire acondicionado	1	1.7	1.7	22.0
Aseguradora	1	1.7	1.7	23.7
Autoservicio	1	1.7	1.7	25.4
Capacitación	1	1.7	1.7	27.1
Comercio	1	1.7	1.7	28.8
Componentes automotrices	1	1.7	1.7	30.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Comunicaciones	1	1.7	1.7	32.2
Consorcio Empresarial Integrador Elecktra,Banco Azteca ,Iusacell	1	1.7	1.7	33.9
Desarrollo de software	1	1.7	1.7	35.6
Distribución de equipo de computo	1	1.7	1.7	37.3
Editorial	1	1.7	1.7	39.0
Empresas	1	1.7	1.7	40.7
Fabricación de autos	1	1.7	1.7	42.4
Fabricación de Panadería	1	1.7	1.7	44.1
Farmacias	1	1.7	1.7	45.8
Financiero	1	1.7	1.7	47.5
Giro Restaurantero	1	1.7	1.7	49.2
Gobierno	1	1.7	1.7	50.8
Gubernamental	2	3.4	3.4	54.2
Hotelero	1	1.7	1.7	55.9
Industria maderera	1	1.7	1.7	57.6
Laptop para niños	1	1.7	1.7	59.3
Localización satelital	1	1.7	1.7	61.0
Mano de obra y distribución de equipos de computo	1	1.7	1.7	62.7
Mano de obra de alimentos	1	1.7	1.7	64.4
Minería	1	1.7	1.7	66.1
No contesto	10	16.9	16.9	83.1
Particulares	1	1.7	1.7	84.7
Servicios de TI	2	3.4	3.4	88.1
Servicios educativos en TI	1	1.7	1.7	89.8
Servicios financieros	1	1.7	1.7	91.5
Software para hospitales	1	1.7	1.7	93.2
Telecomunicaciones	1	1.7	1.7	94.9
Telemarketing	1	1.7	1.7	96.6
Transporte	1	1.7	1.7	98.3
Ventas	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

19.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	40.7	40.7	40.7
5000000	1	1.7	1.7	42.4
Aceite para consumo animal	1	1.7	1.7	44.1
Aire acondicionado	1	1.7	1.7	45.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Alimentos y bebidas	1	1.7	1.7	47.5
Área médica	1	1.7	1.7	49.2
Asesoría en Sistemas	1	1.7	1.7	50.8
Autoservicio	1	1.7	1.7	52.5
Comercialización ,variante de Ibm de México	1	1.7	1.7	54.2
Comercialización de zapatos	1	1.7	1.7	55.9
Comercio	2	3.4	3.4	59.3
Comunicaciones	2	3.4	3.4	62.7
Desarrollo de software	1	1.7	1.7	64.4
Distribución de equipo de computo	1	1.7	1.7	66.1
Editorial	1	1.7	1.7	67.8
Farmacias	1	1.7	1.7	69.5
Financiero	1	1.7	1.7	71.2
Giro Restaurantero	1	1.7	1.7	72.9
Gubernamental	1	1.7	1.7	74.6
Industria manufacturera	1	1.7	1.7	76.3
Iniciativa Privada	1	1.7	1.7	78.0
Inmobiliaria	1	1.7	1.7	79.7
Laboratorios	1	1.7	1.7	81.4
Mano Factura	1	1.7	1.7	83.1
Negociaciones en línea	1	1.7	1.7	84.7
Reparación de huesos humanos	1	1.7	1.7	86.4
Sector Gubernamental	1	1.7	1.7	88.1
Servicios de TI	1	1.7	1.7	89.8
Servicios financieros	1	1.7	1.7	91.5
Servicios Financieros	1	1.7	1.7	93.2
Software	1	1.7	1.7	94.9
Telecomunicaciones	1	1.7	1.7	96.6
Teléfono inteligentes	1	1.7	1.7	98.3
Transporte	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

19.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	47.5	47.5	47.5
6000000	1	1.7	1.7	49.2
Agrícola	1	1.7	1.7	50.8
Aire acondicionado	1	1.7	1.7	52.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Alimentos	1	1.7	1.7	54.2
Autoservicio	1	1.7	1.7	55.9
Comercializadora del giro	1	1.7	1.7	57.6
Ferretero	1	1.7	1.7	59.3
Comercio	2	3.4	3.4	61.0
Comunicaciones	1	1.7	1.7	62.7
Desitribución de papelería	1	1.7	1.7	64.4
Distribución de equipo de computo	1	1.7	1.7	66.1
Editorial	1	1.7	1.7	67.8
Empresa Comercializadora	1	1.7	1.7	69.5
Energía	1	1.7	1.7	71.2
Escuelas	1	1.7	1.7	72.9
Fabricación y distribución de transporte	1	1.7	1.7	74.6
Financieros	1	1.7	1.7	76.3
Giro Restaurantero	1	1.7	1.7	78.0
Gobierno	2	3.4	3.4	81.4
Industria forestal	1	1.7	1.7	83.1
Industria musical	1	1.7	1.7	84.7
Mano Factura	1	1.7	1.7	86.4
Sector Educativo	1	1.7	1.7	88.1
Servicios educativos en TI	1	1.7	1.7	89.8
Servicios financieros	1	1.7	1.7	91.5
Servicios Financieros	1	1.7	1.7	93.2
Software	1	1.7	1.7	94.9
Transporte	1	1.7	1.7	96.6
Turismo	1	1.7	1.7	98.3
Venta de computadoras	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

20.- IMPUESTOS DIRECTOS

20.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	33.9	33.9	33.9
\$1080496	1	1.7	1.7	35.6
\$1085000	1	1.7	1.7	37.3
\$120000	1	1.7	1.7	39.0
\$1503000,00	1	1.7	1.7	40.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$18032	1	1.7	1.7	42.4
\$30000	1	1.7	1.7	44.1
\$300000	1	1.7	1.7	45.8
\$50000	1	1.7	1.7	47.5
\$5871535	1	1.7	1.7	49.2
\$69100000	1	1.7	1.7	50.8
\$766963	1	1.7	1.7	52.5
\$800000	1	1.7	1.7	54.2
3000000	1	1.7	1.7	55.9
97	26	44.1	44.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

20.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	71.2	71.2	71.2
\$10837564	1	1.7	1.7	72.9
\$114076	1	1.7	1.7	74.6
\$1155000	1	1.7	1.7	76.3
\$198	1	1.7	1.7	78.0
\$200000	1	1.7	1.7	79.7
\$3030821,00	1	1.7	1.7	81.4
\$330000	1	1.7	1.7	83.1
\$39021,00	1	1.7	1.7	84.7
\$42619100	1	1.7	1.7	86.4
\$635008	1	1.7	1.7	88.1
\$64949	1	1.7	1.7	89.8
\$80000	1	1.7	1.7	91.5
\$800000	1	1.7	1.7	93.2
\$9132000	1	1.7	1.7	94.9
400000	1	1.7	1.7	96.6
97	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

20.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	64.4	64.4	64.4
\$104.165.00	1	1.7	1.7	66.1
\$1090059	1	1.7	1.7	67.8
\$111812347	1	1.7	1.7	69.5
\$130000	1	1.7	1.7	71.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$15329	1	1.7	1.7	72.9
\$16100	1	1.7	1.7	74.6
\$161090	1	1.7	1.7	76.3
\$1952000	1	1.7	1.7	78.0
\$300000	1	1.7	1.7	79.7
\$356000	1	1.7	1.7	81.4
\$400000	1	1.7	1.7	83.1
\$42830400	1	1.7	1.7	84.7
\$516748	1	1.7	1.7	86.4
\$55944	1	1.7	1.7	88.1
\$800000	1	1.7	1.7	89.8
\$8000000	1	1.7	1.7	91.5
\$8263000	1	1.7	1.7	93.2
\$9213168,00	1	1.7	1.7	94.9
\$927092	1	1.7	1.7	96.6
\$9940	1	1.7	1.7	98.3
3000000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

20.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	64.4	64.4	64.4
\$103350	1	1.7	1.7	66.1
\$1116883,00	1	1.7	1.7	67.8
\$116025	1	1.7	1.7	69.5
\$12185784	1	1.7	1.7	71.2
\$1231368	1	1.7	1.7	72.9
\$150000	1	1.7	1.7	74.6
\$20000	1	1.7	1.7	76.3
\$2272000	1	1.7	1.7	78.0
\$2444302	1	1.7	1.7	79.7
\$26223	1	1.7	1.7	81.4
\$27071,00	1	1.7	1.7	83.1
\$300000	2	3.4	3.4	86.4
\$350000	1	1.7	1.7	88.1
\$450000	1	1.7	1.7	89.8
\$460989	1	1.7	1.7	91.5
\$542320	1	1.7	1.7	93.2
\$784995	1	1.7	1.7	94.9
\$800000	1	1.7	1.7	96.6
\$965	1	1.7	1.7	98.3
3000000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

21.- IMPUESTOS INDIRECTOS

21.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	39.0	39.0	39.0
\$100000	1	1.7	1.7	40.7
\$2000000	1	1.7	1.7	42.4
\$2381590	1	1.7	1.7	44.1
\$4259554	1	1.7	1.7	45.8
\$588624	1	1.7	1.7	47.5
\$73005	1	1.7	1.7	49.2
\$789586,00	1	1.7	1.7	50.8
97	29	49.2	49.2	100.0
Total	59	100.0	100.0	

21.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	78.0	78.0	78.0
\$100000	1	1.7	1.7	79.7
\$2000000	1	1.7	1.7	81.4
\$210000	1	1.7	1.7	83.1
\$2801559	1	1.7	1.7	84.7
\$42361	1	1.7	1.7	86.4
\$4380065,00	1	1.7	1.7	88.1
\$444813	1	1.7	1.7	89.8
\$738338	1	1.7	1.7	91.5
\$792528	1	1.7	1.7	93.2
\$99107	1	1.7	1.7	94.9
.	1	1.7	1.7	96.6
3000000	1	1.7	1.7	98.3
97	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

21.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	74.6	74.6	74.6
\$100000	1	1.7	1.7	76.3
\$1165,56	1	1.7	1.7	78.0
\$1664429	1	1.7	1.7	79.7
\$2000000	1	1.7	1.7	81.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$267000	1	1.7	1.7	83.1
\$30134	1	1.7	1.7	84.7
\$3120336	1	1.7	1.7	86.4
\$479305	1	1.7	1.7	88.1
\$560051	1	1.7	1.7	89.8
\$7080731,00	1	1.7	1.7	91.5
\$800000	1	1.7	1.7	93.2
\$847	1	1.7	1.7	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
3000000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

21.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	74.6	74.6	74.6
\$100000	1	1.7	1.7	76.3
\$1213409	1	1.7	1.7	78.0
\$14000	1	1.7	1.7	79.7
\$2000000	1	1.7	1.7	81.4
\$307000	1	1.7	1.7	83.1
\$3338001	1	1.7	1.7	84.7
\$350000	1	1.7	1.7	86.4
\$451388	1	1.7	1.7	88.1
\$5000	1	1.7	1.7	89.8
\$5184410,00	1	1.7	1.7	91.5
\$75198	1	1.7	1.7	93.2
\$984125000	1	1.7	1.7	94.9
.	2	3.4	3.4	98.3
4000000	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

22.- PATENTES

22.1. NUMERO DE PATENTES

22.1.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 10.00	1	1.7	2.5	2.5
97.00	39	66.1	97.5	100.0

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total		40	67.8	100.0	
Missing	System	19	32.2		
Total		59	100.0		

22.1.2.- 2006

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10.00	1	1.7	50.0	50.0
	97.00	1	1.7	50.0	100.0
Total		2	3.4	100.0	
Missing	System	57	96.6		
Total		59	100.0		

22.1.3.- 2007

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

22.1.4.- 2008

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

22.2. NUMERO DE PATENTES

22.2.1.- 2005

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10.00	1	1.7	2.5	2.5
	97.00	39	66.1	97.5	100.0
Total		40	67.8	100.0	
Missing	System	19	32.2		
Total		59	100.0		

22.2.2.- 2006

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

22.2.3.- 2007

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10.00	1	1.7	100.0	100.0
Missing	System	58	98.3		
Total		59	100.0		

22.2.4.- 2008

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	1	1.7	33.3	33.3
	5.00	1	1.7	33.3	66.7
	10.00	1	1.7	33.3	100.0
	Total	3	5.1	100.0	
Missing	System	56	94.9		
Total		59	100.0		

23.1.- Capacitación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.5	3.5
	3.00	7	11.9	12.3	15.8
	4.00	12	20.3	21.1	36.8
	5.00	13	22.0	22.8	59.6
	6.00	23	39.0	40.4	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

23.2. Infraestructura

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.4	3.4
	3.00	6	10.2	10.3	13.8
	4.00	16	27.1	27.6	41.4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	5.00	13	22.0	22.4	63.8
	6.00	21	35.6	36.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

23.3. Normas y modelos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.8	1.8
	2.00	4	6.8	7.0	8.8
	3.00	3	5.1	5.3	14.0
	4.00	5	8.5	8.8	22.8
	5.00	5	8.5	8.8	31.6
	6.00	39	66.1	68.4	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

23.4. Uso de TI y servicios relaciona

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	4	6.8	6.9	6.9
	4.00	12	20.3	20.7	27.6
	5.00	3	5.1	5.2	32.8
	6.00	39	66.1	67.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

23.5. Protección de propiedad intelec

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.8	1.8
	2.00	1	1.7	1.8	3.5
	3.00	2	3.4	3.5	7.0
	4.00	4	6.8	7.0	14.0
	5.00	4	6.8	7.0	21.1
	6.00	45	76.3	78.9	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

23.6. Comercialización

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	2.00	1	1.7	1.7	3.4
	3.00	6	10.2	10.3	13.8
	4.00	5	8.5	8.6	22.4
	5.00	4	6.8	6.9	29.3
	6.00	41	69.5	70.7	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

23.7. Estudios y planes de negocio

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	4	6.8	6.9	8.6
	4.00	8	13.6	13.8	22.4
	5.00	1	1.7	1.7	24.1
	6.00	44	74.6	75.9	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

23.8. Servicios profesionales diverso

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	2.00	2	3.4	3.4	5.2
	3.00	2	3.4	3.4	8.6
	4.00	7	11.9	12.1	20.7
	5.00	4	6.8	6.9	27.6
	6.00	42	71.2	72.4	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

23.9. Eventos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	3.4	3.4
	2.00	2	3.4	3.4	6.9
	3.00	4	6.8	6.9	13.8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	4.00	4	6.8	6.9	20.7
	5.00	3	5.1	5.2	25.9
	6.00	43	72.9	74.1	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

23.10. Innovación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	3	5.1	5.2	5.2
	4.00	7	11.9	12.1	17.2
	5.00	3	5.1	5.2	22.4
	6.00	45	76.3	77.6	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

23.11. Creación y fortalecimiento de f

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	3	5.1	5.2	6.9
	4.00	2	3.4	3.4	10.3
	5.00	2	3.4	3.4	13.8
	6.00	50	84.7	86.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

23.12. Gastos operativos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.8	1.8
	2.00	1	1.7	1.8	3.6
	4.00	3	5.1	5.4	8.9
	5.00	1	1.7	1.8	10.7
	6.00	50	84.7	89.3	100.0
	Total	56	94.9	100.0	
Missing	System	3	5.1		
Total		59	100.0		

23.13. Otros

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.9	1.9
	6.00	53	89.8	98.1	100.0
	Total	54	91.5	100.0	
Missing	System	5	8.5		
Total		59	100.0		

24. OBTENCION DE RESULTADOS ESPERADOS

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6.00	2	3.4	100.0	100.0
Missing	System	57	96.6		
Total		59	100.0		

24.1.- ¿Con el apoyo que recibió de PRSOFT logró resultados esperados?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	45	76.3	81.8	81.8
	NO	10	16.9	18.2	100.0
	Total	55	93.2	100.0	
Missing	System	4	6.8		
Total		59	100.0		

24.2.- ¿por qué?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		5	8.5	8.5	8.5
	Aumente ventas	1	1.7	1.7	10.2
	Aumento facturación	1	1.7	1.7	11.9
	con el tiempo pudimos dar mayor capacitacion a las personas	1	1.7	1.7	13.6
	Crecieron las ventas y utilidades de la empresa	1	1.7	1.7	15.3
	creció la empresa y logró competitividad	1	1.7	1.7	16.9
	Crisis económica	1	1.7	1.7	18.6
	Desarrollarnos en Software que teníamos	1	1.7	1.7	20.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
El proyecto se canceló. Se traslado de Aguascalientes a Querétaro y el fondo no	1	1.7	1.7	22.0
El proyecto termino	1	1.7	1.7	23.7
Es uan inversión a largo plazo	1	1.7	1.7	25.4
Estámos en espera de prórroga para término con el proyecto	1	1.7	1.7	27.1
La empresa creció profesionalmente	2	3.4	3.4	30.5
La prueba de concepto fue un éxito	1	1.7	1.7	32.2
Logramos aumentar la capacidad instalada	1	1.7	1.7	33.9
Logramos cerrar todo con los clientes objetivo	1	1.7	1.7	35.6
Logramos certificarnos en nivel 2 de CMMI e implantar las prácticas del nivel 3	1	1.7	1.7	37.3
Logramos cumplir la meta	1	1.7	1.7	39.0
Logro terminar el programa para la integración de la herramienta	1	1.7	1.7	40.7
Módulos de calidad y las certificaciones tienen resultados garantzizadas	1	1.7	1.7	42.4
No contesto	2	3.4	3.4	45.8
No existia un sistema de control en nuetras empresa y ya lo hay	1	1.7	1.7	47.5
No fie competo y las personas del extranjero se desesperaron	1	1.7	1.7	49.2
No se obtuvo el incremento en ventas	1	1.7	1.7	50.8
Nos piden evidencias y todo esta planeado y a hay objetivos, una planeacion y su	1	1.7	1.7	52.5
Obtuve mayor crecimiento en ventas	1	1.7	1.7	54.2
Optimizar mis procesos	1	1.7	1.7	55.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Pocas opciones de proveedores de sistemas autorizados por PROSOFT	1	1.7	1.7	57.6
Por la respuesta del mercado	1	1.7	1.7	59.3
Porque aumento la calidad en el desarrollo de nuestros productos y la infraestructura	1	1.7	1.7	61.0
Porque crecimos en facturación y personal	1	1.7	1.7	62.7
Porque el apoyo que se recibió fue aportado para las actividades correspondiente	1	1.7	1.7	64.4
Porque la empresa creció al 200%	1	1.7	1.7	66.1
Porque logramos la certificación y aumentamos la facturación	1	1.7	1.7	67.8
Porque logramos las certificaciones y que pudimos crecer al doble de empleos	1	1.7	1.7	69.5
Porque pudimos implantar un software de tecnología de punta	1	1.7	1.7	71.2
Porque sin el apoyo económico no sería posible	1	1.7	1.7	72.9
Se alcanzó el objetivo del proyecto que fue la certificación de la empresa y mejor	1	1.7	1.7	74.6
Se concretó una inversión en centros de capacitación	1	1.7	1.7	76.3
Se consolidó la empresa y se pudo ofrecer más y mejor servicio	1	1.7	1.7	78.0
Se creó una empresa con personal capacitado	1	1.7	1.7	79.7
Se cumplieron los objetivos	1	1.7	1.7	81.4
Se cumplieron los objetivos del proyecto y logró ventas	1	1.7	1.7	83.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
se cumplió	1	1.7	1.7	84.7
Se desarrollo el sistema de comercialización y logística	1	1.7	1.7	86.4
Se desarrolló la solución propuesta	1	1.7	1.7	88.1
Se implemento la norma MOPROSOFT	1	1.7	1.7	89.8
Se logran implementar y lograr metas	1	1.7	1.7	91.5
Se logro mejorar en procesos visualidad en el extranjero personal mejor capacita	1	1.7	1.7	93.2
Se logro un producto que cumple y satisfase los requerimientos de conocimiento	1	1.7	1.7	94.9
Se produjo un sistema de TV en Internet	1	1.7	1.7	96.6
Si no hubiera hecho el evento	1	1.7	1.7	98.3
Vamos creciendo con nuestros contratos	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25. RETOS DE LA EMPRESA

25.1. Crecimiento en Ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	40.7	40.7	40.7
Si	35	59.3	59.3	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.2. Incremento en facturación de la

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	64.4	64.4	64.4
Si	21	35.6	35.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.3. Renovación de contratos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	76.3	76.3	76.3
Si	14	23.7	23.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.4. Mejora en el nivel de maduració

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	64.4	64.4	64.4
Si	21	35.6	35.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.5. Incremento en las exportaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	81.4	81.4	81.4
Si	11	18.6	18.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.6. Incremento en la rentabilidad d

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	74.6	74.6	74.6
Si	15	25.4	25.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.7. Reducción de rotación de person

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	74.6	74.6	74.6
Si	15	25.4	25.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.8. Incremento de la productividad

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	64.4	64.4	64.4
Si	21	35.6	35.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.9. Mejora de la competitividad de

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	59.3	59.3	59.3
Si	24	40.7	40.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.10. Contribución a la sustentabilidad

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	83.1	83.1	83.1
Si	10	16.9	16.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.11. Fuentes de financiamiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	72.9	72.9	72.9
Si	16	27.1	27.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.12. Clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	59.3	59.3	59.3
Si	24	40.7	40.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.13. Reclutamiento de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	83.1	83.1	83.1
Si	10	16.9	16.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.14. Incremento de la inversión de I

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	78.0	78.0	78.0
Si	13	22.0	22.0	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.15. Reemplazo y sustitución de equi

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	74.6	74.6	74.6
Si	15	25.4	25.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.16. Otros retos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	86.4	86.4	86.4
Si	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

25.17. Otro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
Capacitación del personal	1	1.7	1.7	89.8
Corto	1	1.7	1.7	91.5
Crisis económica	1	1.7	1.7	93.2
Innovación	1	1.7	1.7	94.9
Innovación de productos actuales	1	1.7	1.7	96.6
La obtención de fondos	1	1.7	1.7	98.3
Mercado sin presupuesto para capacitación y publicidad	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.- MEDIO DE COMUNICACIÓN EN EL QUE SE ENTERO DE PROSOFT

26.1.- En la página Web del PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
Si	7	11.9	11.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.2.- En un evento de promoción del P

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	91.5	91.5	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.3.- Radio, TV, periódicos, revistas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	93.2	93.2	93.2
Si	4	6.8	6.8	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.4.- Gobierno federal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	57	96.6	96.6	96.6
Si	2	3.4	3.4	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.5.- Gobierno estatal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	83.1	83.1	83.1
Si	10	16.9	16.9	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.6.- Secretaría de Economía

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	72.9	72.9	72.9
Si	16	27.1	27.1	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.7.- Cámaras y_o asociaciones empres

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	81.4	81.4	81.4
Si	11	18.6	18.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.8.- Otra empresa del sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
4	1	1.7	1.7	89.8
5	1	1.7	1.7	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

26.9.- Otro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	88.1	88.1	88.1
3	1	1.7	1.7	89.8
5	1	1.7	1.7	91.5
Si	5	8.5	8.5	100.0
Total	59	100.0	100.0	

27.- NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL PERSONAL Y ORGANISMO PROSOFT

27.1. Con la atención y servicio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.4
	3.00	4	6.8	10.3
	4.00	22	37.3	48.3
	5.00	30	50.8	100.0
	Total	58	98.3	
Missing	System	1	1.7	
Total		59	100.0	

27.2. La atención recibida por person

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	5.1	5.2
	3.00	4	6.8	12.1
	4.00	22	37.3	50.0
	5.00	29	49.2	100.0
	Total	58	98.3	
Missing	System	1	1.7	
Total		59	100.0	

27.3. El tiempo de respuesta en el ot

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	3	5.1	5.2	5.2
	2.00	7	11.9	12.1	17.2
	3.00	14	23.7	24.1	41.4
	4.00	20	33.9	34.5	75.9
	5.00	14	23.7	24.1	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.4. La claridad y precisión en la i

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	2.00	4	6.8	6.9	8.6
	3.00	7	11.9	12.1	20.7
	4.00	25	42.4	43.1	63.8
	5.00	21	35.6	36.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.5. La claridad y precisión en las

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	5.1	5.2	5.2
	3.00	5	8.5	8.6	13.8
	4.00	28	47.5	48.3	62.1
	5.00	22	37.3	37.9	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.6. La oportunidad de obtener el ap

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	3.4	3.4	3.4
	2.00	1	1.7	1.7	5.2
	3.00	12	20.3	20.7	25.9
	4.00	21	35.6	36.2	62.1
	5.00	22	37.3	37.9	100.0

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total		58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.7. La calidad de los servicios pre

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.4	3.4
	3.00	4	6.8	6.9	10.3
	4.00	26	44.1	44.8	55.2
	5.00	26	44.1	44.8	100.0
Total		58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.8. La atención de sus necesidades

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	7	11.9	12.1	13.8
	4.00	26	44.1	44.8	58.6
	5.00	24	40.7	41.4	100.0
Total		58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.9. El procedimiento para la minist

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	2.00	5	8.5	8.6	10.3
	3.00	6	10.2	10.3	20.7
	4.00	26	44.1	44.8	65.5
	5.00	20	33.9	34.5	100.0
Total		58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.10. La atención proporcionada y

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.4	3.4
	3.00	6	10.2	10.3	13.8
	4.00	26	44.1	44.8	58.6
	5.00	24	40.7	41.4	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.11. Con el conocimiento suficiente

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	8	13.6	13.8	15.5
	4.00	28	47.5	48.3	63.8
	5.00	21	35.6	36.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.12. Con la interacción entre el Org

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.8	1.8
	3.00	7	11.9	12.5	14.3
	4.00	27	45.8	48.2	62.5
	5.00	21	35.6	37.5	100.0
	Total	56	94.9	100.0	
Missing	System	3	5.1		
Total		59	100.0		

27.13. La eficiencia de los procesos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	3	5.1	5.2	5.2
	2.00	3	5.1	5.2	10.3
	3.00	11	18.6	19.0	29.3
	4.00	25	42.4	43.1	72.4
	5.00	16	27.1	27.6	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

27.14. La calidad de los procesos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	12	20.3	20.7	22.4
	4.00	24	40.7	41.4	63.8
	5.00	21	35.6	36.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

28.- NIVEL DE SATISFACCIÓN DE PROSOFT PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

28.1.- Con el apoyo económico recibido

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	14	23.7	24.1	25.9
	4.00	16	27.1	27.6	53.4
	5.00	27	45.8	46.6	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

28.2.- Con los objetivos del PROSOFT

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	8	13.6	13.8	15.5
	4.00	19	32.2	32.8	48.3
	5.00	30	50.8	51.7	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

28.3.- Con los rubros de apoyo del PRO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	5.1	5.2	5.2
	3.00	11	18.6	19.0	24.1
	4.00	23	39.0	39.7	63.8
	5.00	21	35.6	36.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

28.4.- Con los requisitos solicitados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	13	22.0	22.4	24.1
	4.00	29	49.2	50.0	74.1
	5.00	15	25.4	25.9	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

28.5.- Con el proceso y

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	2.00	3	5.1	5.2	6.9
	3.00	8	13.6	13.8	20.7
	4.00	31	52.5	53.4	74.1
	5.00	15	25.4	25.9	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

28.6.- Con el seguimiento del proyecto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.4	3.4
	3.00	4	6.8	6.9	10.3
	4.00	34	57.6	58.6	69.0
	5.00	18	30.5	31.0	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

28.7.- Con el manejo del sistema en lí

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.4	3.4
	3.00	13	22.0	22.4	25.9
	4.00	24	40.7	41.4	67.2
	5.00	19	32.2	32.8	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

28.8.- Con los tiempos para solicitud

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	3	5.1	5.3	5.3
	2.00	7	11.9	12.3	17.5
	3.00	13	22.0	22.8	40.4
	4.00	23	39.0	40.4	80.7
	5.00	11	18.6	19.3	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

28.9.- Con el tiempo para el desarroll

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	3	5.1	5.4	5.4
	2.00	4	6.8	7.1	12.5
	3.00	15	25.4	26.8	39.3
	4.00	23	39.0	41.1	80.4
	5.00	11	18.6	19.6	100.0
	Total	56	94.9	100.0	
Missing	System	3	5.1		
Total		59	100.0		

28.10.- Con la evaluación de resultados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	11	18.6	19.3	19.3
	4.00	29	49.2	50.9	70.2
	5.00	17	28.8	29.8	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

28.11.- otro

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	1	1.7	50.0	50.0
	6.00	1	1.7	50.0	100.0
	Total	2	3.4	100.0	
Missing	System	57	96.6		
Total		59	100.0		

30. - SATISFACCIÓN CON LOS RUBROS EN LOS QUE SE RECIBIÒ APOYO DE PROSOFT

30.1.- Capacitación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.4	3.4
	3.00	2	3.4	3.4	6.9
	4.00	14	23.7	24.1	31.0
	5.00	19	32.2	32.8	63.8
	6.00	21	35.6	36.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

30.2.- Infraestructura habilitación y

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	3	5.1	5.2	6.9
	4.00	13	22.0	22.4	29.3
	5.00	23	39.0	39.7	69.0
	6.00	18	30.5	31.0	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

30.3.- Normas y modelos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	2	3.4	3.4	5.2
	4.00	9	15.3	15.5	20.7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	5.00	9	15.3	15.5	36.2
	6.00	37	62.7	63.8	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

30.4.- Uso de TI y servicios relaciona

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	4.00	12	20.3	20.7	22.4
	5.00	7	11.9	12.1	34.5
	6.00	38	64.4	65.5	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

30.5.- Protección de propiedad intelec

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	9	15.3	15.8	15.8
	5.00	6	10.2	10.5	26.3
	6.00	42	71.2	73.7	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

30.6.- Comercialización

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	4	6.8	7.0	7.0
	4.00	8	13.6	14.0	21.1
	5.00	11	18.6	19.3	40.4
	6.00	34	57.6	59.6	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

30.7.- Estudios y planes de negocio

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.8	1.8
	3.00	1	1.7	1.8	3.5
	4.00	10	16.9	17.5	21.1
	5.00	9	15.3	15.8	36.8
	6.00	36	61.0	63.2	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

30.8.- Servicios profesionales diverso

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	1	1.7	1.7	3.4
	4.00	10	16.9	17.2	20.7
	5.00	6	10.2	10.3	31.0
	6.00	40	67.8	69.0	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

30.9.- Eventos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	3.4	3.5	3.5
	3.00	1	1.7	1.8	5.3
	4.00	7	11.9	12.3	17.5
	5.00	7	11.9	12.3	29.8
	6.00	40	67.8	70.2	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

30.10.- Innovación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	1	1.7	1.7	1.7
	3.00	1	1.7	1.7	3.4
	4.00	9	15.3	15.5	19.0
	5.00	9	15.3	15.5	34.5
	6.00	38	64.4	65.5	100.0
	Total	58	98.3	100.0	

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing	System	1	1.7		
Total		59	100.0		

30.11.- Creación y fortalecimiento de f

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	5	8.5	8.8	8.8
	5.00	5	8.5	8.8	17.5
	6.00	47	79.7	82.5	100.0
	Total	57	96.6	100.0	
Missing	System	2	3.4		
Total		59	100.0		

30.12.- Gastos operativos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	1.7	1.8	1.8
	3.00	2	3.4	3.6	5.5
	4.00	5	8.5	9.1	14.5
	5.00	6	10.2	10.9	25.5
	6.00	41	69.5	74.5	100.0
	Total	55	93.2	100.0	
Missing	System	4	6.8		
Total		59	100.0		

30.13.- Otros

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.00	1	1.7	1.9	1.9
	5.00	1	1.7	1.9	3.8
	6.00	50	84.7	96.2	100.0
	Total	52	88.1	100.0	
Missing	System	7	11.9		
Total		59	100.0		

31.- Basado en su experiencia ¿recomendaría PROSOFT a otros?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	55	93.2	96.5	96.5
	2.00	2	3.4	3.5	100.0
	Total	57	96.6	100.0	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing System	2	3.4		
Total	59	100.0		

31.1.- ¿por qué?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1.7	1.7	1.7
Es un programa para impulsar a la Industria y generar empleos	1	1.7	1.7	3.4
Apoya a resolver problemas de crecimiento en las empresas	1	1.7	1.7	5.1
Apoyo con equipamiento	1	1.7	1.7	6.8
Apoyo para el desarrollo de la industria	1	1.7	1.7	8.5
Apoyo que nos da el gobierno, logramos expandernos, mejorar procesos, estructura	1	1.7	1.7	10.2
Apoyos que se deben aprovechar	1	1.7	1.7	11.9
Ayuda las empresas a tener un equipamiento adecuado	1	1.7	1.7	13.6
Ayuda a compatir objetivos	1	1.7	1.7	15.3
Ayuda a crecer a la empresa económica y profesionalmente	1	1.7	1.7	16.9
Ayuda a traer los clientes y mejora la competitividad de la empresa	1	1.7	1.7	18.6
Da oportunidades para el crecimiento	1	1.7	1.7	20.3
Da un gran apoyo para que mejoren y crezcan las empresas	1	1.7	1.7	22.0
Depende del tipo de proyecto	1	1.7	1.7	23.7
El apoyo es excelente y avanza en el incremento en ventas	1	1.7	1.7	25.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
El beneficio es muy bueno y deben aprovecharlo otras empresas	1	1.7	1.7	27.1
En ciertos casos puede ser de mucho valor	1	1.7	1.7	28.8
es la única secretaria que si da los apoyos al 100 %	1	1.7	1.7	30.5
Es una fuente de financiamiento para las PyMES	1	1.7	1.7	32.2
Es un apoyo a cualquiera que desarrolle software	1	1.7	1.7	33.9
Es un apoyo muy útil para la generación	1	1.7	1.7	35.6
Es un apoyo muy útil y hay pocos de ese tipo	1	1.7	1.7	37.3
Es un buen apoyo	1	1.7	1.7	39.0
Es un buen apoyo para que las empresas crezcan	1	1.7	1.7	40.7
Es un buen esquema de apoyo	1	1.7	1.7	42.4
Es un buen modo para financiar un proyecto	1	1.7	1.7	44.1
Es un buen programa y da apoyo real	1	1.7	1.7	45.8
Es un excelente apoyo brindado por el gobierno para obtener mayor crecimiento	1	1.7	1.7	47.5
Es un fondo que apoya a la industria	1	1.7	1.7	49.2
Es un programa muy eficiente de gran impacto	1	1.7	1.7	50.8
es un programa que efectúa y proporciona apoyo para el desarrollo de productos	1	1.7	1.7	52.5
es útil para el crecimiento	1	1.7	1.7	54.2
Excelente detonante de la innovación	1	1.7	1.7	55.9
Excesivas tarifas de los proveedores autorizados	1	1.7	1.7	57.6
Gracias a Prosoft pasamos de 4 empleados a 50, Me implementar el PSP,ISP	1	1.7	1.7	59.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mejorar prestamos y dar mejores oportunidades	1	1.7	1.7	61.0
No contesta	1	1.7	1.7	62.7
Nunca esta de más el apoyo del gobierno	1	1.7	1.7	64.4
Ofrece posibilidad de que nascan y crezcan proyectos	1	1.7	1.7	66.1
por el apoyo que ofrece como financiamiento	1	1.7	1.7	67.8
Por ser una buena alternativa para hacer viables proyectos	1	1.7	1.7	69.5
por todos los beneficios que se puedan obtener con los financiamientos que propo	1	1.7	1.7	71.2
Porque apoyan a las compañías en crecimiento	1	1.7	1.7	72.9
Porque considero que programas tan específicos para esta industria aceleren el c	1	1.7	1.7	74.6
Porque creo que es un programa que apoya directamente al crecimiento se su empr	1	1.7	1.7	76.3
Porque el dinero les permite impulsar su empresa con el apoyo ya que lo entregan	1	1.7	1.7	78.0
Porque es muy benefico para un apoyo de inversión	1	1.7	1.7	79.7
Porque es muy buen programa de alcance que a aumentado la competitividad de nuet	1	1.7	1.7	81.4
Porque es un buen apoyo para las empresas	1	1.7	1.7	83.1
Porque es un estímulo para el crecimiento de las pequeñas empresas que estan inc	1	1.7	1.7	84.7
Porque es una buena alternativa para implantar soluciones de tecnología de softw	1	1.7	1.7	86.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Porque hay un buen apoyo recibido	1	1.7	1.7	88.1
Porque realmente es un apoyo a las empresas y se asegura el ampliar los recursos	1	1.7	1.7	89.8
Realmente impulsa el desarrollo y competitividad de las empresas	1	1.7	1.7	91.5
Se tienen beneficios del programa a las empresas se hacen mas competitividad	1	1.7	1.7	93.2
Si hay apoyo por parte de la Secretaría de Economía	1	1.7	1.7	94.9
Si no fuera por Prosoft uno se dedicaría a buscar la mejora de la empresa, norma	1	1.7	1.7	96.6
Son altamente eficientes	1	1.7	1.7	98.3
Una de las mejores políticas públicas del gobierno	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

32.- ¿Qué le recomendaría al PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1.7	1.7	1.7
Abrir otras áreas, como de desarrollo multimedia	1	1.7	1.7	3.4
Agilizar sus procesos	1	1.7	1.7	5.1
Ampliar la gama de apoyos y flexibilizar las reglas sin dejar de ampliar los con	1	1.7	1.7	6.8
Ampliar los apoyos	1	1.7	1.7	8.5
Ampliar los fondos y mejorar los procedimientos administrativos	1	1.7	1.7	10.2
Apoyos de Infraestructura	1	1.7	1.7	11.9
Ayuda cuando haya un tipo cambio al dólar	1	1.7	1.7	13.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Cada año el tipo de certificación, para estar más cercano al proyecto	1	1.7	1.7	15.3
Cada vez se han agregado más trámites y requisitos para otorgar los apoyos y eso	1	1.7	1.7	16.9
Continuar el ritmo anterior	1	1.7	1.7	18.6
Dar mayor claridad e igualdad	1	1.7	1.7	20.3
Debería de haber más empresas verificadoras como Nice	1	1.7	1.7	22.0
Eficientiza la entrega de recursos	1	1.7	1.7	23.7
Entregar los fondos lo mas pronto posible	1	1.7	1.7	25.4
Estamos satisfechos no sabría que recomendarle	1	1.7	1.7	27.1
Estar mas cerca de las empresas	1	1.7	1.7	28.8
Hacer procesos mas ágiles y tener disponibilidad mas temprana de recursos en tod	1	1.7	1.7	30.5
He tenido buena experiencia	1	1.7	1.7	32.2
Los tiempos de respuesta sean mas rapidos	1	1.7	1.7	33.9
Mantener el equipo de empresas usuarias de TI, la manera más rápida y efectiva y	1	1.7	1.7	35.6
Más vigilancia en los avances del proyecto solicitado	1	1.7	1.7	37.3
Mayor agilidad	1	1.7	1.7	39.0
Mayor agilidad en al entrega de recursos	1	1.7	1.7	40.7
Mayor difusión en periódicos locales	1	1.7	1.7	42.4
Mejor sitio de internet	1	1.7	1.7	44.1
Mejorar los tiempos de asignación de recursos	1	1.7	1.7	45.8
Nada esta excelente	1	1.7	1.7	47.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Nada todo esta bien	1	1.7	1.7	49.2
Negociar con el Df para que aporte su 25%	1	1.7	1.7	50.8
No contesta	2	3.4	3.4	54.2
Oportunidad	1	1.7	1.7	55.9
Que agilicen más el otorgamiento de los recursos que concuerde con las fechas es	1	1.7	1.7	57.6
Que agilicen sus trámites	1	1.7	1.7	59.3
Que busca más fondos financieros para apoyar a otras empresas que lo necesitan p	1	1.7	1.7	61.0
Que continuara trabajando y aún más con empresas exportadoras	1	1.7	1.7	62.7
Que continúe su labor así como lo realizó	1	1.7	1.7	64.4
Que continúe y que los fondos se manejen como fideicomiso	1	1.7	1.7	66.1
Que de un año a otro los requisitos de apoyo al momento se han aumentado	1	1.7	1.7	67.8
Que el porcentaje de aportación de el sea menor	1	1.7	1.7	69.5
Que el proceso no se tan complicado	1	1.7	1.7	71.2
Que la aportación federal fue mayor	1	1.7	1.7	72.9
Que la Información de cuando un proyecto se aprueba o no estuviera a la mano,que	1	1.7	1.7	74.6
Que mejore calendarios y procedimientos y asignacion de fondo y entrega del mism	1	1.7	1.7	76.3
Que no sean tan largos sus tiempos de aprobación en la etapa de solicitud y de e	1	1.7	1.7	78.0
Que proporciona los recursos de manera oportuna	1	1.7	1.7	79.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Que siga como esta	1	1.7	1.7	81.4
Que sigan igual	1	1.7	1.7	83.1
Que sus tiempos de entrega para nosotros fueran mas cortos	1	1.7	1.7	84.7
Regular o ampliar la gama de proveedores	1	1.7	1.7	86.4
Revisar reglas de operación para cubrir mas rubros	1	1.7	1.7	88.1
Ser más congruentes entre la información que publican	1	1.7	1.7	89.8
Siguen dando apoyos a este sector	1	1.7	1.7	91.5
Simplificar el proceso de las solicitudes	1	1.7	1.7	93.2
Talleres para ejecución de proyectos	1	1.7	1.7	94.9
Todo esta bien	1	1.7	1.7	96.6
Trato y negociación de personas extranjeras y tener un asesor legal bilingüe	1	1.7	1.7	98.3
Una mejor plataforma tecnológica para darle seguimiento a los proyectos	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

33.- ¿Qué otro tipo de apoyo le agregaría al PROSOFT?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	8.5	8.5	8.5
Abrir más las puertas a proyectos de industria	1	1.7	1.7	10.2
Apoyar proyectos que se encuentren vinculados entre la empresa, academia y gobie	1	1.7	1.7	11.9
Apoyo a capital de trabajo(financiamiento de capital oara nómina	1	1.7	1.7	13.6
Apoyo en gatos opeativos,no cambiar nivel de certificación de usuario final	1	1.7	1.7	15.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Apoyo legal para explicar todos los términos	1	1.7	1.7	16.9
Apoyo para la exportación	1	1.7	1.7	18.6
Subsidios para proyectos de Software de empresas extra	1	1.7	1.7	20.3
Apoyo para personal nuevo	1	1.7	1.7	22.0
Apoyo a la comercialización	1	1.7	1.7	23.7
Apoyos para acudir a ferias o exposiciones de esta sección	1	1.7	1.7	25.4
Apoyos para capital de trabajo	1	1.7	1.7	27.1
Comercial	1	1.7	1.7	28.8
Crear un rubro para las exportaciones de Software	1	1.7	1.7	30.5
Depende del tipo de proyecto, quizá para capital de trabajo	1	1.7	1.7	32.2
Desarrollo de productos innovadores	1	1.7	1.7	33.9
Está bien así	1	1.7	1.7	35.6
Estoy conforme con los apoyos	1	1.7	1.7	37.3
Financiamiento de gastos operativos	1	1.7	1.7	39.0
Financiamiento de Warwer	1	1.7	1.7	40.7
Generar vinculación entre academia y la Industria	1	1.7	1.7	42.4
Hacer más eficiente los apoyos en los rubros de comercialización	1	1.7	1.7	44.1
Ninguno	1	1.7	1.7	45.8
Investigación y desarrollo	1	1.7	1.7	47.5
La parte de infraestructura	1	1.7	1.7	49.2
Mercadotecnia	1	1.7	1.7	50.8
Nada	1	1.7	1.7	52.5
Nada me llega a la mente en este momento	1	1.7	1.7	54.2
Ningún otro está completo	1	1.7	1.7	59.3
Ninguna	3	5.1	5.1	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ninguni	1	1.7	1.7	61.0
Ninguno	10	16.9	16.9	78.0
No contesta	2	3.4	3.4	81.4
No sabe	4	6.8	6.8	88.1
Para compra de Hardware	1	1.7	1.7	89.8
Para gastos de operación	1	1.7	1.7	91.5
Para infraestructura	1	1.7	1.7	93.2
Que apoyen proyectos de desarrollo de sistemas	1	1.7	1.7	94.9
Soporte Humano	1	1.7	1.7	96.6
Subir un poco los porcentajes en la capacitación de Recursos Humanos	1	1.7	1.7	98.3
Todo lo que requerimos lo tiene	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

34. ¿Cuáles son sus recomendaciones para mejorar la operación del PFOSOFT?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	6.8	6.8	6.8
Agilidad en la entrega de los recuris	1	1.7	1.7	8.5
Agilizar los trámites de aprobación del proyecto	1	1.7	1.7	10.2
Agilizar sus plazos de autorización	1	1.7	1.7	11.9
Ampliar los fondos y el número de empresas apoyadas	1	1.7	1.7	13.6
Asegurarse que sus proveedores esten cobrando tarifa del mercado	1	1.7	1.7	15.3
Así esta bien	1	1.7	1.7	16.9
Debería elegir mejor los proyectos y pedir a las empress mejores resultados	1	1.7	1.7	18.6
Eficiencia en entrega de recursos	1	1.7	1.7	20.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Estuvieran más disponibles en la información,exigieran mayores niveles de certif	1	1.7	1.7	22.0
Fadiliten la tarea de reportede gastos y avance	1	1.7	1.7	23.7
Flexibilidad con las fechas de facturas	1	1.7	1.7	25.4
Hacer manuales de comprobación, para facilitar la comprobación a las empresas us	1	1.7	1.7	27.1
La operación le parecio que no necesita un cambio	1	1.7	1.7	28.8
Los tiempos de respuesya a las solicitudes fueran mas cortos	1	1.7	1.7	30.5
Mayor claridad y presición para la entrega de los fondos	1	1.7	1.7	32.2
Mayor explicación en el funcionamiento del programa	1	1.7	1.7	33.9
Mayor penetración	1	1.7	1.7	35.6
Mecanismo de seguimiento	1	1.7	1.7	37.3
Mejora la página de seguimiento	1	1.7	1.7	39.0
Mejorar cuestión de juntas de consejo	1	1.7	1.7	40.7
Mejorar la página electrónica haciéndola más amigable	1	1.7	1.7	42.4
Menores tiempos de respuesta	1	1.7	1.7	44.1
Nada por el momento	1	1.7	1.7	45.8
Ninguna	5	8.5	8.5	54.2
Ninguno	2	3.4	3.4	57.6
No contesta	3	5.1	5.1	62.7
No contestó	1	1.7	1.7	64.4
No sabe	1	1.7	1.7	66.1
Otorgar mayor poder de decisión a los Consejos de Ciencia y Tecnología de los Es	1	1.7	1.7	67.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Proporciona los recursos de manera oportuna	1	1.7	1.7	69.5
Que el tiempo de respuesta sea mas rápido	1	1.7	1.7	71.2
Que entregarna los recursos antes de fin de año	1	1.7	1.7	72.9
Que los apoyos lleguen en tiempo ya que se dificulta mucho aplicar estos recurso	1	1.7	1.7	74.6
Que los fondos sean mas flexibles en tiempo y que se apoye en gastos de operació	1	1.7	1.7	76.3
Que los tiempos entre la solicitud, aprobación y entrega sea mas rapido para que	1	1.7	1.7	78.0
Que se cumplan las fechas estimadas por otorgar los apoyos	1	1.7	1.7	79.7
Que se mantenga independiente de otros fondos	1	1.7	1.7	81.4
Que sean más simplificados sus trámites	1	1.7	1.7	83.1
Reducir tantos papeles que meter, ser mas concretos en los papeles que hay que e	1	1.7	1.7	84.7
Reglas de m operación claras y bien definidas.Otorgar los apoyos conmayor tiemp	1	1.7	1.7	86.4
Simplificcion en la comprobación	1	1.7	1.7	88.1
Solo que mejore los tiempos de entrega de los apoyos	1	1.7	1.7	89.8
Tener mas plantillas de documentos	1	1.7	1.7	91.5
Tiempos más rápidos para la aprobación del proyecto	1	1.7	1.7	93.2
Tiene muy buena plataforma	1	1.7	1.7	94.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Todo esta muy claro, muy completo	1	1.7	1.7	96.6
Un poco mas de seguimiento en las operaciones	1	1.7	1.7	98.3
Una respuesta más rápida en cuanto a la solicitus de apoyo	1	1.7	1.7	100.0
Total	59	100.0	100.0	

9.2 Empresas no apoyadas por PROSOFT 2007

Tablas de frecuencia de variables

1.- GIRO AL QUE SE DEDICA LA EMPRESA

1.1.- Desarrollo de software empaquetado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	64.7	64.7	64.7
Si	18	35.3	35.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.2.- Desarrollo de software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.3.- Desarrollo de software aplicativo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
Si	15	29.4	29.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.4.- Desarrollo de consultoría de software

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	62.7	62.7	62.7
Si	19	37.3	37.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.5.- Desarrollo de software embebido o software incrustado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.6.- Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.7.- Servicios de análisis de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	78.4	78.4	78.4
Si	11	21.6	21.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.8.- Servicios de diseño de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	68.6	68.6	68.6
Si	16	31.4	31.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.9.- Servicios de programación de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
Si	13	25.5	25.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.10.- Servicios de procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.11.- Servicios de diseño, desarrollo y administración de bases de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.12.- Servicios de implantación y pruebas de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.13.- Servicios de integración de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
Si	13	25.5	25.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.14.- Servicios de mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
Si	8	15.7	15.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.15.- Servicios de seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.16.- Servicios de análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.17.- Procesos de negocio basados en el uso de sistemas computacionales y comunicaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.18.- Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	68.6	68.6	68.6
Si	16	31.4	31.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.19.- Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de TI

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	17	33.3	33.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.20.- Servicios de administración de procesos de negocio basados en tecnologías de información que incluyen centros de llamado, centros de contacto, administración de nóminas, carteras, cobranza, líneas de producción, entre otros

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.21.- Medios interactivos basados en tecnologías de información (desarrollo o creación interactivo, servicios especializados de diseño, animación, tecnologías de compresión digital...)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.22.- Otro (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Auditorias de Sistemas Y relativos	1	2.0	2.0	94.1
Consultoria y desarrollo de software.	1	2.0	2.0	96.1
Medios interactivos y multimedia	1	2.0	2.0	98.0
Telecomunicaciones	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

2.- ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2.0	2.0	2.0
1990	1	2.0	2.0	3.9
1992	1	2.0	2.0	5.9
1993	1	2.0	2.0	7.8
1994	2	3.9	3.9	11.8
1995	2	3.9	3.9	15.7
1996	1	2.0	2.0	17.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1997	4	7.8	7.8	25.5
1998	1	2.0	2.0	27.5
1999	2	3.9	3.9	31.4
2000	5	9.8	9.8	41.2
2001	2	3.9	3.9	45.1
2002	4	7.8	7.8	52.9
2003	3	5.9	5.9	58.8
2004	7	13.7	13.7	72.5
2005	4	7.8	7.8	80.4
2006	4	7.8	7.8	88.2
2006 en México, 1994 en Argentina	1	2.0	2.0	90.2
2007	2	3.9	3.9	94.1
2008	2	3.9	3.9	98.0
2009	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

3.- Capital extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 25.0%	1	2.0	20.0	20.0
50.0%	3	5.9	60.0	80.0
100.0%	1	2.0	20.0	100.0
Total	5	9.8	100.0	
Missing System	46	90.2		
Total	51	100.0		

4.- Monto de exportaciones en 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
20,000 dls	1	2.0	2.0	86.3
250000	1	2.0	2.0	88.2
63.000dl	1	2.0	2.0	90.2
cero	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

5.- Empleados

5.1.- Fijos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.9	4.2	4.2
	2	2	3.9	4.2	8.3
	3	6	11.8	12.5	20.8
	4	2	3.9	4.2	25.0
	5	3	5.9	6.3	31.3
	6	4	7.8	8.3	39.6
	7	2	3.9	4.2	43.8
	8	2	3.9	4.2	47.9
	9	3	5.9	6.3	54.2
	12	2	3.9	4.2	58.3
	14	1	2.0	2.1	60.4
	15	4	7.8	8.3	68.8
	16	2	3.9	4.2	72.9
	18	1	2.0	2.1	75.0
	20	2	3.9	4.2	79.2
	21	1	2.0	2.1	81.3
	32	1	2.0	2.1	83.3
	36	1	2.0	2.1	85.4
	42	1	2.0	2.1	87.5
	62	1	2.0	2.1	89.6
	82	1	2.0	2.1	91.7
	170	1	2.0	2.1	93.8
	180	2	3.9	4.2	97.9
	190	1	2.0	2.1	100.0
Total		48	94.1	100.0	
Missing	System	3	5.9		
Total		51	100.0		

5.2.- Temporales

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.9	9.5	9.5
	2	2	3.9	9.5	19.0
	3	2	3.9	9.5	28.6
	4	2	3.9	9.5	38.1
	5	1	2.0	4.8	42.9
	6	3	5.9	14.3	57.1
	8	1	2.0	4.8	61.9
	10	2	3.9	9.5	71.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
12	2	3.9	9.5	81.0
15	1	2.0	4.8	85.7
20	1	2.0	4.8	90.5
25	1	2.0	4.8	95.2
60	1	2.0	4.8	100.0
Total	21	41.2	100.0	
Missing System	30	58.8		
Total	51	100.0		

5.3.- Por honorarios, con alguna prestación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	6.3	6.3
3	2	3.9	12.5	18.8
4	2	3.9	12.5	31.3
5	1	2.0	6.3	37.5
6	1	2.0	6.3	43.8
7	2	3.9	12.5	56.3
8	1	2.0	6.3	62.5
12	1	2.0	6.3	68.8
15	2	3.9	12.5	81.3
16	1	2.0	6.3	87.5
25	2	3.9	12.5	100.0
Total	16	31.4	100.0	
Missing System	35	68.6		
Total	51	100.0		

5.4.- Por honorarios, sin prestaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.9	9.1	9.1
2	4	7.8	18.2	27.3
3	2	3.9	9.1	36.4
4	2	3.9	9.1	45.5
6	2	3.9	9.1	54.5
7	1	2.0	4.5	59.1
10	3	5.9	13.6	72.7
11	1	2.0	4.5	77.3
12	1	2.0	4.5	81.8
15	1	2.0	4.5	86.4
20	2	3.9	9.1	95.5
60	1	2.0	4.5	100.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total	22	43.1	100.0	
Missing System	29	56.9		
Total	51	100.0		

5.5.- Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	2.2	2.2
3	1	2.0	2.2	4.3
4	1	2.0	2.2	6.5
5	1	2.0	2.2	8.7
6	4	7.8	8.7	17.4
7	1	2.0	2.2	19.6
8	3	5.9	6.5	26.1
9	3	5.9	6.5	32.6
12	4	7.8	8.7	41.3
14	1	2.0	2.2	43.5
15	3	5.9	6.5	50.0
16	1	2.0	2.2	52.2
17	2	3.9	4.3	56.5
18	2	3.9	4.3	60.9
20	2	3.9	4.3	65.2
21	1	2.0	2.2	67.4
22	1	2.0	2.2	69.6
23	1	2.0	2.2	71.7
27	1	2.0	2.2	73.9
30	1	2.0	2.2	76.1
40	1	2.0	2.2	78.3
44	1	2.0	2.2	80.4
52	1	2.0	2.2	82.6
54	1	2.0	2.2	84.8
62	1	2.0	2.2	87.0
65	1	2.0	2.2	89.1
69	1	2.0	2.2	91.3
129	1	2.0	2.2	93.5
190	1	2.0	2.2	95.7
195	1	2.0	2.2	97.8
205	1	2.0	2.2	100.0
Total	46	90.2	100.0	
Missing System	5	9.8		
Total	51	100.0		

6.- ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2007? (especifique su respuesta en pesos)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	23.5	23.5	23.5
\$8, 649,478	1	2.0	2.0	25.5
1,700,00.00	1	2.0	2.0	27.5
1000000	1	2.0	2.0	29.4
10000000	1	2.0	2.0	31.4
11000000	2	3.9	3.9	35.3
1200000	3	5.9	5.9	41.2
18,000,000.00	1	2.0	2.0	43.1
1900,000.00	1	2.0	2.0	45.1
1973030	1	2.0	2.0	47.1
2000000	3	5.9	5.9	52.9
2000000 Dls	1	2.0	2.0	54.9
23000000	1	2.0	2.0	56.9
25000000	1	2.0	2.0	58.8
2650000	1	2.0	2.0	60.8
3000000	2	3.9	3.9	64.7
3571353000	1	2.0	2.0	66.7
4000,00.00	1	2.0	2.0	68.6
45000000	1	2.0	2.0	70.6
5,167,816.00	1	2.0	2.0	72.5
500000	1	2.0	2.0	74.5
5000000	2	3.9	3.9	78.4
50000000	1	2.0	2.0	80.4
600000	1	2.0	2.0	82.4
6120114,42	1	2.0	2.0	84.3
616000000	1	2.0	2.0	86.3
75000	1	2.0	2.0	88.2
80	1	2.0	2.0	90.2
800000	3	5.9	5.9	96.1
900000	1	2.0	2.0	98.0
MeNos de 1 millón	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.- Certificaciones

7.1.- Certificaciones de la empresa 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	7	13.7	13.7	13.7
No	44	86.3	86.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.1.- NMX-MOPROSOFT

7.1.1.1.- En México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.1.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.1.3.- Año en que obtuvo la certificación

Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 99	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

7.1.1.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
completo	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.2.- CMMI

7.1.2.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.2.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Argentina	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.2.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
2006	1	2.0	2.0	96.1
2007	1	2.0	2.0	98.0
En proceso	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.2.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

7.1.3.- SW/CMM

7.1.3.1.- En México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.3.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.3.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.3.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.4.- ISO/IEC

7.1.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.4.2.-En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Argentina	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.4.3.-Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2.0	50.0	50.0
25-SEP-2008	1	2.0	50.0	100.0
Total	2	3.9	100.0	
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

7.1.4.4.-Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Total	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.5.- Otras

7.1.5.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Cablaedos, redes, melder, cisco	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.5.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.5.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.5.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Alto	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.- Certificación de Trabajadores 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	20	39.2	39.2	39.2
No	31	60.8	60.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.1.- Certificación No 1

7.2.1.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	7	13.7	36.8	36.8
2	5	9.8	26.3	63.2
4	1	2.0	5.3	68.4
6	2	3.9	10.5	78.9
8	1	2.0	5.3	84.2
10	1	2.0	5.3	89.5
35	1	2.0	5.3	94.7
50	1	2.0	5.3	100.0
Total	19	37.3	100.0	
Missing System	32	62.7		
Total	51	100.0		

7.2.1.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	62.7	62.7	62.7
Administración de proyectos	1	2.0	2.0	64.7
Base de Datos	1	2.0	2.0	66.7
Cableado y redes	1	2.0	2.0	68.6
Calidad	1	2.0	2.0	70.6
CISCO, IBM, 3M, AVAYA	1	2.0	2.0	72.5
Consultor Conacyt	1	2.0	2.0	74.5
Herramientas de desarrollo	1	2.0	2.0	76.5
ISO/CMM	1	2.0	2.0	78.4
ITIL	1	2.0	2.0	80.4
ITIR Standard	1	2.0	2.0	82.4
Java	1	2.0	2.0	84.3
Java, ITIL, PMI	1	2.0	2.0	86.3
Macro Sosft Desarroolo Visual	1	2.0	2.0	88.2
Maestría en temas de software	1	2.0	2.0	90.2
Magic Software Programer	1	2.0	2.0	92.2
Microsoft Certified Professional Windows 2000	1	2.0	2.0	94.1
Microsoft.Protechionel	1	2.0	2.0	96.1
MPI	1	2.0	2.0	98.0
Project Management Professional	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.1.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	78.4	78.4	78.4
Si	11	21.6	21.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.1.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	2	3.9	3.9	90.2
Argentina	1	2.0	2.0	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.2.- Certificación No 2

7.2.2.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	5	9.8	50.0	50.0
5	1	2.0	10.0	60.0
6	2	3.9	20.0	80.0
10	1	2.0	10.0	90.0
50	1	2.0	10.0	100.0
Total	10	19.6	100.0	
Missing System	41	80.4		
Total	51	100.0		

7.2.2.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
de calidad (elifil)	1	2.0	2.0	82.4
Help desk	1	2.0	2.0	84.3
HP 9000 Worlestation and Server	1	2.0	2.0	86.3
Java	1	2.0	2.0	88.2
Oracle DB OCA	1	2.0	2.0	90.2
PMI	1	2.0	2.0	92.2
PMPMcroft	1	2.0	2.0	94.1
Proyectos	1	2.0	2.0	96.1
SAP	1	2.0	2.0	98.0
Sistemas Operativos de la Red	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.2.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.2.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
1	1	2.0	2.0	98.0
Argentina	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.3.- Certificación No 3

7.2.3.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2.0	33.3	33.3
2	2	3.9	66.7	100.0
Total	3	5.9	100.0	
Missing System	48	94.1		
Total	51	100.0		

7.2.3.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
CISCO	1	2.0	2.0	96.1
Herramientas	1	2.0	2.0	98.0
Microsoft Certificate	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.3.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.3.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.4.- Certificación No 4

7.2.4.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.9	66.7	66.7
7	1	2.0	33.3	100.0
Total	3	5.9	100.0	
Missing System	48	94.1		
Total	51	100.0		

7.2.4.2.-Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
ISO	1	2.0	2.0	96.1
PMPMicrosoft	1	2.0	2.0	98.0
Ventas de productos IBM	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.4.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.4.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.5.- Certificación No 5

7.2.5.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.5.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.5.3.- En México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.5.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.- Usuarios que demandan productos y servicios

8.1.- Usuario actual

8.1.1.- Usuario No 1

8.1.1.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	48	94.1	98.0	98.0
Sector Academico	1	2.0	2.0	100.0
Total	49	96.1	100.0	
Missing System	2	3.9		
Total	51	100.0		

8.1.1.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1.1, 1.2	4	7.8	7.8	7.8
2,3	2	3.9	3.9	11.8
	1	2.0	2.0	13.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
2.1	1	2.0	2.0	15.7
2.4	1	2.0	2.0	17.6
2.4.1	1	2.0	2.0	19.6
2.4.12	1	2.0	2.0	21.6
2.4.2	1	2.0	2.0	23.5
2_2.4.1	1	2.0	2.0	25.5
3,1	11	21.6	21.6	47.1
3,12	1	2.0	2.0	49.0
3,2	1	2.0	2.0	51.0
3,4	5	9.8	9.8	60.8
3,6	3	5.9	5.9	66.7
3.1	2	3.9	3.9	70.6
3.1, 3.4, 3.3	1	2.0	2.0	72.5
3.10	1	2.0	2.0	74.5
3.3	3	5.9	5.9	80.4
3.4	3	5.9	5.9	86.3
3.7	1	2.0	2.0	88.2
3.7, 3.12	1	2.0	2.0	90.2
3.9	1	2.0	2.0	92.2
call center	1	2.0	2.0	94.1
Gubernamentales	1	2.0	2.0	96.1
Manufacturera	1	2.0	2.0	98.0
Todos	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	9	17.6	17.6	17.6
Si	42	82.4	82.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	78.4	78.4	78.4
Si	11	21.6	21.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.1.3.- Ubicación de la empresa

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	9.8	9.8	9.8
Si	46	90.2	90.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.1.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.9	5.9	5.9
Grande	14	27.5	27.5	33.3
Mediana	8	15.7	15.7	49.0
Mediana/Grande	2	3.9	3.9	52.9
Micro	3	5.9	5.9	58.8
Micro/Mediana /Grande	1	2.0	2.0	60.8
Micro/Pequeña	1	2.0	2.0	62.7
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	7	13.7	13.7	76.5
Pequeña	9	17.6	17.6	94.1
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	96.1
Pequeña/Mediana /Grande	1	2.0	2.0	98.0
Todas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.2.- Usuario No 2

8.1.2.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	17	33.3	53.1	53.1
	Entidades Gubernamentales	12	23.5	37.5	90.6
	Consumidores	1	2.0	3.1	93.8
	Sector Academico	2	3.9	6.3	100.0
	Total	32	62.7	100.0	
Missing	System	19	37.3		
Total		51	100.0		

8.1.2.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	39.2	39.2	39.2
2.1.2	1	2.0	2.0	41.2
2.2	1	2.0	2.0	43.1
2.4.17, 2.4.5, 2.4.19	1	2.0	2.0	45.1
2.4.18	1	2.0	2.0	47.1
3,1	3	5.9	5.9	52.9
3,11	1	2.0	2.0	54.9
3,2	2	3.9	3.9	58.8
3,4	6	11.8	11.8	70.6
3,6	1	2.0	2.0	72.5
3,7	2	3.9	3.9	76.5
3,9	1	2.0	2.0	78.4
3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.6	1	2.0	2.0	80.4
3.11	1	2.0	2.0	82.4
3.12	1	2.0	2.0	84.3
3.14	2	3.9	3.9	88.2
3.2	1	2.0	2.0	90.2
3.4	1	2.0	2.0	92.2
3.8	1	2.0	2.0	94.1
3_3.9	1	2.0	2.0	96.1
Financiero	1	2.0	2.0	98.0
Universidades	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	45.1	45.1	45.1
Si	27	52.9	52.9	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.2.3.- Ubicación de la empresa

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21	41.2	41.2	41.2
Si	30	58.8	58.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.2.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	19	37.3	37.3	37.3
Grande	16	31.4	31.4	68.6
Mediana	4	7.8	7.8	76.5
Mediana /Grande	1	2.0	2.0	78.4
Mediana y Grande	1	2.0	2.0	80.4
Micro	1	2.0	2.0	82.4
Micro/Pequeña	1	2.0	2.0	84.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	3	5.9	5.9	90.2
Pequeña	4	7.8	7.8	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.3.- Usuario No 3

8.1.3.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	8	15.7	44.4	44.4
Entidades Gubernamentales	3	5.9	16.7	61.1
Consumidores	4	7.8	22.2	83.3
Sector Academico	3	5.9	16.7	100.0
Total	18	35.3	100.0	
Missing System	33	64.7		
Total	51	100.0		

8.1.3.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
2.1	1	2.0	2.0	68.6
2.4.20	1	2.0	2.0	70.6
2.4.21	1	2.0	2.0	72.5
3	1	2.0	2.0	74.5
3,1	1	2.0	2.0	76.5
3,11	2	3.9	3.9	80.4
3,4	1	2.0	2.0	82.4
3,7	1	2.0	2.0	84.3
3,8	1	2.0	2.0	86.3
3.14	1	2.0	2.0	88.2
3.2	2	3.9	3.9	92.2
3.6	1	2.0	2.0	94.1
3.9	2	3.9	3.9	98.0
3_3.12	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
Si	15	29.4	29.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.3.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	68.6	68.6	68.6
S	1	2.0	2.0	70.6
Si	15	29.4	29.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.3.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	64.7	64.7	64.7
Grande	7	13.7	13.7	78.4
Mediana	5	9.8	9.8	88.2
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	2	3.9	3.9	92.2
Pequeña	2	3.9	3.9	96.1
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	98.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Pequeña/Mediana/Grande	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.4.- Usuario No 4

8.1.4.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	7	13.7	87.5	87.5
Sector Academico	1	2.0	12.5	100.0
Total	8	15.7	100.0	
Missing System	43	84.3		
Total	51	100.0		

8.1.4.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
3,1	1	2.0	2.0	86.3
3,11	1	2.0	2.0	88.2
3,13	1	2.0	2.0	90.2
3,4	1	2.0	2.0	92.2
3,6	1	2.0	2.0	94.1
3,4	2	3.9	3.9	98.0
3,7	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.4.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.1.4.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
Grande	3	5.9	5.9	90.2
Mediana	1	2.0	2.0	92.2
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	1	2.0	2.0	94.1
Pequeña	2	3.9	3.9	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.5.- Usuario No 5

8.1.5.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	4	7.8	66.7	66.7
Sector Academico	2	3.9	33.3	100.0
Total	6	11.8	100.0	
Missing System	45	88.2		
Total	51	100.0		

8.1.5.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
2.4.21	1	2.0	2.0	90.2
3,14	1	2.0	2.0	92.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3,9	1	2.0	2.0	94.1
3.1	1	2.0	2.0	96.1
3.4	1	2.0	2.0	98.0
3.9	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.5.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.1.5.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Grande	2	3.9	3.9	92.2
Mediana	2	3.9	3.9	96.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Pequeña	1	2.0	2.0	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.6.- Usuario No 6

8.1.6.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

8.1.6.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
3.1	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.1.6.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.1.6.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Micro	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.- Usuario Potencial

8.2.1.- Usuario No 1

8.2.1.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	93.9	93.9
Empresas	2	3.9	4.1	98.0
Entidades Gubernamentales	1	2.0	2.0	100.0
Sector Academico	49	96.1	100.0	
Total	51	100.0		
Missing System	2	3.9		
Total	51	100.0		

8.2.1.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	9.8	9.8	9.8
1	1	2.0	2.0	11.8
2,3	1	2.0	2.0	13.7
2.1	1	2.0	2.0	15.7
2.4	1	2.0	2.0	17.6
2.4.1	1	2.0	2.0	19.6
2.4.12	1	2.0	2.0	21.6
3	1	2.0	2.0	23.5
3,1	12	23.5	23.5	47.1
3,12	1	2.0	2.0	49.0
3,2	1	2.0	2.0	51.0
3,4	4	7.8	7.8	58.8
3,6	3	5.9	5.9	64.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3.1	2	3.9	3.9	68.6
3.1, 3.4, 3.3	1	2.0	2.0	70.6
3.2	1	2.0	2.0	72.5
3.3	3	5.9	5.9	78.4
3.4	4	7.8	7.8	86.3
3.7	1	2.0	2.0	88.2
3.7, 3.12	1	2.0	2.0	90.2
call center	1	2.0	2.0	92.2
Financiero	1	2.0	2.0	94.1
Gubernamentales	1	2.0	2.0	96.1
Manufactura	1	2.0	2.0	98.0
Todos	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	23.5	23.5	23.5
Si	39	76.5	76.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	76.5	76.5	76.5
Si	12	23.5	23.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.1.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8	15.7	15.7	15.7
Si	43	84.3	84.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.1.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	7.8	7.8	7.8
Grande	15	29.4	29.4	37.3
Mediana	9	17.6	17.6	54.9
Mediana /Grande	1	2.0	2.0	56.9
Mediana/Grande	1	2.0	2.0	58.8
Micro	3	5.9	5.9	64.7
Micro/Pequeña	1	2.0	2.0	66.7
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	8	15.7	15.7	82.4
Pequeña	5	9.8	9.8	92.2
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	94.1
Pequeña/Mediana /Grande	2	3.9	3.9	98.0
Todas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.2.- Usuario No 2

8.2.2.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	13	25.5	44.8	44.8
Empresas	12	23.5	41.4	86.2
Entidades Gubernamentales	1	2.0	3.4	89.7
Consumidores	3	5.9	10.3	100.0
Sector Academico	29	56.9	100.0	
Total	22	43.1		
Missing	22	43.1		
System	51	100.0		
Total				

8.2.2.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	49.0	49.0	49.0
2.2	1	2.0	2.0	51.0
2.4.18	1	2.0	2.0	52.9
3	1	2.0	2.0	54.9
3,1	2	3.9	3.9	58.8
3,11	1	2.0	2.0	60.8
3,2	2	3.9	3.9	64.7
3,4	7	13.7	13.7	78.4
3,7	2	3.9	3.9	82.4
3,9	1	2.0	2.0	84.3
3.11	1	2.0	2.0	86.3
3.14	2	3.9	3.9	90.2
3.7	1	2.0	2.0	92.2
3.9	1	2.0	2.0	94.1
3_3.9	1	2.0	2.0	96.1
Si	1	2.0	2.0	98.0
Universidades	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	51.0	51.0	51.0
Si	25	49.0	49.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.2.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	49.0	49.0	49.0
Si	26	51.0	51.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.2.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	43.1	43.1	43.1
Grande	12	23.5	23.5	66.7
Mediana	6	11.8	11.8	78.4
Mediana /Grande	1	2.0	2.0	80.4
Micro	1	2.0	2.0	82.4
Micro/Pequeña	1	2.0	2.0	84.3
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	3	5.9	5.9	90.2
Pequeña	3	5.9	5.9	96.1
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	98.0
Todas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.3.- Usuario No 3

8.2.3.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	7	13.7	46.7	46.7
Empresas	2	3.9	13.3	60.0
Entidades Gubernamentales	3	5.9	20.0	80.0
Consumidores	3	5.9	20.0	100.0
Sector Academico	15	29.4	100.0	
Total	36	70.6		
Missing	15	29.4		
System	36	70.6		
Total	51	100.0		

8.2.3.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	76.5	76.5	76.5
2.4.21	1	2.0	2.0	78.4
3	2	3.9	3.9	82.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3,1	1	2.0	2.0	84.3
3,11	2	3.9	3.9	88.2
3,12	1	2.0	2.0	90.2
3,4	1	2.0	2.0	92.2
3,12	1	2.0	2.0	94.1
3,2	1	2.0	2.0	96.1
3,9	1	2.0	2.0	98.0
Apoyo a la microempresa	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	76.5	76.5	76.5
Si	12	23.5	23.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.3.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	76.5	76.5	76.5
Si	12	23.5	23.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.3.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
Grande	6	11.8	11.8	82.4
Mediana	3	5.9	5.9	88.2
Micro/Pequeña/Mediana/Grande	2	3.9	3.9	92.2
Pequeña	1	2.0	2.0	94.1
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	96.1
Pequeña/Mediana/Grande	1	2.0	2.0	98.0
Todas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.4.- Usuario No 4

8.2.4.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	3	5.9	50.0	50.0
Consumidores	1	2.0	16.7	66.7
Sector Academico	2	3.9	33.3	100.0
Total	6	11.8	100.0	
Missing System	45	88.2		
Total	51	100.0		

8.2.4.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
3,1	1	2.0	2.0	94.1
3,11	1	2.0	2.0	96.1
3,13	1	2.0	2.0	98.0
3_3.6	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.4.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.4.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Grande	2	3.9	3.9	92.2
Mediana	1	2.0	2.0	94.1
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	1	2.0	2.0	96.1
Pequeña	1	2.0	2.0	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.5.- Usuario No 5

8.2.5.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	1	2.0	50.0	50.0
Sector Academico	1	2.0	50.0	100.0
Total	2	3.9	100.0	
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

8.2.5.2.- Sector

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.14	1	2.0	50.0	50.0
	3.90	1	2.0	50.0	100.0
	Total	2	3.9	100.0	
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

Tipo_Directo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Si	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Si	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

8.2.5.3.-Ubicación

En México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	96.1	96.1	96.1
	Si	2	3.9	3.9	100.0
Total		51	100.0	100.0	

En el extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

8.2.5.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Pequeña	1	2.0	2.0	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.6.- Usuario No 6

8.2.6.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.6.2.- Sector

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

Tipo_Directo

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.6.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.6.4.- Tamaño

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.- Resultados de la empresa

9.1.- Empleos 2007 y 2008

9.1.1.- Número de empleos creados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.9	7.1	7.1
	2	4	7.8	9.5	16.7
	3	3	5.9	7.1	23.8
	4	7	13.7	16.7	40.5
	5	3	5.9	7.1	47.6
	6	1	2.0	2.4	50.0
	7	2	3.9	4.8	54.8
	8	3	5.9	7.1	61.9
	9	1	2.0	2.4	64.3
	10	3	5.9	7.1	71.4
	12	2	3.9	4.8	76.2
	14	1	2.0	2.4	78.6
	15	1	2.0	2.4	81.0
	16	3	5.9	7.1	88.1
	20	1	2.0	2.4	90.5
	21	1	2.0	2.4	92.9
	60	2	3.9	4.8	97.6
	80	1	2.0	2.4	100.0
	Total	42	82.4	100.0	
Missing	System	9	17.6		
Total		51	100.0		

9.1.2.- Número de empleos mejorados:

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	4	7.8	12.1	12.1
	2	6	11.8	18.2	30.3
	3	2	3.9	6.1	36.4
	4	3	5.9	9.1	45.5
	5	1	2.0	3.0	48.5
	6	1	2.0	3.0	51.5
	7	2	3.9	6.1	57.6
	8	3	5.9	9.1	66.7
	9	1	2.0	3.0	69.7
	10	3	5.9	9.1	78.8
	12	1	2.0	3.0	81.8
	15	2	3.9	6.1	87.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
20	1	2.0	3.0	90.9
40	1	2.0	3.0	93.9
50	1	2.0	3.0	97.0
180	1	2.0	3.0	100.0
Total	33	64.7	100.0	
Missing System	18	35.3		
Total	51	100.0		

9.1.3.- Número de empleos mantenidos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	2.0	2.5	2.5
3	5	9.8	12.5	15.0
4	5	9.8	12.5	27.5
5	2	3.9	5.0	32.5
6	2	3.9	5.0	37.5
7	1	2.0	2.5	40.0
8	1	2.0	2.5	42.5
9	1	2.0	2.5	45.0
10	1	2.0	2.5	47.5
11	3	5.9	7.5	55.0
12	1	2.0	2.5	57.5
15	1	2.0	2.5	60.0
16	1	2.0	2.5	62.5
18	1	2.0	2.5	65.0
21	2	3.9	5.0	70.0
22	1	2.0	2.5	72.5
30	1	2.0	2.5	75.0
40	2	3.9	5.0	80.0
50	1	2.0	2.5	82.5
54	1	2.0	2.5	85.0
60	1	2.0	2.5	87.5
100	1	2.0	2.5	90.0
120	1	2.0	2.5	92.5
180	1	2.0	2.5	95.0
190	1	2.0	2.5	97.5
205	1	2.0	2.5	100.0
Total	40	78.4	100.0	
Missing System	11	21.6		
Total	51	100.0		

9.1.4.- Número de empleos totales

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	3	5.9	16.7	16.7
	1	2	3.9	11.1	27.8
	2	4	7.8	22.2	50.0
	3	3	5.9	16.7	66.7
	5	2	3.9	11.1	77.8
	6	1	2.0	5.6	83.3
	7	1	2.0	5.6	88.9
	20	1	2.0	5.6	94.4
	30	1	2.0	5.6	100.0
	Total	18	35.3	100.0	
Missing	System	33	64.7		
Total		51	100.0		

9.2.- Empleos creados 2007 y 2008

9.2.1.- Creación de empleos Mujeres

Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.9	60.0	60.0
	2	2	3.9	40.0	100.0
	Total	5	9.8	100.0	
Missing	System	46	90.2		
Total		51	100.0		

Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	7	13.7	26.9	26.9
	2	8	15.7	30.8	57.7
	3	3	5.9	11.5	69.2
	5	1	2.0	3.8	73.1
	6	1	2.0	3.8	76.9
	7	2	3.9	7.7	84.6
	10	1	2.0	3.8	88.5
	15	1	2.0	3.8	92.3
	24	1	2.0	3.8	96.2
	80	1	2.0	3.8	100.0
	Total	26	51.0	100.0	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing System	25	49.0		
Total	51	100.0		

Posgrado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	4	7.8	66.7	66.7
2	1	2.0	16.7	83.3
3	1	2.0	16.7	100.0
Total	6	11.8	100.0	
Missing System	45	88.2		
Total	51	100.0		

Técnico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.9	100.0	100.0
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

9.2.2.- Creación de empleos (Hombres)

Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	3	5.9	75.0	75.0
2	1	2.0	25.0	100.0
Total	4	7.8	100.0	
Missing System	47	92.2		
Total	51	100.0		

Profesionistas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	3.6	3.6
2	4	7.8	14.3	17.9
3	7	13.7	25.0	42.9
4	4	7.8	14.3	57.1
5	2	3.9	7.1	64.3
7	1	2.0	3.6	67.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
8	2	3.9	7.1	75.0
9	3	5.9	10.7	85.7
11	1	2.0	3.6	89.3
16	1	2.0	3.6	92.9
36	1	2.0	3.6	96.4
45	1	2.0	3.6	100.0
Total	28	54.9	100.0	
Missing System	23	45.1		
Total	51	100.0		

Posgrado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	3	5.9	33.3	33.3
2	4	7.8	44.4	77.8
4	2	3.9	22.2	100.0
Total	9	17.6	100.0	
Missing System	42	82.4		
Total	51	100.0		

Técnico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	5	9.8	55.6	55.6
2	3	5.9	33.3	88.9
6	1	2.0	11.1	100.0
Total	9	17.6	100.0	
Missing System	42	82.4		
Total	51	100.0		

Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.9	5.7	5.7
2	2	3.9	5.7	11.4
3	2	3.9	5.7	17.1
4	5	9.8	14.3	31.4
5	3	5.9	8.6	40.0
6	3	5.9	8.6	48.6
7	2	3.9	5.7	54.3
8	2	3.9	5.7	60.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
9	1	2.0	2.9	62.9
10	1	2.0	2.9	65.7
11	1	2.0	2.9	68.6
12	2	3.9	5.7	74.3
14	1	2.0	2.9	77.1
16	1	2.0	2.9	80.0
18	3	5.9	8.6	88.6
21	1	2.0	2.9	91.4
60	2	3.9	5.7	97.1
80	1	2.0	2.9	100.0
Total	35	68.6	100.0	
Missing System	16	31.4		
Total	51	100.0		

9.3.- Empleos mejorados.

9.3.1.- Mejora de empleo (mujeres)

Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	50.0	50.0
6	1	2.0	50.0	100.0
Total	2	3.9	100.0	
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

Profesionistas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	6	11.8	31.6	31.6
2	2	3.9	10.5	42.1
3	1	2.0	5.3	47.4
4	4	7.8	21.1	68.4
5	1	2.0	5.3	73.7
10	1	2.0	5.3	78.9
15	1	2.0	5.3	84.2
39	1	2.0	5.3	89.5
40	1	2.0	5.3	94.7
50	1	2.0	5.3	100.0
Total	19	37.3	100.0	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing System	32	62.7		
Total	51	100.0		

Posgrado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	33.3	33.3
2	1	2.0	33.3	66.7
3	1	2.0	33.3	100.0
Total	3	5.9	100.0	
Missing System	48	94.1		
Total	51	100.0		

Técnico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	2.0	25.0	25.0
3	1	2.0	25.0	50.0
4	1	2.0	25.0	75.0
10	1	2.0	25.0	100.0
Total	4	7.8	100.0	
Missing System	47	92.2		
Total	51	100.0		

9.3.2.- Mejora de empleo (hombres)

Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	20.0	20.0
2	3	5.9	60.0	80.0
3	1	2.0	20.0	100.0
Total	5	9.8	100.0	
Missing System	46	90.2		
Total	51	100.0		

Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.9	9.1	9.1
	2	10	19.6	45.5	54.5
	3	2	3.9	9.1	63.6
	6	2	3.9	9.1	72.7
	10	1	2.0	4.5	77.3
	11	1	2.0	4.5	81.8
	12	1	2.0	4.5	86.4
	25	1	2.0	4.5	90.9
	50	1	2.0	4.5	95.5
	112	1	2.0	4.5	100.0
	Total	22	43.1	100.0	
Missing	System	29	56.9		
Total		51	100.0		

Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.9	42.9	42.9
	2	2	3.9	28.6	71.4
	4	1	2.0	14.3	85.7
	5	1	2.0	14.3	100.0
	Total	7	13.7	100.0	
Missing	System	44	86.3		
Total		51	100.0		

Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.9	37.5	37.5
	4	3	5.9	37.5	75.0
	17	1	2.0	12.5	87.5
	20	1	2.0	12.5	100.0
	Total	8	15.7	100.0	
Missing	System	43	84.3		
Total		51	100.0		

Total

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	5	9.8	18.5	18.5
	3	1	2.0	3.7	22.2
	4	4	7.8	14.8	37.0
	5	2	3.9	7.4	44.4
	6	3	5.9	11.1	55.6
	8	1	2.0	3.7	59.3
	10	2	3.9	7.4	66.7
	12	1	2.0	3.7	70.4
	14	1	2.0	3.7	74.1
	16	1	2.0	3.7	77.8
	17	1	2.0	3.7	81.5
	18	1	2.0	3.7	85.2
	20	1	2.0	3.7	88.9
	40	1	2.0	3.7	92.6
	50	1	2.0	3.7	96.3
	129	1	2.0	3.7	100.0
	Total	27	52.9	100.0	
Missing	System	24	47.1		
Total		51	100.0		

9.3.- Tasa anual de rotación de personal 2008

9.3.1.- Tasa de rotación del personal técnico:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	76.5	76.5	76.5
0,004	1	2.0	2.0	78.4
1	1	2.0	2.0	80.4
1,00%	2	3.9	3.9	84.3
10,0%	1	2.0	2.0	86.3
12,00%	1	2.0	2.0	88.2
15,00%	1	2.0	2.0	90.2
2	1	2.0	2.0	92.2
20,0%	1	2.0	2.0	94.1
28,00%	1	2.0	2.0	96.1
3,00%	1	2.0	2.0	98.0
No aplica, todo se subcontrata	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.3.2.- Tasa de rotación total del personal:

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	.0	1	2.0	7.1	7.1
	1.0	2	3.9	14.3	21.4
	5.0	1	2.0	7.1	28.6
	10.0	4	7.8	28.6	57.1
	12.0	1	2.0	7.1	64.3
	15.0	1	2.0	7.1	71.4
	20.0	2	3.9	14.3	85.7
	25.0	1	2.0	7.1	92.9
	60.0	1	2.0	7.1	100.0
	Total	14	27.5	100.0	
Missing	System	37	72.5		
Total		51	100.0		

9.4.- Certificaciones 2007 y 2008

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	6	11.8	11.8	11.8
	No	45	88.2	88.2	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.1.- NMX-MOPROSOFT

9.4.1.1.1.- México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	96.1	96.1	96.1
	Si	2	3.9	3.9	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.1.2.- Extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

9.4.1.1.3.- Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2007	1	2.0	50.0	50.0
	2008	1	2.0	50.0	100.0
	Total	2	3.9	100.0	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

9.4.1.1.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	50.0	50.0
90	1	2.0	50.0	100.0
Total	2	3.9	100.0	
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

9.4.1.2.- CMMI

9.4.1.2.1.- México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.2.2.- Extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si, Argentina	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.2.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
En proceso	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.2.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
En proceso	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.3.- SW/CMM

9.4.1.3.1.- México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.3.2.- Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.3.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.3.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.4.- ISO/IEC

9.4.1.4.1.- México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.4.2.- Extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si, Argentina	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.4.3.- Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	.	1	2.0	50.0	50.0
	25-SEP-2008	1	2.0	50.0	100.0
	Total	2	3.9	100.0	
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

9.4.1.4.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Total	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

9.4.1.5.- OTRAS

9.4.1.5.1. - México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Si	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

9.4.1.5.2. - Extranjero

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Si	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

9.4.1.5.3. - Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2007	1	2.0	50.0	50.0
	2008	1	2.0	50.0	100.0
	Total	2	3.9	100.0	
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

9.4.1.5.4. - Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.- Certificación de trabajadores 2007 y 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	13	25.5	25.5	25.5
2	38	74.5	74.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.1.- Certificación No 1

9.4.2.1.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	3	5.9	23.1	23.1
2	4	7.8	30.8	53.8
3	1	2.0	7.7	61.5
4	1	2.0	7.7	69.2
5	1	2.0	7.7	76.9
10	2	3.9	15.4	92.3
14	1	2.0	7.7	100.0
Total	13	25.5	100.0	
Missing System	38	74.5		
Total	51	100.0		

9.4.2.1.2.-Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
Base de Datos	1	2.0	2.0	76.5
Comunicaciones	1	2.0	2.0	78.4
CMMI	1	2.0	2.0	80.4
Herramientas de desarrollo	1	2.0	2.0	82.4
IBM	1	2.0	2.0	84.3
Java	1	2.0	2.0	86.3
Java, ITIL, PMI	1	2.0	2.0	88.2
Maestria en Mercadotecnia	1	2.0	2.0	92.2
MCP	2	3.9	3.9	94.1
Microsoft	1	2.0	2.0	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Oracle DB OCA	1	2.0	2.0	96.1
PMI	1	2.0	2.0	98.0
SAP, MÓDULOS BWSD, FICO, ABAPER.NET, MCSE+INTERNET, MSBA, MCT, NoVEL, CNA, GEL DEST: SER, DES MANAGER,V2	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.1.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.1.4.-País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
1	1	2.0	2.0	94.1
Si	2	3.9	3.9	98.0
Si, Argentina	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.2.- Certificación No 2

9.4.2.2.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.9	40.0
2	1	2.0	20.0	60.0
4	1	2.0	20.0	80.0
20	1	2.0	20.0	100.0
Total	5	9.8	100.0	
Missing System	46	90.2		
Total	51	100.0		

9.4.2.2.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
CISCO	1	2.0	2.0	92.2
Curso avanzado de Webservices	1	2.0	2.0	94.1
HP 9000 Technica IP	1	2.0	2.0	96.1
Java	1	2.0	2.0	98.0
PMI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.2.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.2.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.3.- Certificación No 3

9.4.2.3.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.9	50.0	50.0
2	1	2.0	25.0	75.0
5	1	2.0	25.0	100.0
Total	4	7.8	100.0	
Missing System	47	92.2		
Total	51	100.0		

9.4.2.3.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Curso Avanzado de HTML	1	2.0	2.0	94.1
Herramientas de Ratiaval	1	2.0	2.0	96.1
Ho 900 Waristation and Severs Professional Tecanical HpDx	1	2.0	2.0	98.0
JAVA	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.3.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.3.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.4.- Certificación No 4

9.4.2.4.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.4.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.4.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.4.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.5.- Certificación No 5

9.4.2.5.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.5.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.5.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.5.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

10.- Mejoras y resultados logrados por la empresa 2008

10.1.- Crecimiento en ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	43.1	43.1	43.1
Si	29	56.9	56.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.2.- Incremento en facturación de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	58.8	58.8	58.8
Si	21	41.2	41.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.3.- Renovación de contratos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	62.7	62.7	62.7
Si	19	37.3	37.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.4.- Mejora en el nivel de maduración de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	45.1	45.1	45.1
Si	28	54.9	54.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.5.- Incremento en las exportaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.6.- Incremento en la rentabilidad de la inversión

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.7.- Reducción de rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.8.- Incremento de la productividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	17	33.3	33.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.9.- Mejora de la competitividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	17	33.3	33.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.10.- Contribución a la sustentabilidad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	78.4	78.4	78.4
Si	11	21.6	21.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.11.- Fuentes de financiamiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.12.- Incremento en clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	62.7	62.7	62.7
Si	19	37.3	37.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.13.- Reclutamiento de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.14.- Recaudación de impuestos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.15.- Otras mejoras logradas (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Apoyos	1	2.0	2.0	88.2
Creación de empresas	1	2.0	2.0	90.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Desarrollo de tecnología propia	1	2.0	2.0	92.2
Evitar la rotación completamente	1	2.0	2.0	94.1
Mano de obra para empezar el desarrollo de nuestra empresa	1	2.0	2.0	96.1
Mejor capacitación en el ámbito que realizan	1	2.0	2.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.16.- En el entorno social

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	19.6	19.6	19.6
Abaratar los costos de los servicios	1	2.0	2.0	21.6
Creación de empleos capacitados y dio la oportunidad de formar a estudiantes por medio de capacitación y así mejorar la vinculación con las universidades.	1	2.0	2.0	23.5
creación de empleos	1	2.0	2.0	25.5
Creación de nuevos empleos	1	2.0	2.0	27.5
Dar trabajo a un sector específico de la población como personas minúsculas.	1	2.0	2.0	29.4
Desarrollamos un programa para poder tomar decisiones	1	2.0	2.0	31.4
El equipo de trabajo se integro mejor, creando un ambiente más optimo y relaciones más complejas	1	2.0	2.0	33.3
Empleos	1	2.0	2.0	35.3
Empresa confiable desarrollando y creando fuentes de trabajo son convenientes retribuciones	1	2.0	2.0	37.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
En el mantenimiento de las personas contratadas y la reNOvación de las mismas	1	2.0	2.0	39.2
Generamos empleo y estamos invirtiendo en los más críticos del país, al final, el producto buscará promover la difusión transparente de servicio generando ahorro al consumidor	1	2.0	2.0	41.2
Hemos mantenido la plantilla personal	1	2.0	2.0	43.1
Incremento de Productividad y Financiera y la manutención de empleos	1	2.0	2.0	45.1
Incremento de visibilidad dentro de una fuerza de trabajo flexible	1	2.0	2.0	47.1
La contribución al empleo	1	2.0	2.0	49.0
La empresa contribuyó a tener personas tan comprometidas	1	2.0	2.0	51.0
La empresa trata de mantener los empleos aun con la atención económica que vivimos	1	2.0	2.0	52.9
Los usuarios de los servicios de salud , tuvieron mejor atención	1	2.0	2.0	54.9
Mantener el mayor número de empleos posibles	1	2.0	2.0	56.9
Mantener fuertes empleos	1	2.0	2.0	58.8
Mantener las fuentes de empleo y mejorar las condiciones económicas de los empleados	1	2.0	2.0	60.8
Mantener los empleos creados y mejoras a nuestra gente	1	2.0	2.0	62.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mayor solucion a las empresas, podemos dar mejor consultoria y aportamos al mayor rendimiento de nuetras ampresas cliente.	1	2.0	2.0	64.7
Mejora de precios en el mercado,ofreciendo servicios de calidad	1	2.0	2.0	66.7
mejora en cuanto a los servicios que ofrecen las empresas que Nos contratan	1	2.0	2.0	68.6
Mejoramiento del uso de herramientas de comunicaci3n en l3nez	1	2.0	2.0	70.6
Mejorar la competitividad	1	2.0	2.0	72.5
Mejorar la oferta de servicios de capacitaci3n	1	2.0	2.0	74.5
NinguNo	2	3.9	3.9	78.4
No promover credito	1	2.0	2.0	80.4
No sabe	1	2.0	2.0	82.4
Nos hemos mantenido ante la crisis	1	2.0	2.0	84.3
Ofrecer servicios de energ3a el3ctrica	1	2.0	2.0	86.3
Participaci3n en programas de apoyo social	1	2.0	2.0	88.2
Se dio la oportunidad a practicas profesionales y salio persona a trabajar	1	2.0	2.0	90.2
Se generaron empleos de manera directa e indirecta	1	2.0	2.0	92.2
Se gener3 beneficios al incrementar las ventas	1	2.0	2.0	94.1
Se han apoyado a universidades del estado como a escuelas tecnicas para a Hacer su servicio en la empresa.	1	2.0	2.0	96.1
Se logor Obtener el RENIECYT y pudo accederse a fondos federales para desarrollar proyectos de inNovaci3n tecNol3gica	1	2.0	2.0	98.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Se mantuvo personal mayor capacitdo	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.17.- En el entorno económico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	9.8	9.8	9.8
Acuerdos con clientes y proveedores para poder seguir generando ecoNomía activa	1	2.0	2.0	11.8
Aumentar las ventas	1	2.0	2.0	13.7
Beneficiar y disminuirs los costos de los clientes	1	2.0	2.0	15.7
Brindamos uno de los mejores servicios en tecnologia para que los clientes siempre esten a la vanguardia.	1	2.0	2.0	17.6
Competencia y transparencia	1	2.0	2.0	19.6
creación de empleos	1	2.0	2.0	21.6
Creacion de empleos bien remunerados, creacion de productos de alta calidad	1	2.0	2.0	23.5
dar unmejor servicio a un costo muy bajo	1	2.0	2.0	25.5
Desarrollo de uso de herramientas de comunicación en línea que permite ahorro de recursos y eficiencia	1	2.0	2.0	27.5
El apoyo q damos de mayor rentabilidad.	1	2.0	2.0	29.4
Empleo, utilidades, relación económica que fortalecen el entorNo regional	1	2.0	2.0	31.4
Es mantener una cultura de presentaciones y valoración del suendo arriba del promedio	1	2.0	2.0	33.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Es más barato el proceso al consumir energía ahorrando del 20% de ahorros en facturación	1	2.0	2.0	35.3
Generar ventas a los comercios	1	2.0	2.0	37.3
Incremento de ventas y facturación	1	2.0	2.0	39.2
La productividad Financiera	1	2.0	2.0	41.2
Las utilidades que se generaron se invierten de igual manera en el mantenimiento de empleos y gente específica que Nos permite estar cerca de nuestros clientes	1	2.0	2.0	43.1
Los beneficios económicos trasladados hacia los empleos generan más estabilidad en su crecimiento económico. Haciendo trabajo pueden planear y desarrollarse de modo planificado	1	2.0	2.0	45.1
Mal No hubo muchas remuneraciones	1	2.0	2.0	47.1
Mantener el ingreso de ventas	1	2.0	2.0	49.0
Más empleos	1	2.0	2.0	51.0
Mayores ingresos	1	2.0	2.0	52.9
mejor manejo de las finanzas	1	2.0	2.0	54.9
Mejora rentabilidad	1	2.0	2.0	56.9
Mejoramiento laboral en plazas de trabajo en el área fiscal	1	2.0	2.0	58.8
Mejores resultados y retribuciones para los empleados y socios	1	2.0	2.0	60.8
Ninguno	2	3.9	3.9	64.7
No permitir que los precios suban	1	2.0	2.0	66.7
No sabe	1	2.0	2.0	68.6
Nos hemos mantenido	1	2.0	2.0	70.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Nuestro producto se implemento en 800 enpresas y más de 1000 universidades y se utilizó por más de 100 consultores, grupos y entidades, contribuyó a la calidad de los proyectos de inversión de al meNos 2000 empresarios	1	2.0	2.0	72.5
Pudimos sostener los salarios de los empleados y que fueran salaros aceptables hasta 2009	1	2.0	2.0	74.5
Rebajar los costos y dar buena calidad	1	2.0	2.0	76.5
Reduccion de costos adicionales, administraion eficiente	1	2.0	2.0	78.4
Se crearon más fuentes de trabajo y se reparten las utildades obtenidas de la empresa y se crean nuevos proyectos	1	2.0	2.0	80.4
Se generaron nuevos empleos, hubo producto con mucha mejora economica	1	2.0	2.0	82.4
Se han mantenido los empleos	1	2.0	2.0	84.3
Se incrementarán las ventas en un 30% se lleo a un mayor número de los clientes	1	2.0	2.0	86.3
Se mantiene aunque hay bajas	1	2.0	2.0	88.2
Se ofrecieron mejores productos que generaron un mayor ingreso	1	2.0	2.0	90.2
Tecnificación de PYMES y medianas empresas,Adquisición de máquinas y equipos para mejora de la empresa, un intercambio de las empresas del mismo giro	1	2.0	2.0	92.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Trabajamos para mantenernos a la vanguardia los clientes esten con la mejor tecnologia e incrementar empleos	1	2.0	2.0	94.1
Trata de brindar fuentes de empleo	1	2.0	2.0	96.1
Tratamos que nuestros clientes sigan renovando los contratos para mantener empleos.	1	2.0	2.0	98.0
Ventas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.18.- En el entorno financiero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	43.1	43.1	43.1
Contar con una rentabilidad que ofresca las garantías para la obtención de crédito para mejorar el negocio	1	2.0	2.0	45.1
Crecimiento	1	2.0	2.0	47.1
El incremento de vantas por el incremento en la calidad de nuestros servicios	1	2.0	2.0	49.0
En una empresa que genera utilidades que son invertidas en la misma empresa	1	2.0	2.0	51.0
Estabilidad	1	2.0	2.0	52.9
Facturazion flexible e incremento de controles financieros	1	2.0	2.0	54.9
Genera productos competitivos	1	2.0	2.0	56.9
Incremento en ventas	1	2.0	2.0	58.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
La empresa genero una plataforma de planeación mayor,esto ha redundado en meNos urgencias con mejores ventas y mejores trabajos,obteniendo que el resultado es mejor calidad	1	2.0	2.0	60.8
Mal No hubo recursos para equipo	1	2.0	2.0	62.7
Mejor salud financiera	1	2.0	2.0	64.7
Mejor y mayor competitividad y mejor manejo de las finanzas	1	2.0	2.0	66.7
Mejorar las utilidades	1	2.0	2.0	68.6
Mejoraron la planeación financiera de la empresa en base al presupuesto y control de gastos	1	2.0	2.0	70.6
NinguNo	3	5.9	5.9	76.5
No sabe	3	5.9	5.9	82.4
Nos hemos mantenido	1	2.0	2.0	84.3
Nos mantenemos	1	2.0	2.0	86.3
Reducción decostos operativos y control de procesos se incremento de productividad en el mando de transacciones bancarias de cheques	1	2.0	2.0	88.2
Reducir la estructura de costos	1	2.0	2.0	90.2
RetorNos de investigación rápidos a cortos plazo	1	2.0	2.0	92.2
Se le apoya a los clientes con creditos accesibles.	1	2.0	2.0	94.1
Se mantuvo el pago de impuestos en una manera más ordenada y se crearon estrategias financieras a corto plazo	1	2.0	2.0	96.1
Tienen suficiente capacidad para seguir obteniendo clientes	1	2.0	2.0	98.0
Tratamos de conservar nuetros clientes	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.19.- En el ámbito regional

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	29.4	29.4	29.4
Ampliación de Software InNovador	1	2.0	2.0	31.4
Aumentar la competitividad	1	2.0	2.0	33.3
Continuacion de actividades economicas	1	2.0	2.0	35.3
Contribuir con el mantenimiento de empleos	1	2.0	2.0	37.3
Creación de empleos	1	2.0	2.0	39.2
Creación de empleos y convenios a nivel regional	1	2.0	2.0	41.2
Determinacion de impuestos de la compañía mas eficaz y oportuna	1	2.0	2.0	43.1
El Programa que tenemos esta en toda el área metropolitana	1	2.0	2.0	45.1
Es el mismo	1	2.0	2.0	47.1
Genera productos competitivos	1	2.0	2.0	49.0
Los beneficios son a Nivel Nacional	1	2.0	2.0	51.0
Los desarrollos son en el DF, regional sólo 5%	1	2.0	2.0	52.9
Los servicios que Nosotros ofrecemos , han crecido en competencia de mercado, los resultados obtenidos durante 2007 y 2008 No han permitido sobresalir sobre el mercado,en base a los logros de certificaciones tenemos diferenciadores contra la competencia, de cada vez deberá se der mas especializada	1	2.0	2.0	54.9
Mantenimiento en los primeros lugares de la tecnologia	1	2.0	2.0	56.9
Mejor equipo mayor competitividad	1	2.0	2.0	58.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mejor posicionamiento como empresa en la región y mejor nivel de competitividad	1	2.0	2.0	60.8
Mejorar la competencia con otras empresas	1	2.0	2.0	62.7
NinguNo	1	2.0	2.0	64.7
Ninguna	1	2.0	2.0	66.7
NinguNo	1	2.0	2.0	68.6
NInguNo	1	2.0	2.0	70.6
Ninguno ya que la inversion es muy baja aun y no tiene ninguna posecion en la region	1	2.0	2.0	72.5
No sabe	3	5.9	5.9	78.4
Nos hemos mantenido	1	2.0	2.0	80.4
Nos mantenemos a la vanguardia de la tecnologia para poder cubrir a los clientes en esta parte del pais	1	2.0	2.0	82.4
Participamos en Cluster TecNologico de Azcapotzalco de empresas de TecNologia para obtener contratos de servicios a empresas de GobierNo a nivel Nacional	1	2.0	2.0	84.3
Posicionamiento	1	2.0	2.0	86.3
Presencia nacional de productos jaliscienses	1	2.0	2.0	88.2
Que podemos ayudar a crecer por la consultoria y apoyo a la infraestructura tecnologica a las empresas.	1	2.0	2.0	90.2
Se genara empleos	1	2.0	2.0	92.2
Se participo en asociacio de informatica	1	2.0	2.0	94.1
Seguir creciendoy generando empleos	1	2.0	2.0	96.1
Somos una empresa 100% mexicana lider en venta de tecnologia.	1	2.0	2.0	98.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Tratamos de estar a la vanguardia de la tecnología para nuestroa clientes.	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.20.- En el ámbito nacional

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21	41.2	41.2	41.2
Ampliacion en la distribucion de nuestra tecnologia para satisdacer a gra parte de nuestro pais	1	2.0	2.0	43.1
Contamo con ser una de las redes de ventas a nivel nacional.	1	2.0	2.0	45.1
Contribuir al mercado nacional de TI al ser empresa con 12 años de experiencia en el mercado y comenzar exportaciones de nuestros servicios	1	2.0	2.0	47.1
Contribuir con el desarrollo económico	1	2.0	2.0	49.0
Creación de empleos e incremento en ventas	1	2.0	2.0	51.0
Creación de empleos	1	2.0	2.0	52.9
El desarrollo es en el DF	1	2.0	2.0	54.9
El mercado se ha abierto a los especialistas del mercado en donde Nosotros Nos desenvolvemos.Eso a Nosotros Nos pone a competir con el mercado interNo e internacional y No tenemos grandes diferenciadores,sentimos y hemos percibido que podemos competir en nuestro mercado	1	2.0	2.0	56.9
Expansión de servicios	1	2.0	2.0	58.8
Genera productos competitivos	1	2.0	2.0	60.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Los que estan indicadas con incremento de productividad ya que los clientes son a nivel Nacional	1	2.0	2.0	62.7
Mayor presencia de los productos jaliscienses a nivela nacional	1	2.0	2.0	64.7
Mejor Proyección	1	2.0	2.0	66.7
Ninguna	1	2.0	2.0	68.6
NinguNo	2	3.9	3.9	72.5
No de las importaciones	1	2.0	2.0	74.5
No hay ningún Beneficio	1	2.0	2.0	76.5
No sabe	4	7.8	7.8	84.3
No salimos del DF para nuestrois servicios	1	2.0	2.0	86.3
Nos hemos mantenido	1	2.0	2.0	88.2
Participacion en conferencias de software	1	2.0	2.0	90.2
Poder Aportar a la economía Nacional	1	2.0	2.0	92.2
Proyeccion y posicionamiento de la marca	1	2.0	2.0	94.1
Resultados muy pobres, No tenemos impacto a nivel Nacional	1	2.0	2.0	96.1
Se asisten a conferencias para conocer mas productos	1	2.0	2.0	98.0
Somos una de las empresas copetitivas a nivel nacional.	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.- Ventas de la empresa 2007 y 2008

11.1.- Crecimiento ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid No	15	29.4	29.4	29.4
Si	36	70.6	70.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.1.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	35.3	35.3	35.3
No	11	21.6	21.6	56.9
Si	22	43.1	43.1	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
3	1	2.0	2.0	84.3
8	1	2.0	2.0	86.3
Actualización de nueva TecNología	1	2.0	2.0	88.2
Capacitación	1	2.0	2.0	90.2
Contagia	1	2.0	2.0	92.2
Más coNocimiento	1	2.0	2.0	94.1
Más estudios	1	2.0	2.0	96.1
Personal mejor capacitado	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.2.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	19	37.3	37.3	37.3
No	22	43.1	43.1	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Ofrecen productos concoNocimientos de nuevos productos	1	2.0	2.0	94.1
RecoNocimiento con loc clientes	1	2.0	2.0	96.1
Se Aprovechó mejor la certificación en PMI	1	2.0	2.0	98.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Se aprovecho mejor la certificación en PMI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.3.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	43.1	43.1	43.1
No	17	33.3	33.3	76.5
Si	12	23.5	23.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Aplicación de certificación	1	2.0	2.0	98.0
Desarrollo	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.4.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	45.1	45.1	45.1
2	1	2.0	2.0	47.1
No	24	47.1	47.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.5.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	35.3	35.3	35.3
No	17	33.3	33.3	68.6
Si	15	29.4	29.4	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Ampliación de mercados y Oportunidades	1	2.0	2.0	94.1
Beneficio mutuo	1	2.0	2.0	96.1
Logro de Sinergias	1	2.0	2.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.6.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	45.1	45.1	45.1
No	24	47.1	47.1	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Acceso a fondos Federales para desarrollar proyectos	1	2.0	2.0	96.1
Acceso a fondos Federales para desarrollar Proyectos	1	2.0	2.0	98.0
MoPrsoft	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.7.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
No	24	47.1	47.1	47.1
Si	25	49.0	49.0	96.1
Total	2	3.9	3.9	100.0
	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
MoProsoft	48	94.1	94.1	94.1
No fuimos apoyados por PROSOFT para participar en ferias y venetos donde podiamos darNos a coNocer mejor	1	2.0	2.0	96.1
No fuimos apoydos por PROSOFT para participar en ferias y ventos donde podamos darNos a coNocer mejor	1	2.0	2.0	98.0
Total	1	2.0	2.0	100.0
	51	100.0	100.0	

11.2.8.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
No	18	35.3	35.3	35.3
Si	8	15.7	15.7	51.0
Total	25	49.0	49.0	100.0
	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Estrategía	49	96.1	96.1	96.1
Reingeniería de Negocio	1	2.0	2.0	98.0
Total	1	2.0	2.0	100.0
	51	100.0	100.0	

11.2.9.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
No	10	19.6	19.6	94.1
Si	2	3.9	3.9	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Crisis	1	2.0	2.0	96.1
Mejorar capacidad de procesos	1	2.0	2.0	98.0
NinguNo de estos	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.- Obstáculos de la empresa en el crecimiento 2007 y 2008

12.1.- Rotación de personal

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

12.2.- Crisis económica

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	39.2	39.2	39.2
Si	31	60.8	60.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.3.- Objetivos no alcanzados

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.4.- Suspensión de proyectos por parte de los clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	58.8	58.8	58.8
Si	21	41.2	41.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.5.- Los beneficios se reflejan a largo plazo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	17	33.3	33.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.6.- Otro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Apoyo a negocios	1	2.0	2.0	88.2
Capacidad de promoción y ventas	1	2.0	2.0	90.2
Carencia de maNo de obra calificada en proyectos web	1	2.0	2.0	92.2
Impuestos	1	2.0	2.0	94.1
Recursos económicos	1	2.0	2.0	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

13.- Ventas anuales

13.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	45.1	45.1	45.1
\$10000	1	2.0	2.0	47.1
\$4000,000.00	1	2.0	2.0	49.0
1,500,000.00	2	3.9	3.9	52.9
1000000	1	2.0	2.0	54.9
1100,000.00	1	2.0	2.0	56.9
11000000	1	2.0	2.0	58.8
11500000	1	2.0	2.0	60.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
13,000,000.00	1	2.0	2.0	62.7
13000000	1	2.0	2.0	64.7
1500000	1	2.0	2.0	66.7
1748262	1	2.0	2.0	68.6
18000000	1	2.0	2.0	70.6
2000000	1	2.0	2.0	72.5
20000000	1	2.0	2.0	74.5
30,000.00	1	2.0	2.0	76.5
350000	1	2.0	2.0	78.4
4000	1	2.0	2.0	80.4
400000	2	3.9	3.9	84.3
438,623.00	1	2.0	2.0	86.3
4800000	1	2.0	2.0	88.2
500000	1	2.0	2.0	90.2
5000000	1	2.0	2.0	92.2
600,00	1	2.0	2.0	94.1
600000	1	2.0	2.0	96.1
627200000	1	2.0	2.0	98.0
800000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

13.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17	33.3	33.3	33.3
\$104,000000	1	2.0	2.0	35.3
\$15000	1	2.0	2.0	37.3
\$7000,000.00	1	2.0	2.0	39.2
1,500,000.00	1	2.0	2.0	41.2
1,600,000.00	1	2.0	2.0	43.1
1,800,000.00	1	2.0	2.0	45.1
1,999,951	1	2.0	2.0	47.1
1000000	1	2.0	2.0	49.0
10500000	1	2.0	2.0	51.0
1200000	1	2.0	2.0	52.9
12000000	1	2.0	2.0	54.9
1500000	1	2.0	2.0	56.9
15000000	1	2.0	2.0	58.8
177826	1	2.0	2.0	60.8
19,000,000.00	1	2.0	2.0	62.7
20000000	1	2.0	2.0	64.7
280000	1	2.0	2.0	66.7
29143400	1	2.0	2.0	68.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
30000000	1	2.0	2.0	70.6
350	1	2.0	2.0	72.5
4000000	1	2.0	2.0	74.5
4141000	1	2.0	2.0	76.5
45,000.00	1	2.0	2.0	78.4
500000	1	2.0	2.0	80.4
60000	1	2.0	2.0	82.4
600000	2	3.9	3.9	86.3
650000	1	2.0	2.0	88.2
720000	1	2.0	2.0	90.2
763900000	1	2.0	2.0	92.2
800000	3	5.9	5.9	98.0
900,000.00	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

13.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	14	27.5	27.5	27.5
\$15000	1	2.0	2.0	29.4
\$71000000	1	2.0	2.0	31.4
1,300,000.00	1	2.0	2.0	33.3
1,900,000	1	2.0	2.0	35.3
1000000	2	3.9	3.9	39.2
11000000	2	3.9	3.9	43.1
1200000	2	3.9	3.9	47.1
1973038	1	2.0	2.0	49.0
2,650,000.00	1	2.0	2.0	51.0
200000	1	2.0	2.0	52.9
2000000	2	3.9	3.9	56.9
2135983	1	2.0	2.0	58.8
220000	1	2.0	2.0	60.8
23000000	1	2.0	2.0	62.7
24,000,000.00	1	2.0	2.0	64.7
25000000	1	2.0	2.0	66.7
3000000	1	2.0	2.0	68.6
4000000	1	2.0	2.0	70.6
45000000	1	2.0	2.0	72.5
5000,000.00	1	2.0	2.0	74.5
500000	1	2.0	2.0	76.5
5000000	1	2.0	2.0	78.4
600000	2	3.9	3.9	82.4
6120000	1	2.0	2.0	84.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
616000000	1	2.0	2.0	86.3
67,816.00	1	2.0	2.0	88.2
80,000.00	1	2.0	2.0	90.2
800,000.00	1	2.0	2.0	92.2
800000	3	5.9	5.9	98.0
8500000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

13.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	11	21.6	21.6	21.6
\$20000	1	2.0	2.0	23.5
\$75000000	1	2.0	2.0	25.5
\$8649478	1	2.0	2.0	27.5
1000000	2	3.9	3.9	31.4
10000000	1	2.0	2.0	33.3
1007700000	1	2.0	2.0	35.3
11000000	2	3.9	3.9	39.2
120000	1	2.0	2.0	41.2
1200000	1	2.0	2.0	43.1
14000000	1	2.0	2.0	45.1
1500000	1	2.0	2.0	47.1
1517416	1	2.0	2.0	49.0
180000	1	2.0	2.0	51.0
1800000	1	2.0	2.0	52.9
2 millones	1	2.0	2.0	54.9
2,300,000.00	1	2.0	2.0	56.9
2000000	4	7.8	7.8	64.7
26,000,000.00	1	2.0	2.0	66.7
27000000	1	2.0	2.0	68.6
300,000.00	1	2.0	2.0	70.6
3000000	1	2.0	2.0	72.5
3571353	1	2.0	2.0	74.5
4,734,000.00	1	2.0	2.0	76.5
4000000	1	2.0	2.0	78.4
4085000	1	2.0	2.0	80.4
4150000	1	2.0	2.0	82.4
500000	1	2.0	2.0	84.3
6,907,475	1	2.0	2.0	86.3
600000	1	2.0	2.0	88.2
60000000	1	2.0	2.0	90.2
80,000.00	1	2.0	2.0	92.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
800000	2	3.9	3.9	96.1
9,000,000.00	1	2.0	2.0	98.0
900000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

14.- Utilidades

14.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
\$20000	1	2.0	2.0	68.6
0	1	2.0	2.0	70.6
100000	1	2.0	2.0	72.5
10596337	1	2.0	2.0	74.5
130,000.00	1	2.0	2.0	76.5
17000	1	2.0	2.0	78.4
200000	1	2.0	2.0	80.4
250000	1	2.0	2.0	82.4
300000	3	5.9	5.9	88.2
400000	1	2.0	2.0	90.2
500,000.00	1	2.0	2.0	92.2
7,861	1	2.0	2.0	94.1
73000	1	2.0	2.0	96.1
82700000	1	2.0	2.0	98.0
900,000.00	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

14.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	64.7	64.7	64.7
\$20000	1	2.0	2.0	66.7
11,500.00	1	2.0	2.0	68.6
115200000	1	2.0	2.0	70.6
170000	1	2.0	2.0	72.5
200000	1	2.0	2.0	74.5
230,000.00	1	2.0	2.0	76.5
3,00%	1	2.0	2.0	78.4
300000	2	3.9	3.9	82.4
32000	1	2.0	2.0	84.3
350000	1	2.0	2.0	86.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
400000	1	2.0	2.0	88.2
500000	2	3.9	3.9	92.2
600,000.00	1	2.0	2.0	94.1
600000	1	2.0	2.0	96.1
743,946	1	2.0	2.0	98.0
7755700	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

14.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	60.8	60.8	60.8
\$25000	1	2.0	2.0	62.7
1100000	1	2.0	2.0	64.7
115200000	1	2.0	2.0	66.7
150000	1	2.0	2.0	68.6
16,500.00	1	2.0	2.0	70.6
18000	1	2.0	2.0	72.5
190000	1	2.0	2.0	74.5
200000	1	2.0	2.0	76.5
300000	3	5.9	5.9	82.4
310,000.00	1	2.0	2.0	84.3
4,00%	1	2.0	2.0	86.3
500,000.00	1	2.0	2.0	88.2
500000	1	2.0	2.0	90.2
600000	1	2.0	2.0	92.2
7532800	1	2.0	2.0	94.1
800000	2	3.9	3.9	98.0
874,457	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

14.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	58.8	58.8	58.8
\$29000	1	2.0	2.0	60.8
1,185,277	1	2.0	2.0	62.7
10,000,000	1	2.0	2.0	64.7
100000	1	2.0	2.0	66.7
1000000	1	2.0	2.0	68.6
12000	1	2.0	2.0	70.6
150000	1	2.0	2.0	72.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1500000	2	3.9	3.9	76.5
200000	1	2.0	2.0	78.4
2000000	1	2.0	2.0	80.4
250000	1	2.0	2.0	82.4
350000	2	3.9	3.9	86.3
400000	1	2.0	2.0	88.2
450000	1	2.0	2.0	90.2
45500000	1	2.0	2.0	92.2
5,00%	1	2.0	2.0	94.1
500,000.00	1	2.0	2.0	96.1
515,000.00	1	2.0	2.0	98.0
60000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

15.- Exportaciones

15.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	2	3.9	100.0	100.0
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

15.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	2	3.9	100.0	100.0
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

15.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
0%	1	2.0	2.0	98.0
20,000 dls	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

15.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
\$850000	1	2.0	2.0	92.2
0%	1	2.0	2.0	94.1
1500000	1	2.0	2.0	96.1
40,000 dls	1	2.0	2.0	98.0
Poco significativo, estamos iniciando con los proyectos de exportación, estamos en el programa TECHBA	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

16.- Porcentaje de ventas que concentran los 3 principales clientes de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	7	13.7	13.7	13.7
100%	1	2.0	2.0	15.7
20,0%	1	2.0	2.0	17.6
30,0%	2	3.9	3.9	21.6
35,00%	1	2.0	2.0	23.5
40% y los demás son todos parejo	1	2.0	2.0	25.5
40,0%	2	3.9	3.9	29.4
42,00%	1	2.0	2.0	31.4
45,00%	1	2.0	2.0	33.3
46,00%	1	2.0	2.0	35.3
50%, 13%, 11%	1	2.0	2.0	37.3
50,0%	2	3.9	3.9	41.2
60,0%	5	9.8	9.8	51.0
70,0%	4	7.8	7.8	58.8
75,00%	1	2.0	2.0	60.8
80,0%	9	17.6	17.6	78.4
85,00%	1	2.0	2.0	80.4
90,0%	6	11.8	11.8	92.2
94,00%	1	2.0	2.0	94.1
95,00%	1	2.0	2.0	96.1
98,00%	1	2.0	2.0	98.0
Mínimo. Es un producto en paquete	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

16.1.- Cliente 1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8	15.7	15.7	15.7
Armadoras	1	2.0	2.0	17.6
Arrendamiento	1	2.0	2.0	19.6
Aseguradora	1	2.0	2.0	21.6
Automotriz Industria	1	2.0	2.0	23.5
Bancaria	1	2.0	2.0	25.5
Comercial	2	3.9	3.9	29.4
Comercio	8	15.7	15.7	45.1
Cosméticos	1	2.0	2.0	47.1
Dirección de corporativos	1	2.0	2.0	49.0
Educación	1	2.0	2.0	51.0
Empresas	1	2.0	2.0	52.9
Fábrica de ls bebidas	1	2.0	2.0	54.9
Financiera	2	3.9	3.9	58.8
Financiero	3	5.9	5.9	64.7
GobierNo	1	2.0	2.0	66.7
Gubernamental	1	2.0	2.0	68.6
Hospital General	1	2.0	2.0	70.6
Hoteles	1	2.0	2.0	72.5
Industria alimenticia	1	2.0	2.0	74.5
Manufactura	1	2.0	2.0	76.5
Manufactura de plasticos	1	2.0	2.0	78.4
Metlife	1	2.0	2.0	80.4
Monsanto	1	2.0	2.0	82.4
Obra cicvil	1	2.0	2.0	84.3
Salud	1	2.0	2.0	86.3
Sector financiero	1	2.0	2.0	88.2
Sector Financiero	1	2.0	2.0	90.2
Seguros Afore	1	2.0	2.0	92.2
Servicio de Salud	1	2.0	2.0	94.1
Servicios	1	2.0	2.0	96.1
Servicios financieros	1	2.0	2.0	98.0
Servicios Financieros y de Seguros	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

16.2.- Cliente 2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	11	21.6	21.6	21.6
Actividades de GobierNo	1	2.0	2.0	23.5
Alimenticia	1	2.0	2.0	25.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Bancaria	1	2.0	2.0	27.5
Bebidas No alcoholicas	1	2.0	2.0	29.4
Cadena comercial	1	2.0	2.0	31.4
Comercio	4	7.8	7.8	39.2
Distribución	1	2.0	2.0	41.2
empesarial	1	2.0	2.0	43.1
Entretenimiento	1	2.0	2.0	45.1
Fabricación de Muebles Y productos financieros	1	2.0	2.0	47.1
Financiamiento y de Servicios	1	2.0	2.0	49.0
Financiera	1	2.0	2.0	51.0
Financiero	4	7.8	7.8	58.8
GobierNo	2	3.9	3.9	62.7
Hoteles	1	2.0	2.0	64.7
IBM	1	2.0	2.0	66.7
Industria alimenticia	1	2.0	2.0	68.6
Manufactura de Papel	1	2.0	2.0	70.6
Manufactura electronica	1	2.0	2.0	72.5
Minería	1	2.0	2.0	74.5
Notarios	1	2.0	2.0	76.5
Obra cicvil	1	2.0	2.0	78.4
Productos alimenticios	1	2.0	2.0	80.4
Productos de limpieza	1	2.0	2.0	82.4
Retal	1	2.0	2.0	84.3
Salud	1	2.0	2.0	86.3
Sector Financiero	1	2.0	2.0	88.2
Sector seguros	1	2.0	2.0	90.2
Servicios	1	2.0	2.0	92.2
Servicios Financieros	1	2.0	2.0	94.1
Servicios Profesionales	1	2.0	2.0	96.1
Servicos	1	2.0	2.0	98.0
Transporte	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

16.3.- Cliente 3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	35.3	35.3	35.3
Afore	1	2.0	2.0	37.3
Automotriz Industria	1	2.0	2.0	39.2
Bancaria	1	2.0	2.0	41.2
Bancario	1	2.0	2.0	43.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Capacitación	1	2.0	2.0	45.1
Club deportivo	1	2.0	2.0	47.1
Comercialización de abarrotes	1	2.0	2.0	49.0
Comercio	4	7.8	7.8	56.9
Dependencias de gobierNo	1	2.0	2.0	58.8
Dirección de Corporativos y Empresas	1	2.0	2.0	60.8
empesarial	1	2.0	2.0	62.7
Equipos médicos	1	2.0	2.0	64.7
Financiamiento y de Servicios	1	2.0	2.0	66.7
Financiera	1	2.0	2.0	68.6
Financiero	1	2.0	2.0	70.6
Finanzas	1	2.0	2.0	72.5
Globalcard	1	2.0	2.0	74.5
GobierNo	1	2.0	2.0	76.5
Manufactura	1	2.0	2.0	78.4
Manufactura varios	1	2.0	2.0	80.4
Manufactura zapatos	1	2.0	2.0	82.4
Obra cicvil	1	2.0	2.0	84.3
Salud	1	2.0	2.0	86.3
Sector financiero	1	2.0	2.0	88.2
Sector Financiero	1	2.0	2.0	90.2
Servicios	2	3.9	3.9	94.1
Servicios Bancarios	1	2.0	2.0	96.1
Sistema Mpa. De Agua	1	2.0	2.0	98.0
Universidad	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

17.- Inversiones

17.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
100000	2	3.9	3.9	78.4
1000000	1	2.0	2.0	80.4
1300000	1	2.0	2.0	82.4
14000.00	1	2.0	2.0	84.3
30,000.00	1	2.0	2.0	86.3
300000	2	3.9	3.9	90.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
50000	1	2.0	2.0	92.2
600,000.00	1	2.0	2.0	94.1
600000	1	2.0	2.0	96.1
700000	1	2.0	2.0	98.0
80000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

17.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	72.5	72.5	72.5
100000	3	5.9	5.9	78.4
200000	2	3.9	3.9	82.4
30,000.00	1	2.0	2.0	84.3
30000	1	2.0	2.0	86.3
300000	3	5.9	5.9	92.2
400 mil	1	2.0	2.0	94.1
600,000.00	1	2.0	2.0	96.1
600000	1	2.0	2.0	98.0
900000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

17.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	68.6	68.6	68.6
1000000	1	2.0	2.0	70.6
120000	1	2.0	2.0	72.5
135000	1	2.0	2.0	74.5
150000	1	2.0	2.0	76.5
200 mil	1	2.0	2.0	78.4
25,00%	1	2.0	2.0	80.4
30000	1	2.0	2.0	82.4
300000	3	5.9	5.9	88.2
350000	1	2.0	2.0	90.2
40,000.00	1	2.0	2.0	92.2
400,000.00	1	2.0	2.0	94.1
40000	1	2.0	2.0	96.1
400000	1	2.0	2.0	98.0
600000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

17.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
100000	2	3.9	3.9	60.8
120000	1	2.0	2.0	62.7
150000	1	2.0	2.0	64.7
1500000	1	2.0	2.0	66.7
180000	1	2.0	2.0	68.6
200000	2	3.9	3.9	72.5
30,0%	1	2.0	2.0	74.5
3500000	1	2.0	2.0	76.5
400 mil	1	2.0	2.0	78.4
400,000.00	1	2.0	2.0	80.4
400000	2	3.9	3.9	84.3
43,000.00	1	2.0	2.0	86.3
50	1	2.0	2.0	88.2
50000	1	2.0	2.0	90.2
500000	2	3.9	3.9	94.1
600000	1	2.0	2.0	96.1
6000000	1	2.0	2.0	98.0
800000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

18.- Impuestos directos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
117000	1	2.0	2.0	92.2
25000	1	2.0	2.0	94.1
250000	1	2.0	2.0	96.1
3,460.00	1	2.0	2.0	98.0
35000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

18.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	276	1	16.7	16.7
30000	1	2.0	16.7	33.3
40000	1	2.0	16.7	50.0
187000	1	2.0	16.7	66.7
350000	1	2.0	16.7	83.3
697800	1	2.0	16.7	100.0

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total		6	11.8	100.0	
Missing	System	45	88.2		
Total		51	100.0		

18.3.- 2007

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	602	1	2.0	12.5	12.5
	40000	1	2.0	12.5	25.0
	50000	2	3.9	25.0	50.0
	181000	1	2.0	12.5	62.5
	204000	1	2.0	12.5	75.0
	500000	1	2.0	12.5	87.5
	1453500	1	2.0	12.5	100.0
	Total	8	15.7	100.0	
Missing	System	43	84.3		
Total		51	100.0		

18.4.- 2008

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	631	1	2.0	9.1	9.1
	4000	1	2.0	9.1	18.2
	30000	2	3.9	18.2	36.4
	96000	1	2.0	9.1	45.5
	108000	1	2.0	9.1	54.5
	117000	1	2.0	9.1	63.6
	150000	1	2.0	9.1	72.7
	400000	1	2.0	9.1	81.8
	500000	1	2.0	9.1	90.9
	8981200	1	2.0	9.1	100.0
	Total	11	21.6	100.0	
Missing	System	40	78.4		
Total		51	100.0		

19.- Impuestos indirectos

19.1.- 2005

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	300000	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

19.2.- 2006

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5000	1	2.0	33.3	33.3
	25000	1	2.0	33.3	66.7
	118200	1	2.0	33.3	100.0
	Total	3	5.9	100.0	
Missing	System	48	94.1		
Total		51	100.0		

19.3.- 2007

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50000	1	2.0	33.3	33.3
	240000	1	2.0	33.3	66.7
	10663300	1	2.0	33.3	100.0
	Total	3	5.9	100.0	
Missing	System	48	94.1		
Total		51	100.0		

19.4.- 2008

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	110000	1	2.0	20.0	20.0
	150000	2	3.9	40.0	60.0
	250000	1	2.0	20.0	80.0
	2000000	1	2.0	20.0	100.0
	Total	5	9.8	100.0	
Missing	System	46	90.2		
Total		51	100.0		

20.- Patentes

20.1.- Patentes desarrolladas

20.1.1.- Número de Patentes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

20.1.2.- Tipo de Patentes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Software	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

20.1.3.- Número de Patentes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

20.1.4.- Tipo de Patentes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Fórmula Floteiras	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

20.1.5.- Número de Patentes

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

20.1.6.- Tipo de Patentes

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

20.1.7.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.1.8.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.- Patentes registradas

20.2.1.- Número de Patentes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

20.2.2.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Software	50	98.0	98.0	98.0
1	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

20.2.3.- Número de Patentes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

20.2.4.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Fórmula Flotillas	50	98.0	98.0	98.0
1	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

20.2.5.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.6.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.7.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.8.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

21.- Rubros en que recibió apoyos la empresa en 2008

21.1.- Capacitación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.2.- Infraestructura

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.3.- Normas y modelos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.4.- Uso de TI y servicios relacionados

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.5.- Protección de propiedad intelectual

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

21.6.- Comercialización

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.7.- Estudios y planes de negocio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.8.- Servicios profesionales diversos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.9.- Eventos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.10.- Innovación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.11.- Creación y fortalecimiento de fondos

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

21.12.- Gastos operativos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.13.- Ninguno

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	39.2	39.2	39.2
Si	31	60.8	60.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.14.- Otros

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

22.- Financiamientos Recibidos en 2008

22.1.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	600000	1	2.0	50.0
	1500000	1	2.0	100.0
Total	2	3.9	100.0	
Missing System	49	96.1		
Total	51	100.0		

22.1.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40.0%	1	2.0	25.0	25.0
	50.0%	1	2.0	25.0	50.0
	70.0%	1	2.0	25.0	75.0
	100.0%	1	2.0	25.0	100.0
	Total	4	7.8	100.0	
Missing	System	47	92.2		
Total		51	100.0		

22.2.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40000	1	2.0	20.0	20.0
	100000	1	2.0	20.0	40.0
	400000	1	2.0	20.0	60.0
	1500000	1	2.0	20.0	80.0
	6000000	1	2.0	20.0	100.0
	Total	5	9.8	100.0	
Missing	System	46	90.2		
Total		51	100.0		

22.2.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15%	1	2.0	6.3	6.3
	20%	2	3.9	12.5	18.8
	30%	1	2.0	6.3	25.0
	35%	1	2.0	6.3	31.3
	50%	1	2.0	6.3	37.5
	80%	1	2.0	6.3	43.8
	90%	1	2.0	6.3	50.0
	100%	8	15.7	50.0	100.0
	Total	16	31.4	100.0	
Missing	System	35	68.6		
Total		51	100.0		

22.3.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	100000	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

22.3.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10.0%	1	2.0	25.0	25.0
	20.0%	2	3.9	50.0	75.0
	100.0%	1	2.0	25.0	100.0
	Total	4	7.8	100.0	
Missing	System	47	92.2		
Total		51	100.0		

22.4.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	160000	1	2.0	50.0	50.0
	220000000	1	2.0	50.0	100.0
	Total	2	3.9	100.0	
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

22.4.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25.0%	1	2.0	16.7	16.7
	30.0%	1	2.0	16.7	33.3
	50.0%	1	2.0	16.7	50.0
	80.0%	2	3.9	33.3	83.3
	100.0%	1	2.0	16.7	100.0
	Total	6	11.8	100.0	
Missing	System	45	88.2		
Total		51	100.0		

22.5.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
1,076,000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

22.5.1.- Porcentaje

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

23.- ¿Conoce usted el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PPROSOFT)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	41	80.4	80.4	80.4
No	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

24.- Motivos por los que no ha solicitado PROSOFT

24.1.- Le parece complicado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Complejidad de presentar solicitud por cobros	1	2.0	2.0	82.4
No está determinado el apoyo	1	2.0	2.0	84.3
Por falta de tiempo para estudiar un Proyecto con el Prosoft	1	2.0	2.0	86.3
Si lo Solicito	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

24.2.- Ha quedado reiteradamente fuera

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

24.3.- otro_3 (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	51.0	51.0	51.0
Buraocracia falta de informacion, no manejan la informacion a tiempo	1	2.0	2.0	52.9
DescoNoce el programa	1	2.0	2.0	54.9
Falta certificación Moprosoft CMMI	1	2.0	2.0	56.9
Falta de tiempo	2	3.9	3.9	60.8
La falta de tiempo	1	2.0	2.0	62.7
Los fondos ya se encuentran comprometidos para ciertas empresas y No es posible acceder siendo una PYME con proyectos de bajo monto aun cuando No generan muchos empleos	1	2.0	2.0	64.7
Los fondos ya se encuentran comprometidos para ciertas	1	2.0	2.0	66.7
No coNocía este programa	1	2.0	2.0	68.6
No habiamos tenido acercamiento con la Secretaría de EcoNomía	1	2.0	2.0	70.6
No he tenido tiempo	1	2.0	2.0	72.5
No lo coNoce	1	2.0	2.0	74.5
No porque No coNozco bien el programa	1	2.0	2.0	76.5
No puedo acceder de forma directa a estos apoyos si No por medio de terceros que cobran alguna comisión	1	2.0	2.0	78.4
Piden certificación de los consultores y No lo tienen en subcontrato consultores con certificación	1	2.0	2.0	80.4
Por descoNocimiento	1	2.0	2.0	82.4
Por falta de difusión y son parametros poco claros	1	2.0	2.0	84.3
Por la crisis No hay recursos	1	2.0	2.0	86.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Se solicito pero está en proceso	1	2.0	2.0	88.2
Se solicitó en 2008	1	2.0	2.0	90.2
Si	1	2.0	2.0	92.2
Si lo Solicito	1	2.0	2.0	94.1
Tardadom burocrático, No tienen criterios de evaluación ya que hay muchos rubros que No son evaluados a pesar de que están incluidos en las reglas de opreración y que por decisión personal No lo consideran reelevantes comosujetos de apoyo económico y estoestá solamente promovido para grandes empresas cuando deberian estar para las pequeñas	1	2.0	2.0	96.1
Ya no alcanzaron a entrar al concurso	1	2.0	2.0	98.0
Ya pidió apoyo	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

otro_4 (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Cuando los solicitamos ya habian otorgado todos los recursos, ademas de que hoy que entregar un sínfin e requisitos y solo dan 24 hrs. para la entrega	1	2.0	2.0	96.1
Desconocimiento	1	2.0	2.0	98.0
No lo sabe ,ella No es la indicada	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

¿Cuáles son sus recomendaciones para que las empresas tengan acceso a PROSOFT?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	7.8	7.8	7.8
Más simpleza en el proceso para solicitar apoyo que sea más simplificado el trámite	1	2.0	2.0	9.8
Campañas para su conocimiento a través de alguna asociación y las empresas podamos afiliarnos y así participar de manera directa y efectiva en la selección.	1	2.0	2.0	11.8
Canalizarlos a través de los organismos o cámaras correspondientes	1	2.0	2.0	13.7
Dejar de un monto exclusivo para las PYMES que puedan participar con proyectos pequeños y generación de 1 o 2 empleos. Dado que el PROSOFT mide su efectividad por indicadores, les conviene apoyar proyectos con grandes inversiones y mayor generación de empleos por lo cual las PYMES normalmente quedamos fuera de estas oportunidades al no tener la capacidad de competir contra estas empresas	1	2.0	2.0	15.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Dejar un monto exclusivo para las PYMES que puedan participar con proyectos con grandes y generaciones de 1 o 2 empleos. Dado que el PROSOFT mide su efectividad por indicadores, les conviene apoyar proyectos con grandes inversiones y mayor generación de empleos por lo cual las PYMES Normalmente quedamos fuera de estas oportunidades al no tener la capacidad de competir contra estas empresas	1	2.0	2.0	17.6
Difusión masiva de fechas y requisitos a cubrir ya que uno se entera solo por los comentarios y ya en el cierre de recepción de los documentos.	1	2.0	2.0	19.6
Difundir y manera más sencilla y la PYMES más destacada	1	2.0	2.0	21.6
Está bien que prestadores de servicio lo accedan directo para bajar fondos, pero para proyecto interNo lo vemos complejo	1	2.0	2.0	23.5
Facilitar los trámites	1	2.0	2.0	25.5
Hacer convocatorias más claras	1	2.0	2.0	27.5
Incorporar pequeñas empresas provocadas en el consejo prosoft y definir la meta tecnológica que como país queremos	1	2.0	2.0	29.4
Informarse de que se trata el programa e iniciar trámites	1	2.0	2.0	31.4
Más difusión y sin tanto trámite	1	2.0	2.0	33.3
Más información	1	2.0	2.0	35.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Más información por parte de la secretaría de ecoNomía acerca de programas para empresas prosoft	1	2.0	2.0	37.3
Mayor entendimiento de cuales son las características que debe tener una empresa para obtener el apoyo	1	2.0	2.0	39.2
Mayor facilidad desde el punto de vista de los trámites	1	2.0	2.0	41.2
Mayor rapidez del Proceso	1	2.0	2.0	43.1
Mejor asesoramiento acerca del PROSOFT	1	2.0	2.0	45.1
Mostrar cursos anteriores al iniciar el proyecto PROSOFT	1	2.0	2.0	47.1
Ninguno	1	2.0	2.0	49.0
No coNoce Prosoft y agradecería que alguien le mande información sobre este apoyo y cómo puede obtenerlo	1	2.0	2.0	51.0
No porque No coNozco bien el programa	1	2.0	2.0	52.9
Que brinden mejor apoyo a las solicitantes ,como información amplia y según el proyecto sea el financiamiento	1	2.0	2.0	54.9
Que el proyecto tenga todo lo planeado para que se den cuenta que es un producto de calidad	1	2.0	2.0	56.9
Que el seguimiento No sea tan largo tiempo	1	2.0	2.0	58.8
Que faciliten la certificación ,que No pidan tantos requisitos en documentación que leven los montos de financiamiento sobre todo para el DF	1	2.0	2.0	60.8
Que fueran más fáciles los trámites	1	2.0	2.0	62.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Que hay meNos requisitos	1	2.0	2.0	64.7
Que los aprovechen y que planeen a largo plazo , o sea multianual	1	2.0	2.0	66.7
Que los trámites sean más sencillos, que les den seguimiento a prosoft, los expedientes de los interesados	1	2.0	2.0	68.6
Que No den más información sobre el Programa de Financiamiento	1	2.0	2.0	70.6
Que No requieren CMMI o Moprosoft	1	2.0	2.0	72.5
Que permitan que las empresas puedan acceder sin necesidad de intermediarios,sin empresas que exigan una afiliación o cobro por ayudarNos a ingresar	1	2.0	2.0	74.5
Que se mantega informados de todo lo nuevo que salga	1	2.0	2.0	76.5
Que sea coNocido por todos y que todos puedan ser participantes o concursar por el apoyo de igual manera	1	2.0	2.0	78.4
Que te dan informacion clara de cómo declarar o requisitos que piden	1	2.0	2.0	80.4
Que tenga modelo aprobado para el desarrollo del respaldo de calidad	1	2.0	2.0	82.4
Que tengan ecoNomía yq ue sea un apoyo económico real de 100%	1	2.0	2.0	84.3
Que todas las ermpresas tengan el mismo derecho a ganar el apoyo	1	2.0	2.0	86.3
Simplificar el proceso , No pedir tanto requisito y poner muchas trabas	1	2.0	2.0	88.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Solo que maneje bien todos los requisitos para poder obtener todo el apoyo	1	2.0	2.0	90.2
Solo que pregunte bien toda dudas para poder obtener el prosoft	1	2.0	2.0	92.2
Tener muy claro todos los requisitos y mayor flexibilidad para llenarlos	1	2.0	2.0	94.1
Un mayor asesoramiento particular posible	1	2.0	2.0	96.1
Un proceso más transparente y ágil	1	2.0	2.0	98.0
Una oferta de valor clara, las empresas con procesos definidos	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.- Retos de la empresa

25.1.- Crecimiento en ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	39.2	39.2	39.2
si	1	2.0	2.0	41.2
Si	30	58.8	58.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.2.- Incremento en facturación de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	72.5	72.5	72.5
Si	14	27.5	27.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.3.- Renovación de contratos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	17	33.3	33.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.4.- Mejora en el nivel de maduración de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	17	33.3	33.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.5.- Incremento en las exportaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.6.- Incremento en la rentabilidad de la inversión

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	62.7	62.7	62.7
Si	19	37.3	37.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.7.- Reducción de rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.8.- Incremento de la productividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	17	33.3	33.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.9.- Mejora de la competitividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	27	52.9	52.9	52.9
Si	24	47.1	47.1	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.10.- Contribución a la sustentabilidad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.11.- Fuentes de financiamiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
Si	22	43.1	43.1	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.12.- Clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	60.8	60.8	60.8
Si	20	39.2	39.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.13.- Reclutamiento de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.14.- Incremento de la inversión de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	78.4	78.4	78.4
Si	11	21.6	21.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.15.- Otras mejoras logradas (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Apoyo a la exportación	1	2.0	2.0	92.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Que el gobierNo diseñó un mecanismo de apoyo a la industria,tanto en micro y grandes empresas pero No en financiamiento si No en apoyo sin intermediarios	1	2.0	2.0	94.1
Que los clientes tenga dinero para comparar sus productos	1	2.0	2.0	96.1
Si	1	2.0	2.0	98.0
Superar la crisis	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.3 Empresas apoyadas por PROSOFT 2008

Tablas de frecuencias de variables

1.- Giro al que se dedica la Empresa

1.1.- Desarrollo de software empaquetado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Si	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.2.- Desarrollo de software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.3.- Desarrollo de software aplicativo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	84.2	84.2	84.2
Si	9	15.8	15.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.4.- Desarrollo de consultoría de software

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	68.4	68.4	68.4
Si	18	31.6	31.6	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.5.- Desarrollo de software embebido o software incrustado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Si	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.6.- Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.7.- Servicios de análisis de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	87.7	87.7	87.7
Si	7	12.3	12.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.8.- Servicios de diseño de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	80.7	80.7	80.7
Si	11	19.3	19.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.9.- Servicios de programación de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Si	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.10.- Servicios de procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.11.- Servicios de diseño, desarrollo y administración de bases de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Si	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.12.- Servicios de implantación y pruebas de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	87.7	87.7	87.7
Si	7	12.3	12.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.13.- Servicios de integración de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	84.2	84.2	84.2
Si	9	15.8	15.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.14.- Servicios de mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.15.- Servicios de seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.16.- Servicios de análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.17.- Procesos de negocio basados en el uso de sistemas computacionales y comunicaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	84.2	84.2	84.2
Si	9	15.8	15.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.18.- Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	77.2	77.2	77.2
Si	13	22.8	22.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.19.- Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de TI

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	84.2	84.2	84.2
Si	9	15.8	15.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.20.- Servicios de administración de procesos de negocio basados en tecnologías de información que incluyen centros de llamado, centros de contacto, administración de nóminas, carteras, cobranza, líneas de producción, entre otros

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.21.- Medios interactivos basados en tecnologías de información

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

1.22.- Otro (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	87.7	87.7	87.7
Si	7	12.3	12.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Especifique

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	87.7	87.7	87.7
Bolsos en piel	1	1.8	1.8	89.5
Creacion standares de TI para la industria	1	1.8	1.8	91.2
Desarrollo de aplicaciones de software a la medida	1	1.8	1.8	93.0
Diseño y Fabricación de cajeros automáticos	1	1.8	1.8	94.7
Fabricacion de ensamble, prestacion de servicios, compraventa, importacion, exportacion de automoviles y camiones	1	1.8	1.8	96.5
Produccion y elaboracion de asfalto	1	1.8	1.8	98.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Servicios de gasolinera (comercio)	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

2.- ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid .	1	1.8	1.8	1.8
.	1	1.8	1.8	3.5
.	1	1.8	1.8	5.3
.	1	1.8	1.8	7.0
.	2	3.5	3.5	10.5
.	1	1.8	1.8	12.3
.	3	5.3	5.3	17.5
.	4	7.0	7.0	24.6
.	2	3.5	3.5	28.1
.	6	10.5	10.5	38.6
.	1	1.8	1.8	40.4
.	5	8.8	8.8	49.1
.	2	3.5	3.5	52.6
.	3	5.3	5.3	57.9
.	7	12.3	12.3	70.2
.	8	14.0	14.0	84.2
.	6	10.5	10.5	94.7
01/03/1900	1	1.8	1.8	96.5
06/29/1905	1	1.8	1.8	98.2
06/01/2006	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

3.- Capital extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
100%	1	1.8	1.8	94.7
51.00%	1	1.8	1.8	96.5
99.00%	1	1.8	1.8	98.2
No Tiene	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

4.- Monto de exportaciones en 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
\$100000	1	1.8	1.8	87.7
\$250000	1	1.8	1.8	89.5
\$30000	1	1.8	1.8	91.2
\$39648,000.00	1	1.8	1.8	93.0
\$50000	1	1.8	1.8	94.7
\$5463715417	1	1.8	1.8	96.5
31,000 dl	1	1.8	1.8	98.2
600,000dl	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

5.- Empleados

5.1.- Fijos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	1	1.8	1.9	1.9
2	1	1.8	1.9	3.7
3	1	1.8	1.9	5.6
4	1	1.8	1.9	7.4
5	3	5.3	5.6	13.0
6	1	1.8	1.9	14.8
7	4	7.0	7.4	22.2
10	1	1.8	1.9	24.1
12	1	1.8	1.9	25.9
15	2	3.5	3.7	29.6
16	1	1.8	1.9	31.5
17	2	3.5	3.7	35.2
20	4	7.0	7.4	42.6
22	1	1.8	1.9	44.4
24	1	1.8	1.9	46.3
25	3	5.3	5.6	51.9
32	1	1.8	1.9	53.7
36	2	3.5	3.7	57.4
40	2	3.5	3.7	61.1
41	1	1.8	1.9	63.0
45	1	1.8	1.9	64.8
50	4	7.0	7.4	72.2
52	1	1.8	1.9	74.1
55	1	1.8	1.9	75.9
62	1	1.8	1.9	77.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
82	1	1.8	1.9	79.6
89	1	1.8	1.9	81.5
96	1	1.8	1.9	83.3
100	1	1.8	1.9	85.2
150	2	3.5	3.7	88.9
161	1	1.8	1.9	90.7
507	1	1.8	1.9	92.6
600	1	1.8	1.9	94.4
973	1	1.8	1.9	96.3
3186	1	1.8	1.9	98.1
13866	1	1.8	1.9	100.0
Total	54	94.7	100.0	
Missing System	3	5.3		
Total	57	100.0		

5.2.- Temporales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	33	57.9	68.8	68.8
1	1	1.8	2.1	70.8
2	4	7.0	8.3	79.2
3	1	1.8	2.1	81.3
8	1	1.8	2.1	83.3
10	1	1.8	2.1	85.4
12	1	1.8	2.1	87.5
30	2	3.5	4.2	91.7
52	1	1.8	2.1	93.8
60	1	1.8	2.1	95.8
100	1	1.8	2.1	97.9
225	1	1.8	2.1	100.0
Total	48	84.2	100.0	
Missing System	9	15.8		
Total	57	100.0		

5.3.- Por honorarios, con alguna prestación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	36	63.2	72.0	72.0
2	1	1.8	2.0	74.0
5	1	1.8	2.0	76.0
6	1	1.8	2.0	78.0
8	1	1.8	2.0	80.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
10	1	1.8	2.0	82.0
17	1	1.8	2.0	84.0
18	1	1.8	2.0	86.0
20	1	1.8	2.0	88.0
21	1	1.8	2.0	90.0
30	2	3.5	4.0	94.0
50	1	1.8	2.0	96.0
82	1	1.8	2.0	98.0
225	1	1.8	2.0	100.0
Total	50	87.7	100.0	
Missing System	7	12.3		
Total	57	100.0		

5.4.- Por honorarios, sin prestaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	28	49.1	59.6	59.6
1	2	3.5	4.3	63.8
2	6	10.5	12.8	76.6
3	2	3.5	4.3	80.9
4	1	1.8	2.1	83.0
5	1	1.8	2.1	85.1
10	2	3.5	4.3	89.4
12	2	3.5	4.3	93.6
30	1	1.8	2.1	95.7
52	1	1.8	2.1	97.9
60	1	1.8	2.1	100.0
Total	47	82.5	100.0	
Missing System	10	17.5		
Total	57	100.0		

5.5.- Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	1.8	1.9	1.9
5	1	1.8	1.9	3.8
6	2	3.5	3.8	7.7
7	3	5.3	5.8	13.5
9	3	5.3	5.8	19.2
10	1	1.8	1.9	21.2
13	2	3.5	3.8	25.0
15	1	1.8	1.9	26.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
16	1	1.8	1.9	28.8
17	1	1.8	1.9	30.8
18	1	1.8	1.9	32.7
22	1	1.8	1.9	34.6
24	1	1.8	1.9	36.5
26	1	1.8	1.9	38.5
30	2	3.5	3.8	42.3
34	1	1.8	1.9	44.2
35	1	1.8	1.9	46.2
36	1	1.8	1.9	48.1
40	2	3.5	3.8	51.9
41	1	1.8	1.9	53.8
42	2	3.5	3.8	57.7
44	1	1.8	1.9	59.6
45	1	1.8	1.9	61.5
50	1	1.8	1.9	63.5
54	1	1.8	1.9	65.4
57	1	1.8	1.9	67.3
60	1	1.8	1.9	69.2
62	1	1.8	1.9	71.2
75	1	1.8	1.9	73.1
96	1	1.8	1.9	75.0
100	1	1.8	1.9	76.9
119	1	1.8	1.9	78.8
150	2	3.5	3.8	82.7
152	1	1.8	1.9	84.6
160	1	1.8	1.9	86.5
161	1	1.8	1.9	88.5
164	1	1.8	1.9	90.4
475	1	1.8	1.9	92.3
507	1	1.8	1.9	94.2
600	1	1.8	1.9	96.2
3186	1	1.8	1.9	98.1
13866	1	1.8	1.9	100.0
Total	52	91.2	100.0	
Missing System	5	8.8		
Total	57	100.0		

6.- ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2008? (especifique su respuesta en pesos)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	17.5	17.5	17.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$10200000	1	1.8	1.8	19.3
\$103364314736	1	1.8	1.8	21.1
\$109,862,000.00	1	1.8	1.8	22.8
\$10908458	1	1.8	1.8	24.6
\$10948687	1	1.8	1.8	26.3
\$1100000	1	1.8	1.8	28.1
\$1200000	1	1.8	1.8	29.8
\$12000000	1	1.8	1.8	31.6
\$125000	1	1.8	1.8	33.3
\$13007000	1	1.8	1.8	35.1
\$14000,000.00	1	1.8	1.8	36.8
\$15,000,000	1	1.8	1.8	38.6
\$177000000	1	1.8	1.8	40.4
\$17939000	1	1.8	1.8	42.1
\$1900000	1	1.8	1.8	43.9
\$2000000	2	3.5	3.5	47.4
\$22609990	1	1.8	1.8	49.1
\$23250	1	1.8	1.8	50.9
\$2800000	1	1.8	1.8	52.6
\$3.5000.000	1	1.8	1.8	54.4
\$3000000	2	3.5	3.5	57.9
\$33,569,185	1	1.8	1.8	59.6
\$35000000	2	3.5	3.5	63.2
\$380441966	1	1.8	1.8	64.9
\$38250000	1	1.8	1.8	66.7
\$39600000	1	1.8	1.8	68.4
\$42860408	1	1.8	1.8	70.2
\$450000	1	1.8	1.8	71.9
\$46007319	1	1.8	1.8	73.7
\$5000000	1	1.8	1.8	75.4
\$5430281	1	1.8	1.8	77.2
\$6000000	1	1.8	1.8	78.9
\$637747158	1	1.8	1.8	80.7
\$650000	1	1.8	1.8	82.5
\$6500000	1	1.8	1.8	84.2
\$7846,34	1	1.8	1.8	86.0
\$8535450	1	1.8	1.8	87.7
\$900000	1	1.8	1.8	89.5
\$9000000	1	1.8	1.8	91.2
\$9100000	1	1.8	1.8	93.0
\$97	3	5.3	5.3	98.2
\$98000000	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.- Certificaciones.

7.1.- Antes de recibir el apoyo de PROSOFT, ¿la empresa contaba con alguna certificación?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3.5	3.5	3.5
No	42	73.7	73.7	77.2
Si	12	21.1	21.1	98.2
Sí	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.1.1.- Norma Mexicana

7.1.1.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.1.1.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

7.1.1.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2007	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

7.1.1.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

7.1.2.- CMMI

7.1.2.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.1.2.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

7.1.2.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2004	1	1.8	25.0	25.0
2006	1	1.8	25.0	50.0
2007	2	3.5	50.0	100.0
Total	4	7.0	100.0	
Missing System	53	93.0		
Total	57	100.0		

7.1.2.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	2	3.5	50.0	50.0
4	2	3.5	50.0	100.0
Total	4	7.0	100.0	
Missing System	53	93.0		
Total	57	100.0		

7.1.3.- SW/CMM

7.1.3.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.1.3.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

7.1.3.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2006	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

7.1.3.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

7.1.4.- ISO/IEC

7.1.4.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	55	96.5	96.5	96.5
Total	2	3.5	3.5	100.0
	57	100.0	100.0	

7.1.4.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

7.1.4.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1994	1	1.8	50.0	50.0
2006	1	1.8	50.0	100.0
Total	2	3.5	100.0	
Missing System	55	96.5		
Total	57	100.0		

7.1.4.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Intermedio	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.1.5.- Otro (especifique):

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Certificados por Socios Comerciales	1	1.8	1.8	91.2
CRT	1	1.8	1.8	93.0
ELTO CC	1	1.8	1.8	94.7
HP	1	1.8	1.8	96.5
ISO 9000	1	1.8	1.8	98.2
MICROSOFT	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.1.5.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Si	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.1.5.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

7.1.5.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
1994	1	1.8	25.0	25.0
2004	1	1.8	25.0	50.0
2005	1	1.8	25.0	75.0
2007	1	1.8	25.0	100.0
Total	4	7.0	100.0	
Missing System	53	93.0		
Total	57	100.0		

7.1.5.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
GOOLD	1	1.8	1.8	98.2
SOLUTION	1	1.8	1.8	100.0
PARMEN MSPP				
Total	57	100.0	100.0	

7.2.- Antes de recibir el apoyo de PROSOFT, ¿la empresa contaba con alguna persona certificada?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1.8	1.8	1.8
No	36	63.2	63.2	64.9
NO	1	1.8	1.8	66.7
Si	19	33.3	33.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.2.1.- Certificacion No 1

7.2.1.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
1	7	12.3	35.0	35.0
2	6	10.5	30.0	65.0
3	1	1.8	5.0	70.0
4	1	1.8	5.0	75.0
5	1	1.8	5.0	80.0
7	1	1.8	5.0	85.0
10	1	1.8	5.0	90.0
40	1	1.8	5.0	95.0
98	1	1.8	5.0	100.0
Total	20	35.1	100.0	
Missing				
System	37	64.9		
Total	57	100.0		

7.2.1.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Certificaciones Cisco,	37	64.9	64.9	64.9
Sun y Microsoft	1	1.8	1.8	66.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Certified function Point Specialist	1	1.8	1.8	68.4
Consejo de Traumatologia	1	1.8	1.8	70.2
Developing and Implementing Web Applications With Microsoft Visual # net and Microsoft Visual Studio Net	1	1.8	1.8	71.9
Especializacion	1	1.8	1.8	73.7
Evaluador Internacional SPICE 15504 Evaluador P/NMX-I-059NYCE2005	1	1.8	1.8	75.4
Exportacion de tequila	1	1.8	1.8	77.2
Funcion con orakol	1	1.8	1.8	78.9
LINUX RED HAT	1	1.8	1.8	80.7
MAINSAYER	1	1.8	1.8	82.5
Microstatery	1	1.8	1.8	84.2
Microstratgy	1	1.8	1.8	86.0
PMI	1	1.8	1.8	87.7
Representante Telmex	1	1.8	1.8	89.5
SAP	1	1.8	1.8	91.2
SAP Finanzas	1	1.8	1.8	93.0
SAP RH	1	1.8	1.8	94.7
SQL Server	1	1.8	1.8	96.5
Tecnica (Jboss)	1	1.8	1.8	98.2
UML	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.2.1.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	75.4	75.4	75.4
Si	14	24.6	24.6	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.2.1.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.2.2.- Certificación No 2

7.2.2.1.- Número de personas certificadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	25.0	25.0
	2	2	3.5	25.0	50.0
	7	1	1.8	12.5	62.5
	10	1	1.8	12.5	75.0
	38	1	1.8	12.5	87.5
	98	1	1.8	12.5	100.0
	Total	8	14.0	100.0	
Missing	System	49	86.0		
Total		57	100.0		

7.2.2.2.- Nombre de la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	86.0	86.0	86.0
	ASP.NET	1	1.8	1.8	87.7
	Base de datos	1	1.8	1.8	89.5
	Ingeniero Red Hat	1	1.8	1.8	91.2
	ITIL	1	1.8	1.8	93.0
	MICROSOFT AXAPTA	1	1.8	1.8	94.7
	Ortopedia	1	1.8	1.8	96.5
	Project management Professional	1	1.8	1.8	98.2
	SUNMICROSVSTEMS	1	1.8	1.8	100.0
	Total	57	100.0	100.0	

7.2.2.3.- En México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	86.0	86.0	86.0
	Sí	8	14.0	14.0	100.0
Total		57	100.0	100.0	

7.2.2.4.- En el extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	57	100.0

7.2.3.- Certificación No 3

7.2.3.1.- Número de personas certificadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.3	60.0	60.0
	8	1	1.8	20.0	80.0
	10	1	1.8	20.0	100.0
	Total	5	8.8	100.0	
Missing	System	52	91.2		
Total		57	100.0		

7.2.3.2.- Nombre de la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		52	91.2	91.2	91.2
	ITIL Foundation V3	1	1.8	1.8	93.0
	MICROSOFT	1	1.8	1.8	94.7
	MICROSOFT NAVISION	1	1.8	1.8	96.5
	SHAREPOIN	1	1.8	1.8	98.2
	Windowsform	1	1.8	1.8	100.0
	Total	57	100.0	100.0	

7.2.3.3.- En México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		52	91.2	91.2	91.2
	Si	5	8.8	8.8	100.0
	Total	57	100.0	100.0	

7.2.3.4.- En el extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	57	100.0

7.2.4.- Certificación No 4

7.2.4.1.- Número de personas certificadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	33.3	33.3
	9	1	1.8	33.3	66.7
	17	1	1.8	33.3	100.0

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	Total	3	5.3	100.0	
Missing	System	54	94.7		
Total		57	100.0		

7.2.4.2.- Nombre de la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		54	94.7	94.7	94.7
	JAVASW	1	1.8	1.8	96.5
	Microsoft Certified Technology Specialist	1	1.8	1.8	98.2
	PROJECTMANAGMENT (PMP)	1	1.8	1.8	100.0
Total		57	100.0	100.0	

7.2.4.3.- En México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		54	94.7	94.7	94.7
	Si	3	5.3	5.3	100.0
Total		57	100.0	100.0	

7.2.4.4.- En el extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	57	100.0

7.2.5.- Certificación No 5

7.2.5.1.- Número de personas certificadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	3.5	66.7	66.7
	23	1	1.8	33.3	100.0
	Total	3	5.3	100.0	
Missing	System	54	94.7		
Total		57	100.0		

7.2.5.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
HELLERMANN TYTON	1	1.8	1.8	96.5
Microsoft Certified Technology Developer	1	1.8	1.8	98.2
MICROSOFT.HP	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.2.5.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Sí	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

7.2.5.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

8.- Usuarios que demandan productos y servicios

8.1.- Usuario Actual

8.1.1.- Usuario No 1

8.1.1.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Empresas	48	84.2	90.6	90.6
Entidades Gubernamentales	2	3.5	3.8	94.3
Consumidores	3	5.3	5.7	100.0
Total	53	93.0	100.0	
Missing System	4	7.0		
Total	57	100.0		

8.1.1.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	9	15.8	15.8	15.8
1.1	1	1.8	1.8	17.5
2	3	5.3	5.3	22.8
2.1.2	1	1.8	1.8	24.6
2.3	1	1.8	1.8	26.3
2.4	3	5.3	5.3	31.6
2.4.11	1	1.8	1.8	33.3
2.4.17	1	1.8	1.8	35.1
2.4.3	1	1.8	1.8	36.8
2.4.4	1	1.8	1.8	38.6
3	1	1.8	1.8	40.4
3.1	10	17.5	17.5	57.9
3.11	1	1.8	1.8	59.6
3.13	1	1.8	1.8	61.4
3.14	1	1.8	1.8	63.2
3.2	1	1.8	1.8	64.9
3.3	3	5.3	5.3	70.2
3.4	8	14.0	14.0	84.2
3.4.14	1	1.8	1.8	86.0
3.6	1	1.8	1.8	87.7
4	3	5.3	5.3	93.0
Actividades terciarias	1	1.8	1.8	94.7
Comercio	1	1.8	1.8	96.5
Electricidad,agua y suministro de gas	1	1.8	1.8	98.2
No proporciono	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	7.0	7.0	7.0
Directo	43	75.4	75.4	82.5
Indirecto	9	15.8	15.8	98.2
Indirecto/Directo	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.1.3.- Ubicación de la empresa

En Mexico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	8.8	8.8	8.8
Si	52	91.2	91.2	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	84.2	84.2	84.2
Si	9	15.8	15.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.1.4.- Tamaño de la Empresa

Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	73.7	73.7	73.7
Si	15	26.3	26.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	75.4	75.4	75.4
Si	14	24.6	24.6	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	31.6	31.6	31.6
Si	39	68.4	68.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.2.- Usuario No 2

8.1.2.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Empresas	20	35.1	60.6	60.6
Entidades Gubernamentales	9	15.8	27.3	87.9
Consumidores	2	3.5	6.1	93.9
Sector Academico	2	3.5	6.1	100.0
Total	33	57.9	100.0	
Missing				
System	24	42.1		
Total	57	100.0		

8.1.2.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
2	25	43.9	43.9	43.9
2.3	2	3.5	3.5	47.4
2.4.1	1	1.8	1.8	49.1
2.4.11	1	1.8	1.8	50.9
3	1	1.8	1.8	52.6
3.1	1	1.8	1.8	54.4
3.13	4	7.0	7.0	61.4
3.14	1	1.8	1.8	63.2
3.3	3	5.3	5.3	68.4
3.4	1	1.8	1.8	70.2
3.6	7	12.3	12.3	82.5
3.7	1	1.8	1.8	84.2
3.9	1	1.8	1.8	86.0
Actividades de Gobierno	5	8.8	8.8	94.7
No proporciono	1	1.8	1.8	96.5
Total	2	3.5	3.5	100.0
	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	43.9	43.9	43.9
Directo	27	47.4	47.4	91.2
Indirecto	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.2.3.- Ubicación de la Empresa

En Mexico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	45.6	45.6	45.6
Si	31	54.4	54.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.2.4.-Tamaño de la Empresa

Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Si	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	59.6	59.6	59.6
Si	23	40.4	40.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.3.- Usuario No 3

8.1.3.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	14	24.6	63.6	63.6
	Entidades Gubernamentales	4	7.0	18.2	81.8
	Consumidores	3	5.3	13.6	95.5
	Sector Academico	1	1.8	4.5	100.0
	Total	22	38.6	100.0	
Missing	System	35	61.4		
Total		57	100.0		

8.1.3.2.-Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	64.9	64.9	64.9
2.4	1	1.8	1.8	66.7
2.4.11	1	1.8	1.8	68.4
2.4.18	1	1.8	1.8	70.2
2.45	1	1.8	1.8	71.9
3	1	1.8	1.8	73.7
3.1	2	3.5	3.5	77.2
3.11	1	1.8	1.8	78.9
3.13	1	1.8	1.8	80.7
3.14	2	3.5	3.5	84.2
3.3	1	1.8	1.8	86.0
3.5	2	3.5	3.5	89.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3.6	1	1.8	1.8	91.2
3.7	1	1.8	1.8	93.0
3.9	3	5.3	5.3	98.2
Servicios Financieros y de seguros	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	63.2	63.2	63.2
Directo	20	35.1	35.1	98.2
Indirecto	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.3.3.- Ubicación

En Mexico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	64.9	64.9	64.9
Sí	20	35.1	35.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Sí	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.3.4.- Tamaño de la Empresa

Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Sí	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Sí	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Sí	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	77.2	77.2	77.2
Sí	13	22.8	22.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.4.- Usuario No 4

8.1.4.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	7	12.3	87.5	87.5
	Sector Academico	1	1.8	12.5	100.0
	Total	8	14.0	100.0	
Missing	System	49	86.0		
Total		57	100.0		

8.1.4.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
2.4.16	1	1.8	1.8	87.7
3	1	1.8	1.8	89.5
3.1	1	1.8	1.8	91.2
3.13	2	3.5	3.5	94.7
3.2	1	1.8	1.8	96.5
3.7	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Directo	7	12.3	12.3	98.2
Indirecto	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.4.3.- Ubicación

En Mexico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	64.9	64.9	64.9
Si	20	35.1	35.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.4.4.- Tamaño de la Empresa

Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	77.2	77.2	77.2
Si	13	22.8	22.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.5.- Usuario No 5

8.1.5.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	3	5.3	60.0	60.0
Entidades Gubernamentales	1	1.8	20.0	80.0
Consumidores	1	1.8	20.0	100.0
Total	5	8.8	100.0	
Missing System	52	91.2		
Total	57	100.0		

8.1.5.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
2.4	1	1.8	1.8	93.0
2.4.20	1	1.8	1.8	94.7
3.13	1	1.8	1.8	96.5
3.14	1	1.8	1.8	98.2
3.9	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Directo	4	7.0	7.0	98.2
Indirecto	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.5.3.- Ubicación

En Mexico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.5.4.- Tamaño de la Empresa

Micro

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Pequeña

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Si	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.6.- Usuario No 6

8.1.6.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	1	1.8	25.0	25.0
Entidades Gubernamentales	2	3.5	50.0	75.0
Consumidores	1	1.8	25.0	100.0
Total	4	7.0	100.0	
Missing System	53	93.0		
Total	57	100.0		

8.1.6.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
3.1	1	1.8	1.8	94.7
3.14	1	1.8	1.8	96.5
3.6	1	1.8	1.8	98.2
3.9	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Directo	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.1.6.3.- Ubicación de la empresa

En Mexico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Si	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

8.1.6.4.- Tamaño de la Empresa

Micro

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Pequeña

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Mediana

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.- Usuarios Potenciales

8.2.1.- Usuario No 1

8.2.1.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Empresas	39	68.4	76.5	76.5
Entidades Gubernamentales	7	12.3	13.7	90.2
Consumidores	3	5.3	5.9	96.1
Sector Academico	1	1.8	2.0	98.0
8	1	1.8	2.0	100.0
Total	51	89.5	100.0	
Missing				
System	6	10.5		
Total	57	100.0		

8.2.1.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
1.1	12	21.1	21.1	21.1
2	2	3.5	3.5	24.6
2.2	3	5.3	5.3	29.8
2.3	1	1.8	1.8	31.6
2.4	2	3.5	3.5	35.1
2.4.1	3	5.3	5.3	40.4
2.4.11	1	1.8	1.8	42.1
2.4.11	1	1.8	1.8	43.9
2.4.3	1	1.8	1.8	45.6
2.4.4	1	1.8	1.8	47.4
3	1	1.8	1.8	49.2
3.1	2	3.5	3.5	50.9
3.1	7	12.3	12.3	63.2
3.13	1	1.8	1.8	64.9
3.14	1	1.8	1.8	66.7
3.2	1	1.8	1.8	68.4
3.3	1	1.8	1.8	70.2
3.3	3	5.3	5.3	73.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3.4	8	14.0	14.0	87.7
3.9	2	3.5	3.5	91.2
4	2	3.5	3.5	94.7
Actividades Terciarias	1	1.8	1.8	96.5
Comercio	1	1.8	1.8	98.2
No proporciono	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	9	15.8	15.8	15.8
Directo	40	70.2	70.2	86.0
Directo/Indirecto	1	1.8	1.8	87.7
Indirecto	7	12.3	12.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.1.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	17.5	17.5	17.5
Si	47	82.5	82.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.1.4.- Tamaño de la Empresa

Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	77.2	77.2	77.2
Si	13	22.8	22.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	75.4	75.4	75.4
Si	14	24.6	24.6	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	35.1	35.1	35.1
Si	37	64.9	64.9	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.2.- Usuario No 2

8.2.2.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	18	31.6	64.3	64.3
	Entidades Gubernamentales	8	14.0	28.6	92.9
	Consumidores	1	1.8	3.6	96.4
	Sector Academico	1	1.8	3.6	100.0
	Total	28	49.1	100.0	
Missing	System	29	50.9		
Total		57	100.0		

8.2.2.2.-Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	54.4	54.4	54.4
2	1	1.8	1.8	56.1
2.3	2	3.5	3.5	59.6
2.4.1	1	1.8	1.8	61.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
2.4.11	1	1.8	1.8	63.2
2.4.21	1	1.8	1.8	64.9
3	2	3.5	3.5	68.4
3.1	4	7.0	7.0	75.4
3.11	1	1.8	1.8	77.2
3.13	2	3.5	3.5	80.7
3.14	3	5.3	5.3	86.0
3.3	1	1.8	1.8	87.7
3.4	2	3.5	3.5	91.2
3.6	1	1.8	1.8	93.0
3.9	3	5.3	5.3	98.2
No proporciono	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	56.1	56.1	56.1
Directo	22	38.6	38.6	94.7
Indirecto	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.2.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	56.1	56.1	56.1
Si	25	43.9	43.9	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.2.4.- Tamaño de la empresa

Micro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	59.6	59.6	59.6
Si	23	40.4	40.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.3.- Usuario No 3

8.2.3.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	11	19.3	61.1	61.1
	Entidades Gubernamentales	4	7.0	22.2	83.3
	Consumidores	1	1.8	5.6	88.9
	Sector Academico	2	3.5	11.1	100.0
	Total	18	31.6	100.0	
Missing	System	39	68.4		
Total		57	100.0		

8.2.3.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	70.2	70.2	70.2
2.1.2	1	1.8	1.8	71.9
2.4.11	1	1.8	1.8	73.7
2.4.5	1	1.8	1.8	75.4
3.1	1	1.8	1.8	77.2
3.14	3	5.3	5.3	82.5
3.3	2	3.5	3.5	86.0
3.4	2	3.5	3.5	89.5
3.5	1	1.8	1.8	91.2
3.6	2	3.5	3.5	94.7
3.7	1	1.8	1.8	96.5
3.9	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	71.9	71.9	71.9
Directo	16	28.1	28.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.3.1.- Ubicación

En Mexico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	70.2	70.2	70.2
Si	17	29.8	29.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

8.2.3.4.- Tamaño de la empresa

Micro

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Pequeña

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	80.7	80.7	80.7
Si	11	19.3	19.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.4.- Usuario No 4

8.2.4.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	5	8.8	71.4	71.4
Sector Academico	2	3.5	28.6	100.0
Total	7	12.3	100.0	
Missing System	50	87.7		
Total	57	100.0		

8.2.4.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
2.4.16	1	1.8	1.8	91.2
3.13	2	3.5	3.5	94.7
3.2	1	1.8	1.8	96.5
3.3	1	1.8	1.8	98.2
3.9	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Directo	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.4.3.- Ubicación

En Mexico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.4.4.- Tamaño de la empresa

Micro

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Pequeña

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.5.- Usuario No 5

8.2.5.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	1	1.8	50.0	50.0
	Entidades Gubernamentales	1	1.8	50.0	100.0
	Total	2	3.5	100.0	
Missing	System	55	96.5		
Total		57	100.0		

8.2.5.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
2.4.20	1	1.8	1.8	98.2
3.14	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Tipo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Directo	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.5.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

8.2.5.4.- Tamaño de la empresa

Micro

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Pequeña

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Mediana

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Grande

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Sí	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

8.2.6.- Usuario No 6

8.2.6.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

8.2.6.2.- Sector

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Tipo

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

8.2.6.3.- Ubicación

En Mexico

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

8.2.6.4.- Tamaño de la empresa

Micro

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Pequeña

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Mediana

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Grande

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

9.1.- Fecha en que solicitó el apoyo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 02/01/2006	1	1.8	1.8	1.8
04/01/2006	1	1.8	1.8	3.6
06/01/2007	1	1.8	1.8	5.5
08/01/2007	1	1.8	1.8	7.3
01/01/2008	1	1.8	1.8	9.1
02/01/2008	4	7.0	7.3	16.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
03/01/2008	11	19.3	20.0	36.4
04/01/2008	6	10.5	10.9	47.3
05/01/2008	8	14.0	14.5	61.8
06/01/2008	9	15.8	16.4	78.2
07/01/2008	8	14.0	14.5	92.7
08/01/2008	4	7.0	7.3	100.0
Total	55	96.5	100.0	
Missing System	2	3.5		
Total	57	100.0		

9.2.- Fecha en que se le aprobó el apoyo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 05/01/2006	2	3.5	3.7	3.7
08/01/2007	1	1.8	1.9	5.6
12/01/2007	1	1.8	1.9	7.4
03/01/2008	1	1.8	1.9	9.3
04/01/2008	3	5.3	5.6	14.8
05/01/2008	3	5.3	5.6	20.4
06/01/2008	7	12.3	13.0	33.3
07/01/2008	11	19.3	20.4	53.7
08/01/2008	10	17.5	18.5	72.2
09/01/2008	8	14.0	14.8	87.0
10/01/2008	5	8.8	9.3	96.3
12/01/2008	1	1.8	1.9	98.1
10/01/2028	1	1.8	1.9	100.0
Total	54	94.7	100.0	
Missing System	3	5.3		
Total	57	100.0		

9.3.- Fecha en que recibió el apoyo de PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 08/01/2006	1	1.8	1.9	1.9
12/01/2006	1	1.8	1.9	3.8
12/01/2007	1	1.8	1.9	5.7
03/01/2008	1	1.8	1.9	7.5
06/01/2008	3	5.3	5.7	13.2
07/01/2008	4	7.0	7.5	20.8
08/01/2008	2	3.5	3.8	24.5
09/01/2008	7	12.3	13.2	37.7
10/01/2008	9	15.8	17.0	54.7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	11/01/2008	8	14.0	15.1	69.8
	12/01/2008	12	21.1	22.6	92.5
	01/01/2009	3	5.3	5.7	98.1
	10/01/2009	1	1.8	1.9	100.0
	Total	53	93.0	100.0	
Missing	System	4	7.0		
Total		57	100.0		

9.4.- Fecha de inicio del proyecto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12/01/2005	1	1.8	1.9	1.9
	01/01/2006	1	1.8	1.9	3.8
	01/01/2007	1	1.8	1.9	5.8
	01/01/2008	2	3.5	3.8	9.6
	03/01/2008	2	3.5	3.8	13.5
	04/01/2008	6	10.5	11.5	25.0
	05/01/2008	2	3.5	3.8	28.8
	06/01/2008	6	10.5	11.5	40.4
	07/01/2008	6	10.5	11.5	51.9
	08/01/2008	9	15.8	17.3	69.2
	09/01/2008	1	1.8	1.9	71.2
	10/01/2008	5	8.8	9.6	80.8
	11/01/2008	4	7.0	7.7	88.5
	12/01/2008	3	5.3	5.8	94.2
	01/01/2009	1	1.8	1.9	96.2
	06/01/2009	1	1.8	1.9	98.1
	12/01/2009	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

9.5.- Fecha de terminación del proyecto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12/01/2006	1	1.8	2.4	2.4
	05/01/2007	1	1.8	2.4	4.8
	03/01/2008	2	3.5	4.8	9.5
	04/01/2008	1	1.8	2.4	11.9
	05/01/2008	1	1.8	2.4	14.3
	06/01/2008	1	1.8	2.4	16.7
	08/01/2008	2	3.5	4.8	21.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
10/01/2008	1	1.8	2.4	23.8
12/01/2008	13	22.8	31.0	54.8
01/01/2009	1	1.8	2.4	57.1
02/01/2009	2	3.5	4.8	61.9
03/01/2009	6	10.5	14.3	76.2
04/01/2009	5	8.8	11.9	88.1
05/01/2009	2	3.5	4.8	92.9
06/01/2009	1	1.8	2.4	95.2
07/01/2009	1	1.8	2.4	97.6
08/01/2009	1	1.8	2.4	100.0
Total	42	73.7	100.0	
Missing System	15	26.3		
Total	57	100.0		

9.6.- Fecha de cierre del proyecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17	29.8	29.8	29.8
39051	1	1.8	1.8	31.6
39082	1	1.8	1.8	33.3
39478	1	1.8	1.8	35.1
39507	1	1.8	1.8	36.8
39599	1	1.8	1.8	38.6
39660	1	1.8	1.8	40.4
39782	19	33.3	33.3	73.7
39844	2	3.5	3.5	77.2
39872	2	3.5	3.5	80.7
39903	4	7.0	7.0	87.7
39933	1	1.8	1.8	89.5
39964	2	3.5	3.5	93.0
3n3 09	1	1.8	1.8	94.7
40086	1	1.8	1.8	96.5
40147	1	1.8	1.8	98.2
fe 09	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

9.7.- Fecha de cierre del proyecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 03/01/2007	1	1.8	4.3	4.3
05/01/2007	1	1.8	4.3	8.7
03/01/2008	2	3.5	8.7	17.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
05/01/2008	1	1.8	4.3	21.7
06/01/2008	1	1.8	4.3	26.1
09/01/2008	1	1.8	4.3	30.4
12/01/2008	2	3.5	8.7	39.1
01/01/2009	2	3.5	8.7	47.8
02/01/2009	2	3.5	8.7	56.5
03/01/2009	1	1.8	4.3	60.9
04/01/2009	3	5.3	13.0	73.9
05/01/2009	1	1.8	4.3	78.3
06/01/2009	3	5.3	13.0	91.3
08/01/2009	2	3.5	8.7	100.0
Total	23	40.4	100.0	
Missing System	34	59.6		
Total	57	100.0		

9.8.- Etapa actual del proyecto

Análisis y diseño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Desarrollo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Integración

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Implementación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	78.9	78.9	78.9
Si	12	21.1	21.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Prueba

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Capacitación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Si	5	8.8	8.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Concluido

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	42.1	42.1	42.1
Si	33	57.9	57.9	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Otra

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Solo falta realizar tramite de ingreso de factura de un servicio adicional	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

10.- Financiamiento

10.1.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	\$0	1	1.8	16.7	16.7
	\$466,543	1	1.8	16.7	33.3
	\$700,000	1	1.8	16.7	50.0
	\$800,000	1	1.8	16.7	66.7
	\$863,000	1	1.8	16.7	83.3
	\$1,100,000	1	1.8	16.7	100.0
	Total	6	10.5	100.0	
Missing	System	51	89.5		
Total		57	100.0		

10.1.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	1.8	14.3	14.3
	20	2	3.5	28.6	42.9
	25	1	1.8	14.3	57.1
	40	1	1.8	14.3	71.4
	50	1	1.8	14.3	85.7
	63	1	1.8	14.3	100.0
	Total	7	12.3	100.0	
Missing	System	50	87.7		
Total		57	100.0		

10.2.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		16	28.1	28.1	28.1
	\$1,007,584.00	1	1.8	1.8	29.8
	\$100000	1	1.8	1.8	31.6
	\$1000000	1	1.8	1.8	33.3
	\$1041900	1	1.8	1.8	35.1
	\$1449267	1	1.8	1.8	36.8
	\$145,590	1	1.8	1.8	38.6
	\$148710	1	1.8	1.8	40.4
	\$1600000	1	1.8	1.8	42.1
	\$1691623	1	1.8	1.8	43.9
	\$179,348	1	1.8	1.8	45.6
	\$1820000	1	1.8	1.8	47.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$200000	1	1.8	1.8	49.1
\$2000000	1	1.8	1.8	50.9
\$211437	1	1.8	1.8	52.6
\$2242500	1	1.8	1.8	54.4
\$243931	1	1.8	1.8	56.1
\$2849118	1	1.8	1.8	57.9
\$288194	1	1.8	1.8	59.6
\$290000	1	1.8	1.8	61.4
\$293184	1	1.8	1.8	63.2
\$3675000	1	1.8	1.8	64.9
\$4200000	1	1.8	1.8	66.7
\$463,529.35	1	1.8	1.8	68.4
\$4700000	1	1.8	1.8	70.2
\$5,6000.000	1	1.8	1.8	71.9
\$5000000	1	1.8	1.8	73.7
\$533920	1	1.8	1.8	75.4
\$5889022	1	1.8	1.8	77.2
\$6226000	1	1.8	1.8	78.9
\$642399	1	1.8	1.8	80.7
\$6450000	1	1.8	1.8	82.5
\$670000	1	1.8	1.8	84.2
\$700000	1	1.8	1.8	86.0
\$704375	1	1.8	1.8	87.7
\$863000	1	1.8	1.8	89.5
\$863437	1	1.8	1.8	91.2
\$903752	1	1.8	1.8	93.0
\$933850	1	1.8	1.8	94.7
\$95885	1	1.8	1.8	96.5
\$98	1	1.8	1.8	98.2
645027	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

10.2.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	1	1.8	2.1	2.1
	30	3	5.3	6.4	8.5
	35	1	1.8	2.1	10.6
	48	1	1.8	2.1	12.8
	50	26	45.6	55.3	68.1
	52	1	1.8	2.1	70.2
	52	1	1.8	2.1	72.3
	55	1	1.8	2.1	74.5
	60	2	3.5	4.3	78.7
	63	1	1.8	2.1	80.9
	65	1	1.8	2.1	83.0
	75	5	8.8	10.6	93.6
	75	1	1.8	2.1	95.7
	80	2	3.5	4.3	100.0
	Total	47	82.5	100.0	
Missing	System	10	17.5		
Total		57	100.0		

10.3.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		15	26.3	26.3	26.3
	\$1000000	1	1.8	1.8	28.1
	\$1007,584.00	1	1.8	1.8	29.8
	\$145,590	1	1.8	1.8	31.6
	\$148625	1	1.8	1.8	33.3
	\$148710	1	1.8	1.8	35.1
	\$150000	1	1.8	1.8	36.8
	\$1675000	1	1.8	1.8	38.6
	\$1691612	1	1.8	1.8	40.4
	\$1698000	1	1.8	1.8	42.1
	\$179,348	1	1.8	1.8	43.9
	\$211437	1	1.8	1.8	45.6
	\$214133	1	1.8	1.8	47.4
	\$234791	1	1.8	1.8	49.1
	\$2490000	1	1.8	1.8	50.9
	\$263646	1	1.8	1.8	52.6
	\$27343	1	1.8	1.8	54.4
	\$293184	1	1.8	1.8	56.1
	\$296645	1	1.8	1.8	57.9
	\$3000000	1	1.8	1.8	59.6
	\$3100000	1	1.8	1.8	61.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$32000	1	1.8	1.8	63.2
\$3405941	1	1.8	1.8	64.9
\$3679000	1	1.8	1.8	66.7
\$389340	1	1.8	1.8	68.4
\$419678	1	1.8	1.8	70.2
\$4200000	1	1.8	1.8	71.9
\$437500	1	1.8	1.8	73.7
\$463,529.35	1	1.8	1.8	75.4
\$471968	1	1.8	1.8	77.2
\$482000	1	1.8	1.8	78.9
\$49	1	1.8	1.8	80.7
\$6450000	1	1.8	1.8	82.5
\$670000	1	1.8	1.8	84.2
\$694600	1	1.8	1.8	86.0
\$72975	1	1.8	1.8	87.7
\$800000	1	1.8	1.8	89.5
\$820000	1	1.8	1.8	91.2
\$863000	1	1.8	1.8	93.0
\$933850	1	1.8	1.8	94.7
\$943420	1	1.8	1.8	96.5
\$95885	1	1.8	1.8	98.2
\$996667	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

10.3.1.- Porcentaje

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20	1	1.8	2.1	2.1
25	1	1.8	2.1	4.2
25	9	15.8	18.8	22.9
28	1	1.8	2.1	25.0
29	1	1.8	2.1	27.1
30	1	1.8	2.1	29.2
33	1	1.8	2.1	31.3
35	1	1.8	2.1	33.3
37	1	1.8	2.1	35.4
38	1	1.8	2.1	37.5
40	2	3.5	4.2	41.7
45	1	1.8	2.1	43.8
48	1	1.8	2.1	45.8
48	1	1.8	2.1	47.9
50	23	40.4	47.9	95.8
70	1	1.8	2.1	97.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
85	1	1.8	2.1	100.0
Total	48	84.2	100.0	
Missing System	9	15.8		
Total	57	100.0		

10.4.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid \$192,000	1	1.8	33.3	33.3
\$250,000	1	1.8	33.3	66.7
\$622,994	1	1.8	33.3	100.0
Total	3	5.3	100.0	
Missing System	54	94.7		
Total	57	100.0		

10.4.1.- Porcentaje

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20	1	1.8	33.3	33.3
40	1	1.8	33.3	66.7
60	1	1.8	33.3	100.0
Total	3	5.3	100.0	
Missing System	54	94.7		
Total	57	100.0		

10.5.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid \$20	1	1.8	14.3	14.3
\$49	1	1.8	14.3	28.6
\$72,975	1	1.8	14.3	42.9
\$118,900	1	1.8	14.3	57.1
\$237,274	1	1.8	14.3	71.4
\$471,969	1	1.8	14.3	85.7
\$1,245,833	1	1.8	14.3	100.0
Total	7	12.3	100.0	
Missing System	50	87.7		
Total	57	100.0		

10.5.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	1	1.8	20.0	20.0
	23	1	1.8	20.0	40.0
	25	3	5.3	60.0	100.0
	Total	5	8.8	100.0	
Missing	System	52	91.2		
Total		57	100.0		

10.6.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	\$1,660,000	1	1.8	100.0	100.0
Missing	System	56	98.2		
Total		57	100.0		

10.6.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17	1	1.8	100.0	100.0
Missing	System	56	98.2		
Total		57	100.0		

10.7.- Total Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	\$196	1	1.8	2.8	2.8
	\$32,000	1	1.8	2.8	5.6
	\$150,000	1	1.8	2.8	8.3
	\$191,770	1	1.8	2.8	11.1
	\$297,420	1	1.8	2.8	13.9
	\$345,950	1	1.8	2.8	16.7
	\$422,875	1	1.8	2.8	19.4
	\$511,456	1	1.8	2.8	22.2
	\$551,840	1	1.8	2.8	25.0
	\$586,368	1	1.8	2.8	27.8
	\$856,532	1	1.8	2.8	30.6
	\$939,166	1	1.8	2.8	33.3
	\$964,000	1	1.8	2.8	36.1
	\$1,034,367	1	1.8	2.8	38.9
	\$1,067,839	1	1.8	2.8	41.7
	\$1,340,000	1	1.8	2.8	44.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$1,591,252	1	1.8	2.8	47.2
\$1,736,500	1	1.8	2.8	50.0
\$1,797,964	1	1.8	2.8	52.8
\$1,868,945	1	1.8	2.8	55.6
\$2,000,000	1	1.8	2.8	58.3
\$2,589,000	1	1.8	2.8	61.1
\$3,200,000	1	1.8	2.8	63.9
\$3,383,234	1	1.8	2.8	66.7
\$3,518,562	1	1.8	2.8	69.4
\$3,792,538	1	1.8	2.8	72.2
\$4,485,000	1	1.8	2.8	75.0
\$5,350,000	1	1.8	2.8	77.8
\$6,200,000	1	1.8	2.8	80.6
\$6,970,000	1	1.8	2.8	83.3
\$8,000,000	1	1.8	2.8	86.1
\$8,379,000	1	1.8	2.8	88.9
\$8,400,000	1	1.8	2.8	91.7
\$9,294,963	1	1.8	2.8	94.4
\$12,900,000	1	1.8	2.8	97.2
\$20,602,000	1	1.8	2.8	100.0
Total	36	63.2	100.0	
Missing System	21	36.8		
Total	57	100.0		

10.8.- Rubros de Financiamiento (No PROSOFT)

Capacitación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	78.9	78.9	78.9
Si	12	21.1	21.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Infraestructura: habilitación y equipamiento tecnológico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	78.9	78.9	78.9
Si	12	21.1	21.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Normas y modelos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Uso de TI y servicios relacionados

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Protección de propiedad intelectual

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Comercialización

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Estudios y planes de negocio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Servicios profesionales diversos: consultoría y asesoría especializada

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Eventos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Si	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Innovación

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Creación y fortalecimiento de fondos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Gastos operativos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Ninguno

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	50.9	50.9	50.9
Si	28	49.1	49.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Otros

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

11.- Describa ¿cuáles fueron los resultados del proyecto apoyado por el PROSOFT?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.3	5.3	5.3
1 persona capacitada en FOP (Programacion y en Operación de software ERP y Herramientas, tropicalizacion del sistema ERP a las condiciones de Mexico, el sistema ERP se llevo como asignatura en la universidad del valle de Atemajac- Guadalajara	1	1.8	1.8	7.0
5 certificaciones de personal, actualizacion de equipo, se conto con registro, marca y material educativo desarrollado, 5 empleos nuevos y 1 mejorado	1	1.8	1.8	8.8
Adquisición de equipo (sistema de captura de movimiento)	1	1.8	1.8	10.5
Alimentacion de norma de MOPROSOFT nivel 1, actualizacion y mejoramiento en la infraestructura tecnologica.	1	1.8	1.8	12.3
Automatizacion de los procesos administración y operativos de la empresa, posibilidad para acceder al mercado de valores	1	1.8	1.8	14.0
Capacitacion de empleados. Equipamiento total de empresa y licencias	1	1.8	1.8	15.8
Capacitación de personal y habilitación de espacios	1	1.8	1.8	17.5
Capacitación del personal Infraestructura, equipamiento o tecnológico	1	1.8	1.8	19.3
Certificación de la empresa	1	1.8	1.8	21.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Certificación de software de 3D (3 personas. Creación del primer producto	1	1.8	1.8	22.8
Certificación del personal	1	1.8	1.8	24.6
Certificaciones de la empresa, personal certificado, mejora de procesos.	1	1.8	1.8	26.3
Certificaciones e incremento de ventas	1	1.8	1.8	28.1
Contar con el personal certificado para incrementar las ventas	1	1.8	1.8	29.8
Contratación de personal (generación de empleos)	1	1.8	1.8	31.6
El proyecto sigue en proceso	1	1.8	1.8	33.3
Equipamiento Tecnológico	1	1.8	1.8	35.1
Fortalecimiento alianzas	1	1.8	1.8	36.8
Fue proyecto de habilitación concluido	1	1.8	1.8	38.6
Generación de empleos para implementar nuevas versiones de Telefonía IP, Seguridad y Tecnologías Inalámbricas	1	1.8	1.8	40.4
Han implementado un software que a servido para desarrollar una base de datos (funcional para química, gobierno y pacientes)	1	1.8	1.8	42.1
Herramienta para el desarrollo de modelos de optimización, con mayor funcionalidad y capacidades técnicas.Capacitación Técnica al personal.Oportunidades de ofrecer nuestro producto a más empresas	1	1.8	1.8	43.9
Incremento de la productividad y calidad en los procesos y consolidación del nivel 5 de madurez	1	1.8	1.8	45.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Incremento de ventas y mejora de procesos internos	1	1.8	1.8	47.4
Incremento de ventas, se conto con personal preparado.	1	1.8	1.8	49.1
Incremento en ventas y mejora de procesos	1	1.8	1.8	50.9
La empresa esta en TECHBA Montreal lista para iniciar ventas en ese pais, gracias al proyecto PROSOFT	1	1.8	1.8	52.6
La mejora prinipal ayuda en la agilizacion de los procesos de venta, facturazion, cobranza y cuentas por pagar, debido a q se basa en un nuevo software, asi mismo el servidor nos da una mayor capacidad de almacenamiento y rapidez de ejecucion con lo cual los vendedores pueden reaccionar mas rapido a los requerimientos de los clientes. por otro lado las portatiles adquiridas le dan a los usuarios la capacidad de conectarse remotamente a la empresa y con ello realizar las operaciones en el momento en el que visitan a los clientes y como resultado se incrementan las ventas.	1	1.8	1.8	54.4
Logramos generar los empleos proyectados, aumentamos nuestra capacidad de atención en llamadas para nuestros clientes e incremento de ventas	1	1.8	1.8	56.1
Los empleos generados	1	1.8	1.8	57.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Maduración de los procesos (todavía los estamos implementando).	1	1.8	1.8	59.6
Mejora de los procesos de desarrollo de software	1	1.8	1.8	61.4
Mejora de procesos, incremento en ventas, habilitación de espacios, aumento de la capacidad instalada y aumento de la capacidad de servicios	1	1.8	1.8	63.2
Mejora de procesos	1	1.8	1.8	64.9
Mejora de procesos hasta hoy día proyecto que ha terminado	1	1.8	1.8	66.7
Mejora el proceso de desarrollo de Software, mejora en capacitaciones de personal e incremento en ventas	1	1.8	1.8	68.4
Mejora en operación interna al lograrse el despliegue organizacional del modelo de Equipos de alto Desempeño con la capacitación brindada, la implementación del modelo tuvo un impacto directo en la contratación de la empresa para proyectos en dos empresas (una nacional y otra Internacional). Con la capacitación en capacidades de análisis se logró homogeneizar la forma de realizar actividades de análisis de la empresa lo que ha generado mejores resultados en las evaluaciones de los clientes hacia esos entregables	1	1.8	1.8	70.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mejoramiento en los procesos y personal capacitados en la infraestructura.	1	1.8	1.8	71.9
Mejoramiento en los empleos				
Mejoria Procesos	1	1.8	1.8	73.7
Ninguno, el apoyo de PROSOFT fue devuelto en su totalidad, el proyecto se continua trabajando con recursos propios de la empresa	1	1.8	1.8	75.4
No contesto	2	3.5	3.5	78.9
Nos permitio la instructora, capacidad tecnologica para dedicarnos al prober a nuestros clientes	1	1.8	1.8	80.7
soluciones de vanguardia en RFID				
Obtención de la certificación CMMI Nivel 3, mejora de procesos	1	1.8	1.8	82.5
Organización, crecimiento	1	1.8	1.8	84.2
Personal capacitado en capacidades técnicas, colocacion de personal en proyectos, generacion de base de datos de 440 consultorias en TI	1	1.8	1.8	86.0
Personal certificado, incremento en ventas gracias a la certificacion y capacitacion	1	1.8	1.8	87.7
Rectificación ELTO,40 certificaciones cinta verde Seis Sigma,34 certificaciones cinta amarilla Seis Sigma y 320 cursos nivel básico inglés	1	1.8	1.8	89.5
Se certificaron varios empleados profesionistas	1	1.8	1.8	91.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Se han mejorado los procesos de la empresa , la manera de comunicación entre toda la organización, se nota un mejor nivel en el proceso de ventas y estamos en la últiam etapa del proyecto que es la evalucaión formal	1	1.8	1.8	93.0
Se logró actualizar la plataforma de nuestra aplicación para cajeros automáticos, los que nos permitirá permanecer competitios en este producto.De igual forma aumentamos nuestra capacidad de soporte técnico mediante la inclusión de personal calificado y la mejora del equipo telefónico para atención a clientes	1	1.8	1.8	94.7
Se logro capacitar al personal en herramientas Web necesarias para generar una nueva versión del producto estrella de nuestra empresa asimismo se creo un departamento	1	1.8	1.8	96.5
Si se cumplieron el incremento en ventas, junto con las normas y modelos	1	1.8	1.8	98.2
Ventas, logramos certificación de consultores en capacidades técnicas	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

11.2.1.- Número de empleos creados con el proyecto apoyado (nuevos empleos):

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	5.0	5.0
	2	7	12.3	17.5	22.5
	3	4	7.0	10.0	32.5
	4	2	3.5	5.0	37.5
	5	3	5.3	7.5	45.0
	6	1	1.8	2.5	47.5
	8	1	1.8	2.5	50.0
	10	2	3.5	5.0	55.0
	11	1	1.8	2.5	57.5
	13	2	3.5	5.0	62.5
	15	1	1.8	2.5	65.0
	20	1	1.8	2.5	67.5
	22	1	1.8	2.5	70.0
	32	1	1.8	2.5	72.5
	50	4	7.0	10.0	82.5
	51	1	1.8	2.5	85.0
	52	1	1.8	2.5	87.5
	53	2	3.5	5.0	92.5
	80	1	1.8	2.5	95.0
	98	1	1.8	2.5	97.5
	370	1	1.8	2.5	100.0
	Total	40	70.2	100.0	
Missing	System	17	29.8		
Total		57	100.0		

11.2.2.- Número de empleos mejorados con el proyecto apoyado (empleos que se certifican o capacitan):

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	5.7	5.7
	2	4	7.0	11.4	17.1
	3	4	7.0	11.4	28.6
	4	1	1.8	2.9	31.4
	5	2	3.5	5.7	37.1
	6	1	1.8	2.9	40.0
	10	2	3.5	5.7	45.7
	12	2	3.5	5.7	51.4
	13	1	1.8	2.9	54.3
	17	1	1.8	2.9	57.1
	18	1	1.8	2.9	60.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
20	2	3.5	5.7	65.7
22	1	1.8	2.9	68.6
23	1	1.8	2.9	71.4
25	3	5.3	8.6	80.0
35	1	1.8	2.9	82.9
40	1	1.8	2.9	85.7
60	1	1.8	2.9	88.6
110	1	1.8	2.9	91.4
174	1	1.8	2.9	94.3
210	1	1.8	2.9	97.1
390	1	1.8	2.9	100.0
Total	35	61.4	100.0	
Missing System	22	38.6		
Total	57	100.0		

11.2.3.- Número de empleos mantenidos o sostenidos con el proyecto apoyado:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	2	3.5	8.0	8.0
5	2	3.5	8.0	16.0
7	1	1.8	4.0	20.0
9	1	1.8	4.0	24.0
11	1	1.8	4.0	28.0
12	1	1.8	4.0	32.0
13	1	1.8	4.0	36.0
14	1	1.8	4.0	40.0
15	1	1.8	4.0	44.0
16	1	1.8	4.0	48.0
17	1	1.8	4.0	52.0
20	1	1.8	4.0	56.0
30	1	1.8	4.0	60.0
36	1	1.8	4.0	64.0
39	1	1.8	4.0	68.0
42	1	1.8	4.0	72.0
45	1	1.8	4.0	76.0
50	1	1.8	4.0	80.0
55	1	1.8	4.0	84.0
77	1	1.8	4.0	88.0
82	1	1.8	4.0	92.0
150	1	1.8	4.0	96.0
370	1	1.8	4.0	100.0
Total	25	43.9	100.0	

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing	System	32	56.1		
Total		57	100.0		

11.2.4.- Número de empleos que se redujeron, disminuyeron o eliminaron:

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	1	1.8	25.0	25.0
	7	1	1.8	25.0	50.0
	12	1	1.8	25.0	75.0
	25	1	1.8	25.0	100.0
	Total	4	7.0	100.0	
Missing	System	53	93.0		
Total		57	100.0		

11.3.- Creación de empleos mujeres

Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	28.6	28.6
	3	2	3.5	28.6	57.1
	25	1	1.8	14.3	71.4
	97	1	1.8	14.3	85.7
	185	1	1.8	14.3	100.0
	Total	7	12.3	100.0	
Missing	System	50	87.7		
Total		57	100.0		

Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	7	12.3	21.2	21.2
	2	4	7.0	12.1	33.3
	3	2	3.5	6.1	39.4
	5	4	7.0	12.1	51.5
	6	3	5.3	9.1	60.6
	7	1	1.8	3.0	63.6
	8	1	1.8	3.0	66.7
	10	1	1.8	3.0	69.7
	12	1	1.8	3.0	72.7
	25	3	5.3	9.1	81.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
30	1	1.8	3.0	84.8
31	1	1.8	3.0	87.9
38	1	1.8	3.0	90.9
40	1	1.8	3.0	93.9
53	1	1.8	3.0	97.0
102	1	1.8	3.0	100.0
Total	33	57.9	100.0	
Missing System	24	42.1		
Total	57	100.0		

Posgrado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

Técnico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	4	7.0	80.0	80.0
8	1	1.8	20.0	100.0
Total	5	8.8	100.0	
Missing System	52	91.2		
Total	57	100.0		

11.4.- Creación de empleos hombres

Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	1	1.8	16.7	16.7
5	1	1.8	16.7	33.3
7	1	1.8	16.7	50.0
10	1	1.8	16.7	66.7
12	1	1.8	16.7	83.3
165	1	1.8	16.7	100.0
Total	6	10.5	100.0	
Missing System	51	89.5		
Total	57	100.0		

Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	8.8	13.5	13.5
	2	7	12.3	18.9	32.4
	3	2	3.5	5.4	37.8
	5	3	5.3	8.1	45.9
	6	1	1.8	2.7	48.6
	7	1	1.8	2.7	51.4
	8	2	3.5	5.4	56.8
	10	3	5.3	8.1	64.9
	11	1	1.8	2.7	67.6
	13	1	1.8	2.7	70.3
	15	1	1.8	2.7	73.0
	16	1	1.8	2.7	75.7
	21	1	1.8	2.7	78.4
	22	1	1.8	2.7	81.1
	25	3	5.3	8.1	89.2
	45	1	1.8	2.7	91.9
	68	1	1.8	2.7	94.6
	106	1	1.8	2.7	97.3
	288	1	1.8	2.7	100.0
	Total	37	64.9	100.0	
Missing	System	20	35.1		
Total		57	100.0		

Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	1.8	33.3	33.3
	1	2	3.5	66.7	100.0
	Total	3	5.3	100.0	
Missing	System	54	94.7		
Total		57	100.0		

Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	20.0	20.0
	2	2	3.5	40.0	60.0
	3	1	1.8	20.0	80.0
	9	1	1.8	20.0	100.0
	Total	5	8.8	100.0	
Missing	System	52	91.2		
Total		57	100.0		

Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.5	4.5	4.5
2	6	10.5	13.6	18.2
3	3	5.3	6.8	25.0
4	2	3.5	4.5	29.5
5	5	8.8	11.4	40.9
6	2	3.5	4.5	45.5
7	1	1.8	2.3	47.7
8	1	1.8	2.3	50.0
10	1	1.8	2.3	52.3
13	2	3.5	4.5	56.8
15	3	5.3	6.8	63.6
16	1	1.8	2.3	65.9
22	1	1.8	2.3	68.2
25	1	1.8	2.3	70.5
30	1	1.8	2.3	72.7
32	1	1.8	2.3	75.0
50	4	7.0	9.1	84.1
51	1	1.8	2.3	86.4
53	2	3.5	4.5	90.9
80	1	1.8	2.3	93.2
174	1	1.8	2.3	95.5
370	1	1.8	2.3	97.7
390	1	1.8	2.3	100.0
Total	44	77.2	100.0	
Missing System	13	22.8		
Total	57	100.0		

11.5.- Mejora de empleos Mujeres

Estudiantes

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Profesionistas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	7	12.3	30.4	30.4
2	2	3.5	8.7	39.1
3	1	1.8	4.3	43.5
5	1	1.8	4.3	47.8
8	3	5.3	13.0	60.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
10	3	5.3	13.0	73.9
12	1	1.8	4.3	78.3
13	1	1.8	4.3	82.6
19	1	1.8	4.3	87.0
25	1	1.8	4.3	91.3
30	1	1.8	4.3	95.7
60	1	1.8	4.3	100.0
Total	23	40.4	100.0	
Missing System	34	59.6		
Total	57	100.0		

Posgrado

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Técnico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	25.0	25.0
2	2	3.5	50.0	75.0
3	1	1.8	25.0	100.0
Total	4	7.0	100.0	
Missing System	53	93.0		
Total	57	100.0		

11.6.- Mejora de empleos hombres

Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 6	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

Profesionistas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	3.6	3.6
2	5	8.8	17.9	21.4
3	4	7.0	14.3	35.7
5	3	5.3	10.7	46.4
7	2	3.5	7.1	53.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
9	1	1.8	3.6	57.1
10	3	5.3	10.7	67.9
12	2	3.5	7.1	75.0
14	1	1.8	3.6	78.6
21	1	1.8	3.6	82.1
25	1	1.8	3.6	85.7
60	1	1.8	3.6	89.3
100	1	1.8	3.6	92.9
172	1	1.8	3.6	96.4
180	1	1.8	3.6	100.0
Total	28	49.1	100.0	
Missing System	29	50.9		
Total	57	100.0		

Posgrado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

Técnico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	33.3	33.3
2	2	3.5	66.7	100.0
Total	3	5.3	100.0	
Missing System	54	94.7		
Total	57	100.0		

Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	3	5.3	9.4	9.4
2	5	8.8	15.6	25.0
3	5	8.8	15.6	40.6
5	1	1.8	3.1	43.8
6	1	1.8	3.1	46.9
10	2	3.5	6.3	53.1
12	2	3.5	6.3	59.4
15	1	1.8	3.1	62.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
17	1	1.8	3.1	65.6
20	2	3.5	6.3	71.9
22	2	3.5	6.3	78.1
25	1	1.8	3.1	81.3
40	1	1.8	3.1	84.4
50	1	1.8	3.1	87.5
68	1	1.8	3.1	90.6
110	1	1.8	3.1	93.8
210	1	1.8	3.1	96.9
232	1	1.8	3.1	100.0
Total	32	56.1	100.0	
Missing System	25	43.9		
Total	57	100.0		

11.7.- Total de Empleos

Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	16.7	16.7
2	1	1.8	16.7	33.3
3	2	3.5	33.3	66.7
25	1	1.8	16.7	83.3
185	1	1.8	16.7	100.0
Total	6	10.5	100.0	
Missing System	51	89.5		
Total	57	100.0		

Profesionistas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	8	14.0	21.1	21.1
2	4	7.0	10.5	31.6
3	2	3.5	5.3	36.8
4	1	1.8	2.6	39.5
5	2	3.5	5.3	44.7
6	2	3.5	5.3	50.0
7	1	1.8	2.6	52.6
9	1	1.8	2.6	55.3
10	1	1.8	2.6	57.9
13	3	5.3	7.9	65.8
15	1	1.8	2.6	68.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
20	1	1.8	2.6	71.1
25	1	1.8	2.6	73.7
30	2	3.5	5.3	78.9
33	1	1.8	2.6	81.6
38	2	3.5	5.3	86.8
40	1	1.8	2.6	89.5
41	1	1.8	2.6	92.1
50	1	1.8	2.6	94.7
53	1	1.8	2.6	97.4
70	1	1.8	2.6	100.0
Total	38	66.7	100.0	
Missing System	19	33.3		
Total	57	100.0		

Posgrado

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Técnico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	20.0	20.0
2	1	1.8	20.0	40.0
3	2	3.5	40.0	80.0
8	1	1.8	20.0	100.0
Total	5	8.8	100.0	
Missing System	52	91.2		
Total	57	100.0		

Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 7	2	3.5	40.0	40.0
10	1	1.8	20.0	60.0
12	1	1.8	20.0	80.0
165	1	1.8	20.0	100.0
Total	5	8.8	100.0	
Missing System	52	91.2		
Total	57	100.0		

Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	4.9	4.9
	2	3	5.3	7.3	12.2
	3	5	8.8	12.2	24.4
	4	2	3.5	4.9	29.3
	5	5	8.8	12.2	41.5
	6	1	1.8	2.4	43.9
	8	1	1.8	2.4	46.3
	9	1	1.8	2.4	48.8
	10	3	5.3	7.3	56.1
	13	1	1.8	2.4	58.5
	15	1	1.8	2.4	61.0
	16	1	1.8	2.4	63.4
	17	2	3.5	4.9	68.3
	19	1	1.8	2.4	70.7
	21	1	1.8	2.4	73.2
	22	1	1.8	2.4	75.6
	32	1	1.8	2.4	78.0
	37	3	5.3	7.3	85.4
	50	1	1.8	2.4	87.8
	106	1	1.8	2.4	90.2
	128	1	1.8	2.4	92.7
	145	1	1.8	2.4	95.1
	182	1	1.8	2.4	97.6
	183	1	1.8	2.4	100.0
	Total	41	71.9	100.0	
Missing	System	16	28.1		
Total		57	100.0		

Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	100.0	100.0
Missing	System	56	98.2		
Total		57	100.0		

Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	20.0	20.0
	2	1	1.8	20.0	40.0
	3	1	1.8	20.0	60.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
4	1	1.8	20.0	80.0
9	1	1.8	20.0	100.0
Total	5	8.8	100.0	
Missing System	52	91.2		
Total	57	100.0		

Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	1	1.8	2.2	2.2
1	1	1.8	2.2	4.3
2	1	1.8	2.2	6.5
3	3	5.3	6.5	13.0
4	2	3.5	4.3	17.4
5	4	7.0	8.7	26.1
6	2	3.5	4.3	30.4
7	2	3.5	4.3	34.8
8	3	5.3	6.5	41.3
12	3	5.3	6.5	47.8
15	2	3.5	4.3	52.2
16	1	1.8	2.2	54.3
17	1	1.8	2.2	56.5
18	1	1.8	2.2	58.7
19	1	1.8	2.2	60.9
20	1	1.8	2.2	63.0
23	1	1.8	2.2	65.2
30	1	1.8	2.2	67.4
35	1	1.8	2.2	69.6
42	1	1.8	2.2	71.7
50	1	1.8	2.2	73.9
51	1	1.8	2.2	76.1
53	1	1.8	2.2	78.3
70	1	1.8	2.2	80.4
73	1	1.8	2.2	82.6
75	1	1.8	2.2	84.8
100	1	1.8	2.2	87.0
148	1	1.8	2.2	89.1
160	1	1.8	2.2	91.3
174	1	1.8	2.2	93.5
213	1	1.8	2.2	95.7
262	1	1.8	2.2	97.8
370	1	1.8	2.2	100.0
Total	46	80.7	100.0	

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing System	11	19.3		
Total	57	100.0		

11.9.- Tasa de rotación del personal técnico en 2008:

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	54.4	54.4	54.4
.	1	1.8	1.8	56.1
1.2900%	1	1.8	1.8	57.9
10.0%	4	7.0	7.0	64.9
14.00%	1	1.8	1.8	66.7
14.28%	1	1.8	1.8	68.4
15.00%	5	8.8	8.8	77.2
2.00%	2	3.5	3.5	80.7
20.0%	1	1.8	1.8	82.5
25.00%	2	3.5	3.5	86.0
26.00%	1	1.8	1.8	87.7
40.0%	1	1.8	1.8	89.5
5.00%	4	7.0	7.0	96.5
50.0%	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

11.10.- Tasa de rotación total del personal en 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	59.6	59.6	59.6
1.2900%	1	1.8	1.8	61.4
10.0%	3	5.3	5.3	66.7
14.00%	1	1.8	1.8	68.4
15.00%	4	7.0	7.0	75.4
17.00%	2	3.5	3.5	78.9
2.00%	2	3.5	3.5	82.5
20.0%	3	5.3	5.3	87.7
28.00%	1	1.8	1.8	89.5
5.00%	3	5.3	5.3	94.7
50.0%	2	3.5	3.5	98.2
7.14%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.- Certificaciones por Prosoft

12.1.- Como resultado del proyecto apoyado por PROSOFT, ¿se obtuvieron certificaciones para la empresa?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1.8	1.8	1.8
No	45	78.9	78.9	80.7
NO	1	1.8	1.8	82.5
Si	10	17.5	17.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.1.1.- NMX-MOPROSOFT

12.1.1.1.- México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.1.1.2.- Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.1.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2008	2	3.5	100.0	100.0
Missing System	55	96.5		
Total	57	100.0		

12.1.1.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.5	100.0	100.0
Missing System	55	96.5		
Total	57	100.0		

12.1.2.- CMMI

12.1.2.1.- México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.1.2.2.- Extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.1.2.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2008	1	1.8	33.3	33.3
2009	2	3.5	66.7	100.0
Total	3	5.3	100.0	
Missing System	54	94.7		
Total	57	100.0		

12.1.2.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	2	3.5	66.7	66.7
4	1	1.8	33.3	100.0
Total	3	5.3	100.0	
Missing System	54	94.7		
Total	57	100.0		

12.1.3.- SW/CMM

12.1.3.1.- México

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.3.2.- Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.3.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.3.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.4.- ISO/IEC

12.1.4.1.- México

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.4.2.- Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.4.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.4.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.1.5.- Otros

12.1.5.1.- México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Mecatronica Shertenic	1	1.8	1.8	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.1.5.2.- Extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.1.5.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2008	2	3.5	100.0	100.0
Missing System	55	96.5		
Total	57	100.0		

12.1.5.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
8	1	1.8	1.8	98.2
terminada	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.- Como resultado del proyecto apoyado por PROSOFT, ¿se certificó personal de la empresa?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.3	5.3	5.3
No	39	68.4	68.4	73.7
Si	15	26.3	26.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.- Certificaciones Trabajadores

12.2.1.- Certificación No 1

12.2.1.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.5	11.8	11.8
2	2	3.5	11.8	23.5
3	1	1.8	5.9	29.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
4	1	1.8	5.9	35.3
5	2	3.5	11.8	47.1
7	1	1.8	5.9	52.9
8	1	1.8	5.9	58.8
25	1	1.8	5.9	64.7
40	1	1.8	5.9	70.6
50	1	1.8	5.9	76.5
60	1	1.8	5.9	82.4
70	1	1.8	5.9	88.2
77	1	1.8	5.9	94.1
97	1	1.8	5.9	100.0
Total	17	29.8	100.0	
Missing System	40	70.2		
Total	57	100.0		

12.2.1.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	71.9	71.9	71.9
APP HP Enterprise Solutions	1	1.8	1.8	73.7
Capacidades de Negocios	1	1.8	1.8	75.4
CCS	1	1.8	1.8	77.2
COGNOS	1	1.8	1.8	78.9
ETHOS.2BRUSH	1	1.8	1.8	80.7
EVALUADOR COME P/NORM NMX-I-059	1	1.8	1.8	82.5
FOP Programing	1	1.8	1.8	84.2
ITIL Foundation V3	1	1.8	1.8	86.0
Java Certified Programmer	1	1.8	1.8	87.7
JAVA PROGRAMMER	1	1.8	1.8	89.5
MCTS WEB APPLICATION	1	1.8	1.8	91.2
Mecatronica Shertenic	1	1.8	1.8	93.0
Microstrategy Report Aquacoper Program	1	1.8	1.8	94.7
Norma Mexicana NMX-MO PROSOFT	1	1.8	1.8	96.5
Procesos Negocio y Tecnología	1	1.8	1.8	98.2
SSMRFID	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.1.3.- País donde obtuvieron la certificación(En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	75.4	75.4	75.4
Si	14	24.6	24.6	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.1.4.- País donde obtuvieron la certificación(En Extranjero)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Si	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.2.- Certificación No 2

12.2.2.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1.8	33.3	33.3
3	1	1.8	33.3	66.7
12	1	1.8	33.3	100.0
Total	3	5.3	100.0	
Missing	System	54	94.7	
Total	57	100.0		

12.2.2.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Cinta Verde Seis Sigma	1	1.8	1.8	96.5
ETHOS SOFTWARE	1	1.8	1.8	98.2
MAYA	1	1.8	1.8	100.0
unión Social de Empresarios de México	1	1.8	1.8	
Total	57	100.0	100.0	

12.2.2.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.2.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.2.3.- Certificación No 3

12.2.3.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 34	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

12.2.3.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Cinta Amarilla	1	1.8	1.8	100.0
Seis Sigma				
Total	57	100.0	100.0	

12.2.3.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.3.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.2.4.- Certificación No 4

12.2.4.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 320	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

12.2.4.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Inglés Básico	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.4.3.- País donde obtuvieron la certificación(En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

12.2.4.4.- País donde obtuvieron la certificación(En Extranjero)

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.2.5.- Certificación No 5

12.2.5.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.2.5.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.2.5.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

12.2.5.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

13.- Mejoras y resultados logrados por PROSOFT

13.1.- Crecimiento en ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	56.1	56.1	56.1
Si	25	43.9	43.9	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.2.- Incremento en facturación de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	66.7	66.7	66.7
Si	19	33.3	33.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.3.- Renovación de contratos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	84.2	84.2	84.2
Si	9	15.8	15.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.4.- Mejora en el nivel de maduración de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	31.6	31.6	31.6
Si	39	68.4	68.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.5.- Incremento en las exportaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.6.- Incremento en la rentabilidad de la inversión

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	80.7	80.7	80.7
Si	11	19.3	19.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.7.- Reducción de rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	78.9	78.9	78.9
Si	12	21.1	21.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.8.- Incremento de la productividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	45.6	45.6	45.6
Si	31	54.4	54.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.9.- Mejora de la competitividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	35.1	35.1	35.1
Si	37	64.9	64.9	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.10.- Contribución a la sustentabilidad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	73.7	73.7	73.7
Si	15	26.3	26.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.11.- Fuentes de financiamiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	80.7	80.7	80.7
Si	11	19.3	19.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.12.- Incremento en clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	70.2	70.2	70.2
Si	17	29.8	29.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.13.- Reclutamiento de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	80.7	80.7	80.7
Si	11	19.3	19.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.14.- Recaudación de impuestos a partir de los apoyos otorgados por el PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Si	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.15.- Otras mejoras logradas (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.16.- En el entorno social

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.3	5.3	5.3
acercamiento al mercado mexicana y de Latinoamerica de una herramienta de clase mundial con un gran potencial para ayudar al desarrollo de las empresas medianas y grandes a precios accesibles en estos tiempos de dificultad financiera.	1	1.8	1.8	7.0
Apoyamos diferentes organizaciones de acción social	1	1.8	1.8	8.8
Apoyo de Becas para estudiantes con carreras afines al TI	1	1.8	1.8	10.5
Certifican de gente un trabajo por la crisis	1	1.8	1.8	12.3
Contratación de personal	1	1.8	1.8	14.0
Contribuir a la creación de empleos (importante que son únicos profesionistas) con un nivel de paga de más de la cantidad promedio	1	1.8	1.8	15.8
Contrtar a personal	1	1.8	1.8	17.5
Creación de 80 posiciones de trabajo	1	1.8	1.8	19.3
Creación nuevos empleos mejor calidad	1	1.8	1.8	21.1
Creación y mejoramiento de empleos	1	1.8	1.8	22.8
Darle mejor servicio a los pacientes y a la comunidad	1	1.8	1.8	24.6
Debido a que se contrato personal en el área técnica y se capacito personal	1	1.8	1.8	26.3
El beneficio generado por la empresa en el entorno social fue la creación de 5 empleos permanentes	1	1.8	1.8	28.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
En base a las actividades realizadas en el 2008 un mayor número de personas tuvo un contacto directo, por primera vez con los socios interactivos de entretenimiento	1	1.8	1.8	29.8
Es una empresa que ha dado muchos empleos	1	1.8	1.8	31.6
Estabilidad de empleo para las personas que laboran en esta empresa	1	1.8	1.8	33.3
Estamos creando una nueva cultura en calidad , datos servicios técnicos	1	1.8	1.8	35.1
Generacion de empleo	1	1.8	1.8	36.8
Generación de empleos	1	1.8	1.8	38.6
Generación de empleos,ofrecer un servicio nuevo a las empresas que ayuda a nuestros clientes	1	1.8	1.8	40.4
Generación de mas empleos	1	1.8	1.8	42.1
Genero credibilidad	1	1.8	1.8	43.9
Generó nuevas fuentes de empleo	1	1.8	1.8	45.6
Hemos apoyado y fomentado una comunidad preocupada por su entorno	1	1.8	1.8	47.4
hemos mejorado nuestra manera de establecer relación y trato con nuestros clientes y también de manera interna en la organización se ha mejorado la comunicación	1	1.8	1.8	49.1
La empresa siempre ha estado comprometida socialmente,por lo que mantiene programas de vinculación con Universidades, para compartir experiencia y conocimientos en pro de la educación	1	1.8	1.8	50.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
La generación de fuentes de empleo	1	1.8	1.8	52.6
Mantener fuentes de trabajo de cerca de 14000 puestos de manera directa	1	1.8	1.8	54.4
Mantener los empleos para dos Doctores en Ciencias, cinco Maestros en Ciencias así como para tres Ingenieros	1	1.8	1.8	56.1
Mantenimiento de empleos ya obtenidos anteriormente	1	1.8	1.8	57.9
Mayor número de empleos	1	1.8	1.8	59.6
Mayor oportunidad de empleo	1	1.8	1.8	61.4
Mayor y menor comunicación.	1	1.8	1.8	63.2
Mejor imagen para el cliente	1	1.8	1.8	64.9
Mejor posicionamiento con nuestros clientes respecto al mercado de TI	1	1.8	1.8	66.7
Muy positivo a través de la capacitación y evaluación del personal para ofrecerles oportunidades de trabajo	1	1.8	1.8	68.4
No contesto	7	12.3	12.3	80.7
No tengo opinión	1	1.8	1.8	82.5
Para este aparato la empresa adquirio la capacidad de mejorar mejor sus operaciones y por lo tanto el beneficio a nuestros asociados se ha reflejado en capacitacion e integracion, de modo que el efecto hacia las familias y las peronas indirectas genera el beneficio hacia el bien comun.	1	1.8	1.8	84.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Permite el ofrecer un proyecto de vida a nuestro empleados con un ingreso superior y con oportunidades de crecimiento y capacitacio. Gracias al apoyo poemos invertir en otras areas como apoyo para vivienda o automovl para nuestros empleados evitando la rotacion.	1	1.8	1.8	86.0
Profesionistas en un alto nivel de capacitación	1	1.8	1.8	87.7
Proyección al Municipio y al estado	1	1.8	1.8	89.5
Que con el apoyo del programa se mantuvo más el apoyo a familias	1	1.8	1.8	91.2
Se adquirió equipo que permitió impartiren México las grandes empresas y entidades de gobierno	1	1.8	1.8	93.0
Se alcanzo una maduración empresarial la cual nos permitio mejorar nuetro impacto social	1	1.8	1.8	94.7
Se busco a gente profesional sin experiencia para crear la empresa y demostrar la competitividad	1	1.8	1.8	96.5
Se genera una buena comunicación con entradas de apoyo a la comunidad.	1	1.8	1.8	98.2
Se generan empleos especializados con conoicimieots de nivel destacado nacionalmente creando recursis humanos competitivos en el mercado	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.17.- En el entorno económico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	8.8	8.8	8.8
Agilizar tramites y proyectos	1	1.8	1.8	10.5
Al acercar la tecnología de manera directa al consumidor se consiguió que este buscara donde adquiriría impulsando de esta manera al sector	1	1.8	1.8	12.3
Ayudó directamente a 26 empleados	1	1.8	1.8	14.0
Capacitación e Incremento de pago estabilidad económico	1	1.8	1.8	15.8
Con herramientas como la desarrolla,contribuiremos en la mejora de procesos en las empresas de nuestros clientes, para generar una mejora económica en cada una de esas empresasse abre la oportunidad de una mejora financiera,también	1	1.8	1.8	17.5
Crecimiento en ventas ,incremento en clientes	1	1.8	1.8	19.3
Dar a conocer México como desarrollador de Software	1	1.8	1.8	21.1
Dar empleo directo a más de 900 personas	1	1.8	1.8	22.8
El apoyo permitio coninuar la inversion de la empresa durante el entorno economico adverso	1	1.8	1.8	24.6
en el 2008 la empresa logro con sus productos y servicios mantener un entorno económico estable con la ayuda de sus clientes y su mercado	1	1.8	1.8	26.3
Estamos generando empleos	1	1.8	1.8	28.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Expectativas de crecimiento	1	1.8	1.8	29.8
Generación de empleos	1	1.8	1.8	31.6
Generación de empleos y preservación de los mismos	1	1.8	1.8	33.3
Generación de nuevos empleos fijos	1	1.8	1.8	35.1
Generamos mas impuestos	1	1.8	1.8	36.8
Generar más ventas	1	1.8	1.8	38.6
Generar ventas y recursos mediante el desarrollo de tecnología	1	1.8	1.8	40.4
Ha contribuido en generación de demanda por los usuarios para adquisición de nuevo equipo de tecnología de Información	1	1.8	1.8	42.1
Ha ofrecido empleos de competitividad que otro géneros no lo ofrecen, genero 3 empleos y tuvo la oportunidad de participar en proyectos locales	1	1.8	1.8	43.9
Incremento en ventas y clientes, Nuevos mercados encontrados	1	1.8	1.8	45.6
Industria nueva de videojuegos que no existia	1	1.8	1.8	47.4
La actualización de nuestra plataforma de desarrollo nos permite ser más eficientes teniendo una mayor capacidad de producir Software personalizado para nuestros clientes	1	1.8	1.8	49.1
La generación de empleos	1	1.8	1.8	50.9
La generación de Software que ayuda a lograr ahorros en telecomunicación de la empresa	1	1.8	1.8	52.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Logramos dar empleos a amas profesionistas	1	1.8	1.8	54.4
Mayor distribución de recursos obtenidos y administración de estos	1	1.8	1.8	56.1
Mantener salarios	1	1.8	1.8	57.9
Mantuvimos e incrementamos empleos	1	1.8	1.8	59.6
Mayor liquides.	1	1.8	1.8	61.4
Mejora de salarios para todos	1	1.8	1.8	63.2
Mejora del Nivel de Vida de los Trabajadores	1	1.8	1.8	64.9
Mejora la competitividad de la empresa y nos permite buscar clientes de mayor tamaño quienes exigen certificación de parte del proveedor.	1	1.8	1.8	66.7
Mejoramiento de salarios para empleados y generación de trabajos	1	1.8	1.8	68.4
Mejores percepciones a los empleados	1	1.8	1.8	70.2
Mejores sueldos y salarios	1	1.8	1.8	71.9
No contesta	1	1.8	1.8	73.7
No contesto	6	10.5	10.5	84.2
Nos siguio dando sustentibilidad, crecimiento y solidez financiera	1	1.8	1.8	86.0
Ofrecer producto competitivo	1	1.8	1.8	87.7
Poder usar costo de algunos materiales y consulta para beneficio de pacientes y aseguradoras	1	1.8	1.8	89.5
Preparación para soportar crisis	1	1.8	1.8	91.2
se ahorra tiempo en procesos	1	1.8	1.8	93.0
Se crearon fuentes de trabajo contribuyendo al fortalecimiento de la cadena productiva de la PYMES	1	1.8	1.8	94.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Según encuestas recientes, México tiene un déficit de ingenieros certificados de 24.6% en Seguridad de Redes, 19.9% en Telefonía IP y 15.6% En Redes Inalámbricas	1	1.8	1.8	96.5
Todavía no hay resultados	1	1.8	1.8	98.2
Una de las ventajas que ofrece el sistema ERP es contar con un balance y estado de resultados en línea, con lo cual el conocimiento de la empresa ayuda a tomar mejores decisiones	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.18.- En el entorno financiero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	17.5	17.5	17.5
Aumento de ventas y obviamente ganancias	1	1.8	1.8	19.3
Con el acceso a los recursos, les sigui dando factibilidad a nuestro proyecto	1	1.8	1.8	21.1
Con la mejora económica de la empresa de nuestros clientes, se abre la oportunidad de una mejora financiera, también	1	1.8	1.8	22.8
Contribuir a la economía del país	1	1.8	1.8	24.6
Creación de entidad generadora de utilidades y por consiguiente de impuestos	1	1.8	1.8	26.3
Dar reconocimiento	1	1.8	1.8	28.1
El aumento en nuestras ventas	1	1.8	1.8	29.8
Empleo	1	1.8	1.8	31.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
En forma financiera se esta estructurando/planeando mejor para trabajar con proyectos mas grandes	1	1.8	1.8	33.3
Es muy importante el apoyo del financiamiento para la capacitacion de nuestro personal, con la situacion economica actual no nos seria posible invertir en capacitacion lo cual seria desastroso.	1	1.8	1.8	35.1
Espera logros consiguiendo más clientes por su nuevo crecimiento	1	1.8	1.8	36.8
estabilidad Financiera	1	1.8	1.8	38.6
Estabilidad y proyecciones financieras logradas	1	1.8	1.8	40.4
Estabilidad y seguridad en el aspecto económico de la empresa	1	1.8	1.8	42.1
Generar productos para la industria SOFOMS	1	1.8	1.8	43.9
Ha solicitado más empleos y participado en proyectos estatales	1	1.8	1.8	45.6
Incremento de clientes del sector Financiero	1	1.8	1.8	47.4
Incremento de ventas	2	3.5	3.5	50.9
Incremento en las ventas promocionales y creamos ingreso a empresas	1	1.8	1.8	52.6
La empresa logro mantener el nivel de rehabilitad economica.	1	1.8	1.8	54.4
La empresa logró mantenerse estable, logrando asi salir adelante durante el periodo 2008	1	1.8	1.8	56.1
Logramos preparar a la empresa para convertirlo en SAPI	1	1.8	1.8	57.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Los beneficios de ahorro hacia los clientes ,mejora uso de recursos contabilidad en facturaciones	1	1.8	1.8	59.6
Más rentabilidad	1	1.8	1.8	61.4
Mayor nivel de competitividad	1	1.8	1.8	63.2
Mayor posibilidad de ingreso	1	1.8	1.8	64.9
Mejores fuentes de Financiamiento	1	1.8	1.8	66.7
Mínimo	1	1.8	1.8	68.4
No caer en endeudamientos innecesarios	1	1.8	1.8	70.2
No contesta	1	1.8	1.8	71.9
No contesto	8	14.0	14.0	86.0
Nuevamente la rentabilidad de la empresa se incremento debido a la toma de desiciones de variables controladas por el ERP como compras de contado , disminucion son de inventario.	1	1.8	1.8	87.7
Poder invertir en la tecnología para poder ofrecer mejores servicios	1	1.8	1.8	89.5
Posibilita mejorar e impulsar el modelo de consultoría en México	1	1.8	1.8	91.2
Se impulso a las personas que acudieron a nuestras actividades a buscar un desarrollo profesional en el área del entretenimiento digital	1	1.8	1.8	93.0
Se oferto un nuevo servicio a la comunidad empresarial generando un flujo económico favorable para la empresas	1	1.8	1.8	94.7
Sin comentarios	1	1.8	1.8	96.5
Tuvimos mejor margen de contribución	1	1.8	1.8	98.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Un beneficio esperado es de ofrecer un sistema	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.19.- En el ámbito regional

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	7	12.3	12.3	12.3
Crear un fondo de desarrollo de Software en esta área en la Ciudad.	1	1.8	1.8	14.0
Adisminuir la tasa de desempleo	1	1.8	1.8	15.8
Aparecemos como una opción más el cliente	1	1.8	1.8	17.5
Apoya a otras empresas a ser más competitivas con la actividad de está empresa	1	1.8	1.8	19.3
Apoyo a la Industria Turística regional con productos propios	1	1.8	1.8	21.1
Ayuda a que la región tenga una productividad más alta en Software	1	1.8	1.8	22.8
Consolidacion del Estado	1	1.8	1.8	24.6
Creacion de closter de medios interactivos	1	1.8	1.8	26.3
Crear empleos y generar movimiento economico co la venta del tequila.	1	1.8	1.8	28.1
Crear una empresa local líder a nivel nacional en el desarrollo de programas de Software para control de gastos de telecomunicaciones	1	1.8	1.8	29.8
Creció la oferta de equipo de Tecnología de Información	1	1.8	1.8	31.6
Desarrollar esta empresa y replicar su modelo o trabajar en otras regiones	1	1.8	1.8	33.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Establecer el ejemplo de que se pueden generar nuevas empresas de base tecnológica en Puebla	1	1.8	1.8	35.1
Generación de empleos y preservación de los mismos	2	3.5	3.5	38.6
Imagen de progreso	1	1.8	1.8	40.4
La gran mayoría de los empleos generaos son para egresados de los Tecnológicos y Universidades del Estado .Desde Puebla Damos soporte técnico a los usuarios de equipos HP del área comercial a toda América Latina en español y las Islas del Caribe en Inglés,posecionando nuetra región en el Mapa Tecnológico Mundial	1	1.8	1.8	42.1
Los objetivos anteriormnte descritos se cumplieron mara la región	1	1.8	1.8	43.9
Lugar, participación en productos regionales	1	1.8	1.8	45.6
Mantener empleos	1	1.8	1.8	47.4
Mayor competitividad	2	3.5	3.5	50.9
Mayor reconocimiento en el estado	1	1.8	1.8	52.6
Mejor presencia del Estado	1	1.8	1.8	54.4
mejor Vista	1	1.8	1.8	56.1
Ninguno	1	1.8	1.8	57.9
No contesta	1	1.8	1.8	59.6
No contesto	8	14.0	14.0	73.7
No hau resultados todavía	1	1.8	1.8	75.4
No huboi impacto perceptible	1	1.8	1.8	77.2
Nos permite colocarnos como una empresa solida y con clidad certificada en un ambito regional.	1	1.8	1.8	78.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Nuestra empresa ofrece a nuestra region una emplea y de crecimiento economico del estado.	1	1.8	1.8	80.7
Obtuvimos la oportunidad de empezar a contactar posible clientes regionales, con los cuales intentamos empezar una ralación laboral	1	1.8	1.8	82.5
Poder generar la base dedatos de personal capacitado y especializado en México	1	1.8	1.8	84.2
Posicionamiento respecto a nuestros competidores	1	1.8	1.8	86.0
Presentacion de una nueva empresa en la region que oferta servicios y productos nuevos en el sector de os sistemas ERP con un alto nivel de innovacion tecnologica de punta y precios bajos	1	1.8	1.8	87.7
Producción estatal y Municipal	1	1.8	1.8	89.5
Reconocimiento como una empresa creciente en el sector de TI	1	1.8	1.8	91.2
Se aumenta la oferta de nuestra herramienta, a más empresas a nivel regional y Nacional	1	1.8	1.8	93.0
Se impacto en la sociedad estudiantil y recien egrsada de las escuelas locales,tomando en cuanta el apoyo de empleos	1	1.8	1.8	94.7
Sigue incrementando nuetsra presencisa con clientes regionales	1	1.8	1.8	96.5
Tenemos mas impacto en la sociedad	1	1.8	1.8	98.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Tuvimos varios proyectos que mejoran la atención del gobierno	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.20.- En el ámbito nacional

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	11	19.3	19.3	19.3
A fin de que los profesionales de TI tengan un impacto sustancial en la eficiencia general de la industria y ayudan a nuestro país a aumentar su competitividad en el sector, deberán enfocar su esfuerzo a desarrollar las habilidades mas demandadas en el mundo real	1	1.8	1.8	21.1
A mejorar la economía del país	1	1.8	1.8	22.8
Ayudar a las industrias turísticas	1	1.8	1.8	24.6
Competencia	1	1.8	1.8	26.3
Con la cobertura de los medios a nuestras actividades se logró impactar de manera nacional a un mayor número de personas teniendo en mente los mismos objetivos de acercar a los medios interactivos e impulsar a la industria de manera directa	1	1.8	1.8	28.1
Contribuimos a incrementar el número de empresas certificadas internacionalmente CMMI	1	1.8	1.8	29.8
Creacion de closter de medios interactivos	1	1.8	1.8	31.6
Crear más de 200 empleos	1	1.8	1.8	33.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Crear un modelo ideal de unidades de trabajo menor,aseguramos una atención rápida y de calidad para los accidentados	1	1.8	1.8	35.1
Crecimiento empresarial	1	1.8	1.8	36.8
Demostrar que los programas de la cecretaria de economia tiene un efecto bastante sinificativo y que de manera realista la economia nacional recibe beneficion.	1	1.8	1.8	38.6
El siguiente paso es ubicarnos nacionalmente.	1	1.8	1.8	40.4
En el ambito naconal no hubo mucha presencia de la empresa.	1	1.8	1.8	42.1
generación de empleos ,aumento en ventas de un producto nacional	1	1.8	1.8	43.9
Generación de empleos y preservación de los mismos	1	1.8	1.8	45.6
Genración de empleos	1	1.8	1.8	47.4
Incrementamos presencia a los estados de SLP, Aguascalientes y León	1	1.8	1.8	49.1
La relación comercial con Estados Unidos da ventaja sobre otros países como la India por la Bicultura y cercania que tenemos con el país vecino dandonos mas acreditación	1	1.8	1.8	50.9
Mayor competitividad	1	1.8	1.8	52.6
Mejor presencia ante el Mundo	1	1.8	1.8	54.4
Ninguno	2	3.5	3.5	57.9
No contesta	1	1.8	1.8	59.6
No contesto	11	19.3	19.3	78.9
No hubo impacto perceptible	1	1.8	1.8	80.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Preoyección del país porque estamos compitiendo a nivel Internacional	1	1.8	1.8	82.5
Preparandonos para salir al mercado nacional, en busca de nuevas portunidades y nuevos mercados	1	1.8	1.8	84.2
Realiza alianzas con socios internacionales como TANGO en EEUU y MOVILIST en Brasil	1	1.8	1.8	86.0
Se aumenta la oferta de nuestra herramienta, a más empresa a nivel regional y nacional	1	1.8	1.8	87.7
Se cuenta con proyección en empresas nacionales	1	1.8	1.8	89.5
Se logró desarrollar más gama de servicios de personal TI para los Pymes de México	1	1.8	1.8	91.2
Ser más competitivo	1	1.8	1.8	93.0
Ser una de las principales empresas de TI a nivel nacional	1	1.8	1.8	94.7
Servicios de mayor calidad para los clientes	1	1.8	1.8	96.5
Sigue firme nuestra base de clientes a Nivel Nacional	1	1.8	1.8	98.2
Similar a la pregunta anterior	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.21.- ¿Durante 2008 la empresa presentó crecimiento en ventas?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1.8	1.8	1.8
Si	1	1.8	1.8	3.5
No	20	35.1	35.1	38.6
Si	35	61.4	61.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.- Factores que contribuyeron al crecimiento de ventas

13.22.1- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	38.6	38.6	38.6
No	6	10.5	10.5	49.1
Si	29	50.9	50.9	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
1	1	1.8	1.8	91.2
Conocimiento tecnico	1	1.8	1.8	93.0
Enfocar la capacitacion a las competencias especificas adquiridas por los clientes.	1	1.8	1.8	94.7
Más capacidad	1	1.8	1.8	96.5
Mayor capacidad	1	1.8	1.8	98.2
Mejor servicio	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.2- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	42.1	42.1	42.1
No	20	35.1	35.1	77.2
Si	13	22.8	22.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Contar con la certificación	1	1.8	1.8	98.2
Experiencia	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.3- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	38.6	38.6	38.6
No	21	36.8	36.8	75.4
Si	14	24.6	24.6	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Mejores prácticas	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.4.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	38.6	38.6	38.6
No	3	5.3	5.3	43.9
Si	32	56.1	56.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Apoyar al empleo	1	1.8	1.8	94.7
Consultoría p/ procesos	1	1.8	1.8	96.5
Proyecto realizado	1	1.8	1.8	98.2
Rentabilidad	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.5.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	42.1	42.1	42.1
No	26	45.6	45.6	87.7
Si	7	12.3	12.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

13.22.6.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	43.9	43.9	43.9
No	17	29.8	29.8	73.7
Si	15	26.3	26.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Integración de la crat de trabajo	1	1.8	1.8	94.7
Integración de proyectos	1	1.8	1.8	96.5
Se fortalece la proyección de las empresas	1	1.8	1.8	98.2
Soporte de proyectos	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	43.9	43.9	43.9
No	30	52.6	52.6	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.7.- Principales factores

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	43.9	43.9	43.9
No	29	50.9	50.9	94.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.8.- Principales factores

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	40.4	40.4	40.4
No	15	26.3	26.3	66.7
Si	19	33.3	33.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.9.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Certificacion	1	1.8	1.8	98.2
Ventas exportación	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	52.6	52.6	52.6
No	25	43.9	43.9	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

13.22.10.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	1	1.8	100.0	100.0
Missing System	56	98.2		
Total	57	100.0		

14.- Obstaculos de la empresa en el crecimiento 2008

14.1.- Rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Si	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

14.2.- Crisis económica

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21	36.8	36.8	36.8
Si	36	63.2	63.2	100.0
Total	57	100.0	100.0	

14.3.- Objetivos no alcanzados

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	53	93.0	93.0	93.0
Si	4	7.0	7.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

14.4.- Suspensión de proyectos por parte de los clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	45.6	45.6	45.6
Si	31	54.4	54.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

14.5.- Los beneficios se reflejan a largo plazo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	61.4	61.4	61.4
Si	22	38.6	38.6	100.0
Total	57	100.0	100.0	

14.6.- Otro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	82.5	82.5	82.5
Si	10	17.5	17.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

P30_2006 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Aún no estaba instalado en su totalidad el equipo adquirido con el Apoyo Prosoft	1	1.8	1.8	87.7
Cancelaciones de clientes	1	1.8	1.8	89.5
En proceso el proyecto	1	1.8	1.8	91.2
Falta de coordinación de la secretaría de Economía con el Instituto Mexicano de Cinematografía	1	1.8	1.8	93.0
Los recursos a destiempo del programa	1	1.8	1.8	94.7
Ninguno	1	1.8	1.8	96.5
No Aplica	1	1.8	1.8	98.2
Porque antes de aplicarlo se tuvo la dificultad en un aprendizaje, y la empresa tardó en madurar	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

15.- Ventas Anuales

15.1.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17	29.8	29.8	29.8
\$100000	1	1.8	1.8	31.6
\$1000000	1	1.8	1.8	33.3
\$1050000	1	1.8	1.8	35.1
\$1400000.00	1	1.8	1.8	36.8
\$1500000	2	3.5	3.5	40.4
\$170000000	1	1.8	1.8	42.1
\$1739	1	1.8	1.8	43.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$177000000	1	1.8	1.8	45.6
\$19429000	1	1.8	1.8	47.4
\$2000000	1	1.8	1.8	49.1
\$20000000	1	1.8	1.8	50.9
\$21818897900.00	1	1.8	1.8	52.6
\$2217648	1	1.8	1.8	54.4
\$236867064	1	1.8	1.8	56.1
\$25000000	1	1.8	1.8	57.9
\$26354290	1	1.8	1.8	59.6
\$27705753	1	1.8	1.8	61.4
\$3,000,000	1	1.8	1.8	63.2
\$300000	1	1.8	1.8	64.9
\$3000000	1	1.8	1.8	66.7
\$3500000	2	3.5	3.5	70.2
\$3700000	1	1.8	1.8	71.9
\$38000	1	1.8	1.8	73.7
\$422003841	1	1.8	1.8	75.4
\$43166685	1	1.8	1.8	77.2
\$6000000	1	1.8	1.8	78.9
\$76000000	1	1.8	1.8	80.7
\$7904506.00	1	1.8	1.8	82.5
\$8,000,000.00	1	1.8	1.8	84.2
\$800000	1	1.8	1.8	86.0
\$82471177539	1	1.8	1.8	87.7
97	7	12.3	12.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

15.2.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17	29.8	29.8	29.8
\$105,816,000.00	1	1.8	1.8	31.6
\$1085000	1	1.8	1.8	33.3
\$11585625	1	1.8	1.8	35.1
\$12,000,000	1	1.8	1.8	36.8
\$1200000	1	1.8	1.8	38.6
\$1209659	1	1.8	1.8	40.4
\$1700000	1	1.8	1.8	42.1
\$172000000	1	1.8	1.8	43.9
\$1800000	1	1.8	1.8	45.6
\$18000000	1	1.8	1.8	47.4
\$1900000	1	1.8	1.8	49.1
\$190000000	1	1.8	1.8	50.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$222606200	1	1.8	1.8	52.6
\$22808561100	1	1.8	1.8	54.4
\$23,581,965	1	1.8	1.8	56.1
\$2500000	1	1.8	1.8	57.9
\$2700000	1	1.8	1.8	59.6
\$27000000	1	1.8	1.8	61.4
\$27230000	1	1.8	1.8	63.2
\$27806546	1	1.8	1.8	64.9
\$28000	1	1.8	1.8	66.7
\$2854274	1	1.8	1.8	68.4
\$29944631	1	1.8	1.8	70.2
\$300000	1	1.8	1.8	71.9
\$3000000	1	1.8	1.8	73.7
\$340369950	1	1.8	1.8	75.4
\$34251269	1	1.8	1.8	77.2
\$35000000	1	1.8	1.8	78.9
\$36000	1	1.8	1.8	80.7
\$388506628	1	1.8	1.8	82.5
\$500000	1	1.8	1.8	84.2
\$5000000	1	1.8	1.8	86.0
\$6,000,000	1	1.8	1.8	87.7
\$6000000	1	1.8	1.8	89.5
\$700000	1	1.8	1.8	91.2
\$7000000	1	1.8	1.8	93.0
\$90000000	1	1.8	1.8	94.7
\$9001747	1	1.8	1.8	96.5
\$92543069584	1	1.8	1.8	98.2
\$9571000	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

15.3.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	14	24.6	24.6	24.6
\$10200000	1	1.8	1.8	26.3
\$103364314736	1	1.8	1.8	28.1
\$1076151200	1	1.8	1.8	29.8
\$109,862,000.00	1	1.8	1.8	31.6
\$10908458	1	1.8	1.8	33.3
\$10948687	1	1.8	1.8	35.1
\$1200000	1	1.8	1.8	36.8
\$12000000	1	1.8	1.8	38.6
\$125000	1	1.8	1.8	40.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$1275000	1	1.8	1.8	42.1
\$14,000,000	1	1.8	1.8	43.9
\$15,000,000	1	1.8	1.8	45.6
\$177000000	1	1.8	1.8	47.4
\$17939000	1	1.8	1.8	49.1
\$1900000	1	1.8	1.8	50.9
\$2000000	1	1.8	1.8	52.6
\$200000000	1	1.8	1.8	54.4
\$22609990	1	1.8	1.8	56.1
\$23250000	1	1.8	1.8	57.9
\$25540550300	1	1.8	1.8	59.6
\$2800000	1	1.8	1.8	61.4
\$300000	1	1.8	1.8	63.2
\$3000000	1	1.8	1.8	64.9
\$35000	1	1.8	1.8	66.7
\$380022287	1	1.8	1.8	68.4
\$38250000	1	1.8	1.8	70.2
\$39000000	1	1.8	1.8	71.9
\$42860408	1	1.8	1.8	73.7
\$45000000	1	1.8	1.8	75.4
\$46007319	1	1.8	1.8	77.2
\$50000000	1	1.8	1.8	78.9
\$5430281	1	1.8	1.8	80.7
\$6000000	1	1.8	1.8	82.5
\$637747158	1	1.8	1.8	84.2
\$650000	1	1.8	1.8	86.0
\$6500000	1	1.8	1.8	87.7
\$68,750,214	1	1.8	1.8	89.5
\$900000	1	1.8	1.8	91.2
\$9000000	1	1.8	1.8	93.0
\$9100000	1	1.8	1.8	94.7
\$98000000	1	1.8	1.8	96.5
35000000	1	1.8	1.8	98.2
730583.67	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

16.- Utilidades

16.1.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	31.6	31.6	31.6
\$1,250000	1	1.8	1.8	33.3
\$10000	1	1.8	1.8	35.1
\$100000	2	3.5	3.5	38.6
\$1000000 perdida	1	1.8	1.8	40.4
\$1200000	1	1.8	1.8	42.1
\$14803201	1	1.8	1.8	43.9
\$151000	1	1.8	1.8	45.6
\$18480000	1	1.8	1.8	47.4
\$191849	1	1.8	1.8	49.1
\$200000	1	1.8	1.8	50.9
\$2049360	1	1.8	1.8	52.6
\$222000	1	1.8	1.8	54.4
\$231659	1	1.8	1.8	56.1
\$23250000	1	1.8	1.8	57.9
\$270000	1	1.8	1.8	59.6
\$2795617	1	1.8	1.8	61.4
\$2914774	1	1.8	1.8	63.2
\$33,569,785	1	1.8	1.8	64.9
\$3965445	1	1.8	1.8	66.7
\$400000	1	1.8	1.8	68.4
\$4374000	1	1.8	1.8	70.2
\$50000 perdida	1	1.8	1.8	71.9
\$9187200	1	1.8	1.8	73.7
\$936658415	1	1.8	1.8	75.4
300000 Pérdidas	1	1.8	1.8	77.2
5% perdidas	1	1.8	1.8	78.9
5.00%	1	1.8	1.8	80.7
97	11	19.3	19.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

16.2.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	42.1	42.1	42.1
\$1000000	1	1.8	1.8	43.9
\$1000000 perdida	1	1.8	1.8	45.6
\$1149961	1	1.8	1.8	47.4
\$143800	1	1.8	1.8	49.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$14830000	1	1.8	1.8	50.9
\$150000	1	1.8	1.8	52.6
\$17439200	1	1.8	1.8	54.4
\$175000	1	1.8	1.8	56.1
\$19000	1	1.8	1.8	57.9
\$20000	1	1.8	1.8	59.6
\$20000 perdida	1	1.8	1.8	61.4
\$200000	2	3.5	3.5	64.9
\$2000000	1	1.8	1.8	66.7
\$20007033.34	1	1.8	1.8	68.4
\$22719699	1	1.8	1.8	70.2
\$300000	1	1.8	1.8	71.9
\$3282747	1	1.8	1.8	73.7
\$33848274	1	1.8	1.8	75.4
\$3779466	1	1.8	1.8	77.2
\$4,239,889.00	1	1.8	1.8	78.9
\$500,000	1	1.8	1.8	80.7
\$550000	1	1.8	1.8	82.5
\$60000	1	1.8	1.8	84.2
\$600000	1	1.8	1.8	86.0
\$631000	1	1.8	1.8	87.7
\$7420823	1	1.8	1.8	89.5
\$762802	1	1.8	1.8	91.2
\$800000	1	1.8	1.8	93.0
\$892460	1	1.8	1.8	94.7
\$94000	1	1.8	1.8	96.5
2% utilidades	1	1.8	1.8	98.2
7.00%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

16.3.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21	36.8	36.8	36.8
\$1000000	2	3.5	3.5	40.4
\$1200000	1	1.8	1.8	42.1
\$1366345	1	1.8	1.8	43.9
\$1407901.00	1	1.8	1.8	45.6
\$1483000	1	1.8	1.8	47.4
\$1500000 perdida	1	1.8	1.8	49.1
\$160000 utilidad	1	1.8	1.8	50.9
\$1800000	1	1.8	1.8	52.6
\$19719145	1	1.8	1.8	54.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$2000000	1	1.8	1.8	56.1
\$23132102	1	1.8	1.8	57.9
\$250000	1	1.8	1.8	59.6
\$25000000	1	1.8	1.8	61.4
\$300000	2	3.5	3.5	64.9
\$3550,000	1	1.8	1.8	66.7
\$4213635774	1	1.8	1.8	68.4
\$4581748	1	1.8	1.8	70.2
\$5,776,987.00	1	1.8	1.8	71.9
\$5770866	1	1.8	1.8	73.7
\$60000	1	1.8	1.8	75.4
\$600000	1	1.8	1.8	77.2
\$6049081	1	1.8	1.8	78.9
\$663,628	1	1.8	1.8	80.7
\$69000	1	1.8	1.8	82.5
\$700000	1	1.8	1.8	84.2
\$716317	1	1.8	1.8	86.0
\$800000	1	1.8	1.8	87.7
\$943000	1	1.8	1.8	89.5
1,000.000	1	1.8	1.8	91.2
1125000 pérdidas	1	1.8	1.8	93.0
219692300%	1	1.8	1.8	94.7
2715630 pérdidas	1	1.8	1.8	96.5
3% utilidades	1	1.8	1.8	98.2
8.00%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

17.- Exportaciones

17.1.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	40.4	40.4	40.4
\$10,205,118	1	1.8	1.8	42.1
\$350000	1	1.8	1.8	43.9
\$45000	1	1.8	1.8	45.6
\$7569521687	1	1.8	1.8	47.4
400,000dl	1	1.8	1.8	49.1
97	28	49.1	49.1	98.2
99	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

17.2.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
\$20000	1	1.8	1.8	91.2
\$33,700,000.00	1	1.8	1.8	93.0
\$800000	1	1.8	1.8	94.7
\$8486887969	1	1.8	1.8	96.5
4,364,886	1	1.8	1.8	98.2
500,000dl	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

17.3.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
\$250000	1	1.8	1.8	87.7
\$30000	1	1.8	1.8	89.5
\$9317309506	1	1.8	1.8	91.2
%39,648,000.00	1	1.8	1.8	93.0
100000 dl	1	1.8	1.8	94.7
31,000 dl	1	1.8	1.8	96.5
50000	1	1.8	1.8	98.2
700,000dl	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

18.- ¿Cuál es el porcentaje de ventas que concentran los 3 principales clientes de la empresa?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid .0%	1	1.8	2.2	2.2
24.0%	1	1.8	2.2	4.4
30.0%	3	5.3	6.7	11.1
35.0%	1	1.8	2.2	13.3
36.0%	1	1.8	2.2	15.6
40.0%	3	5.3	6.7	22.2
50.0%	1	1.8	2.2	24.4
55.0%	2	3.5	4.4	28.9
60.0%	5	8.8	11.1	40.0
70.0%	2	3.5	4.4	44.4
75.0%	4	7.0	8.9	53.3
80.0%	6	10.5	13.3	66.7
87.0%	1	1.8	2.2	68.9
90.0%	4	7.0	8.9	77.8

	95.0%	2	3.5	4.4	82.2
	97.0%	4	7.0	8.9	91.1
	100.0%	4	7.0	8.9	100.0
	Total	45	78.9	100.0	
Missing	System	12	21.1		
Total		57	100.0		

18.1.- Cliente 1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	7	12.3	12.3	12.3
Academico	1	1.8	1.8	14.0
Actividades de Gobierno	1	1.8	1.8	15.8
agricultura	1	1.8	1.8	17.5
Agricultura	1	1.8	1.8	19.3
Alimentos	1	1.8	1.8	21.1
Aseguradora	1	1.8	1.8	22.8
Automotriz	1	1.8	1.8	24.6
Cadena de tienda de conveniencia	1	1.8	1.8	26.3
Comerciales	1	1.8	1.8	28.1
Comercializadora de servicios y productos	1	1.8	1.8	29.8
Comercio	5	8.8	8.8	38.6
Comunicaciones	1	1.8	1.8	40.4
Consultoría de TI	1	1.8	1.8	42.1
Cosméticos	1	1.8	1.8	43.9
Dependencia Gubernamental	1	1.8	1.8	45.6
Desarrollo de Software	1	1.8	1.8	47.4
Desarrollo e Innovación de TI	1	1.8	1.8	49.1
Distribuidora Cinematográfica	1	1.8	1.8	50.9
Empresa que hace estructuras de empresas	1	1.8	1.8	52.6
Financiero	2	3.5	3.5	56.1
Ganaderia	1	1.8	1.8	57.9
Gobierno	4	7.0	7.0	64.9
Industria textil	1	1.8	1.8	66.7
Manufactura	1	1.8	1.8	68.4
Minería	1	1.8	1.8	70.2
Municipio	1	1.8	1.8	71.9
Partes automotrices	1	1.8	1.8	73.7
Profesionistas	1	1.8	1.8	75.4
Sector Gobierno	1	1.8	1.8	77.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Servicio de Salud	1	1.8	1.8	78.9
Servicios Consularía	1	1.8	1.8	80.7
Servicios de analisis de informacion Codoba	1	1.8	1.8	82.5
Servicios de electricidad	1	1.8	1.8	84.2
Servicios educativos	1	1.8	1.8	86.0
Servicios Financieros en México y en el Mundo	1	1.8	1.8	87.7
Servicios Financieros y de seguro	2	3.5	3.5	91.2
Telecomunicación	1	1.8	1.8	93.0
Telecomunicaciones	1	1.8	1.8	94.7
Transporte de carga	1	1.8	1.8	96.5
Venta y Soporte de equipo de cómputo y soluciones de TI	1	1.8	1.8	98.2
Venta de software	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

18.2.- Cliente 2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	17.5	17.5	17.5
Actividades Académicas	1	1.8	1.8	19.3
Agrícola San Emilio	1	1.8	1.8	21.1
Automotriz	1	1.8	1.8	22.8
Cadena de tienda de conveniencia	1	1.8	1.8	24.6
Comercial	1	1.8	1.8	26.3
Comercializadora de servicios y productos	1	1.8	1.8	28.1
Comercio	4	7.0	7.0	35.1
Comunicaciones	1	1.8	1.8	36.8
Dependencia Gubernamental	1	1.8	1.8	38.6
Desarrollo de Software	1	1.8	1.8	40.4
Diseño e implementación de soluciones específicas	1	1.8	1.8	42.1
Estudiantes	1	1.8	1.8	43.9
Fundas de Inversión	1	1.8	1.8	45.6
Ganadería	1	1.8	1.8	47.4
Gobierno	3	5.3	5.3	52.6
Gobierno de Marina	1	1.8	1.8	54.4
Gobierno estatal	1	1.8	1.8	56.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Industria	1	1.8	1.8	57.9
Industria TI	1	1.8	1.8	59.6
Manufactura	2	3.5	3.5	63.2
Manufactura de autopartes	1	1.8	1.8	64.9
Municipio	1	1.8	1.8	66.7
Organización Gubernamental				
Ayuntamiento zona distintas	1	1.8	1.8	68.4
Privado	1	1.8	1.8	70.2
Sector Financiero	1	1.8	1.8	71.9
Servicio Bursatil	1	1.8	1.8	73.7
Servicio de Salud	1	1.8	1.8	75.4
Servicios Consularía	1	1.8	1.8	77.2
Servicios culturales y recreativos	1	1.8	1.8	78.9
Servicios educativos	1	1.8	1.8	80.7
Servicios Fiancieros	1	1.8	1.8	82.5
Servicios Financieros y de seguros	1	1.8	1.8	84.2
Servicios hoteleros	1	1.8	1.8	86.0
Servicios(Desarrollo de Software)	1	1.8	1.8	87.7
Telecomunicaciones	3	5.3	5.3	93.0
Telemarketin	1	1.8	1.8	94.7
TI	1	1.8	1.8	96.5
Universidades	1	1.8	1.8	98.2
Venta de videojuegos	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

18.3.- Cliente 3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	13	22.8	22.8	22.8
ACE Seguros	1	1.8	1.8	24.6
Administración Pública	1	1.8	1.8	26.3
Armadora de tracto de camiones	1	1.8	1.8	28.1
Capacitación	1	1.8	1.8	29.8
Cerveza	1	1.8	1.8	31.6
Comercilaizadora de servicios y productos	1	1.8	1.8	33.3
Comercio	5	8.8	8.8	42.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Comunicaciones	1	1.8	1.8	43.9
Consultoria	1	1.8	1.8	45.6
Consultoria Abarrotera	1	1.8	1.8	47.4
Consumidor Final	1	1.8	1.8	49.1
Dependencia Gubernamental	1	1.8	1.8	50.9
Empresa	1	1.8	1.8	52.6
Financiero	2	3.5	3.5	56.1
Gobierno	1	1.8	1.8	57.9
Gobierno y educación	1	1.8	1.8	59.6
Hotelería	1	1.8	1.8	61.4
Industria	1	1.8	1.8	63.2
Industrial	1	1.8	1.8	64.9
Ingenieros	1	1.8	1.8	66.7
Innovacion	1	1.8	1.8	68.4
Medias Interactivas	1	1.8	1.8	70.2
Organización Gubernamental				
Ayuntamiento zona Veracruz	1	1.8	1.8	71.9
Otorgamiento de créditos para adquirir vivienda	1	1.8	1.8	73.7
Outsourcing	1	1.8	1.8	75.4
Particulares	1	1.8	1.8	77.2
Química	1	1.8	1.8	78.9
Servicio de máquila y procesamiento de datos	1	1.8	1.8	80.7
Servicio de Salud	1	1.8	1.8	82.5
Servicios Alimenticios	1	1.8	1.8	84.2
Servicios de comunicación				
Teléfomica	1	1.8	1.8	86.0
Servicios financieros	1	1.8	1.8	87.7
Telecomunicaciones	2	3.5	3.5	91.2
Transportes TALI	1	1.8	1.8	93.0
Venta al de talla	1	1.8	1.8	94.7
Venta de consolas de videojuegos	1	1.8	1.8	96.5
Venta y siporte de Sistemas de almacenamiento de Misión Critica	1	1.8	1.8	98.2
Vivienda	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

19.- Inversiones

19.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	49.1	49.1	49.1
\$1,000.000	1	1.8	1.8	50.9
\$1000000	1	1.8	1.8	52.6
\$1455484	1	1.8	1.8	54.4
\$2,154,537.48	1	1.8	1.8	56.1
\$21100	1	1.8	1.8	57.9
\$240000	1	1.8	1.8	59.6
\$300000	1	1.8	1.8	61.4
\$3000000	1	1.8	1.8	63.2
\$302840	1	1.8	1.8	64.9
\$400000	1	1.8	1.8	66.7
\$50000	1	1.8	1.8	68.4
\$5347742471	1	1.8	1.8	70.2
\$5560595	1	1.8	1.8	71.9
\$600000	1	1.8	1.8	73.7
\$6500000	1	1.8	1.8	75.4
\$729214	1	1.8	1.8	77.2
\$7957599	1	1.8	1.8	78.9
\$814000	1	1.8	1.8	80.7
\$90000	1	1.8	1.8	82.5
20.0%	1	1.8	1.8	84.2
97	9	15.8	15.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

19.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	52.6	52.6	52.6
\$100000	1	1.8	1.8	54.4
\$10102634	1	1.8	1.8	56.1
\$103000	1	1.8	1.8	57.9
\$1163393	1	1.8	1.8	59.6
\$1200000	1	1.8	1.8	61.4
\$2160000	1	1.8	1.8	63.2
\$2525409111	1	1.8	1.8	64.9
\$2600	1	1.8	1.8	66.7
\$2809441	1	1.8	1.8	68.4
\$3,000.000	1	1.8	1.8	70.2
\$3000000	1	1.8	1.8	71.9

\$321058	1	1.8	1.8	73.7
\$33000	1	1.8	1.8	75.4
\$350000	1	1.8	1.8	77.2
\$350000000	1	1.8	1.8	78.9
\$38000	1	1.8	1.8	80.7
\$50000	2	3.5	3.5	84.2
\$500000	3	5.3	5.3	89.5
\$60000	1	1.8	1.8	91.2
\$686,672.25	1	1.8	1.8	93.0
\$7000000	1	1.8	1.8	94.7
\$7229000	1	1.8	1.8	96.5
\$969917	1	1.8	1.8	98.2
20.0%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

19.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	43.9	43.9	43.9
\$1200000	1	1.8	1.8	45.6
\$125000	1	1.8	1.8	47.4
\$15000000	1	1.8	1.8	49.1
\$1634395	1	1.8	1.8	50.9
\$176,456.00	1	1.8	1.8	52.6
\$18587.00	1	1.8	1.8	54.4
\$1977710	1	1.8	1.8	56.1
\$200000	1	1.8	1.8	57.9
\$2095789	1	1.8	1.8	59.6
\$229000	1	1.8	1.8	61.4
\$250000	1	1.8	1.8	63.2
\$3000000	1	1.8	1.8	64.9
\$35000	1	1.8	1.8	66.7
\$3742937622	1	1.8	1.8	68.4
\$430000000	1	1.8	1.8	70.2
\$4312329	1	1.8	1.8	71.9
\$450000	1	1.8	1.8	73.7
\$50000	1	1.8	1.8	75.4
\$500000	2	3.5	3.5	78.9
\$54700	1	1.8	1.8	80.7
\$5956872	1	1.8	1.8	82.5
\$60000	1	1.8	1.8	84.2
\$6282206	1	1.8	1.8	86.0
\$686,797.64	1	1.8	1.8	87.7
\$7,000,000	1	1.8	1.8	89.5
\$700000	1	1.8	1.8	91.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$80000	1	1.8	1.8	93.0
\$800000	2	3.5	3.5	96.5
\$900000	1	1.8	1.8	98.2
20.0%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

19.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	38.6	38.6	38.6
\$10000000	1	1.8	1.8	40.4
\$10265183	1	1.8	1.8	42.1
\$1167421	1	1.8	1.8	43.9
\$120000	1	1.8	1.8	45.6
\$1200000	1	1.8	1.8	47.4
\$14,000.000	1	1.8	1.8	49.1
\$140000	1	1.8	1.8	50.9
\$1500000	2	3.5	3.5	54.4
\$1807754	1	1.8	1.8	56.1
\$189030	1	1.8	1.8	57.9
\$1940000	1	1.8	1.8	59.6
\$20.82.000	1	1.8	1.8	61.4
\$200000	1	1.8	1.8	63.2
\$21700	1	1.8	1.8	64.9
\$250000	1	1.8	1.8	66.7
\$2796361	1	1.8	1.8	68.4
\$282708401	1	1.8	1.8	70.2
\$300000	1	1.8	1.8	71.9
\$3000000	1	1.8	1.8	73.7
\$3089929	1	1.8	1.8	75.4
\$3197618	1	1.8	1.8	77.2
\$3200000	1	1.8	1.8	78.9
\$3500000	2	3.5	3.5	82.5
\$490000000	1	1.8	1.8	84.2
\$5,008,261.00	1	1.8	1.8	86.0
\$500000	1	1.8	1.8	87.7
\$5000000	1	1.8	1.8	89.5
\$600000	1	1.8	1.8	91.2
\$6000000	1	1.8	1.8	93.0
\$627,015.66	1	1.8	1.8	94.7
\$8000000	1	1.8	1.8	96.5
\$964000	1	1.8	1.8	98.2
30.0%	1	1.8	1.8	100.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total	57	100.0	100.0	

20.- Impuestos directos

20.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	27	47.4	47.4	47.4
\$100,000	1	1.8	1.8	49.1
\$100000	1	1.8	1.8	50.9
\$150000	2	3.5	3.5	54.4
\$1690856	1	1.8	1.8	56.1
\$246883	1	1.8	1.8	57.9
\$2849392	1	1.8	1.8	59.6
\$29000000	1	1.8	1.8	61.4
\$30000	1	1.8	1.8	63.2
\$300000	1	1.8	1.8	64.9
\$350,000,00	1	1.8	1.8	66.7
\$381200	1	1.8	1.8	68.4
\$405,293	1	1.8	1.8	70.2
\$496543	1	1.8	1.8	71.9
\$56206	1	1.8	1.8	73.7
\$58000	1	1.8	1.8	75.4
97	14	24.6	24.6	100.0
Total	57	100.0	100.0	

20.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	59.6	59.6	59.6
\$1,200,000.00	1	1.8	1.8	61.4
\$10000	1	1.8	1.8	63.2
\$1035419	1	1.8	1.8	64.9
\$150000	1	1.8	1.8	66.7
\$1649977	1	1.8	1.8	68.4
\$200\$000	1	1.8	1.8	70.2
\$200000	1	1.8	1.8	71.9
\$23561	1	1.8	1.8	73.7
\$2813765	1	1.8	1.8	75.4
\$300000	1	1.8	1.8	77.2
\$36000	1	1.8	1.8	78.9
\$38940000	1	1.8	1.8	80.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$40000	1	1.8	1.8	82.5
\$400000	1	1.8	1.8	84.2
\$445600	1	1.8	1.8	86.0
\$448919	1	1.8	1.8	87.7
\$4751641	1	1.8	1.8	89.5
\$50000	1	1.8	1.8	91.2
\$522,993	1	1.8	1.8	93.0
\$527000	1	1.8	1.8	94.7
\$60000	1	1.8	1.8	96.5
\$60763	1	1.8	1.8	98.2
\$80000	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

20.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	54.4	54.4	54.4
\$105791	1	1.8	1.8	56.1
\$120000	1	1.8	1.8	57.9
\$156917	1	1.8	1.8	59.6
\$2,200000,00	1	1.8	1.8	61.4
\$200000	1	1.8	1.8	63.2
\$241200	1	1.8	1.8	64.9
\$2500	1	1.8	1.8	66.7
\$25000	1	1.8	1.8	68.4
\$250000	1	1.8	1.8	70.2
\$2508262	1	1.8	1.8	71.9
\$257437	1	1.8	1.8	73.7
\$260000	1	1.8	1.8	75.4
\$271035	1	1.8	1.8	77.2
\$300,000	1	1.8	1.8	78.9
\$30000	1	1.8	1.8	80.7
\$350000	1	1.8	1.8	82.5
\$360000	1	1.8	1.8	84.2
\$3763269	1	1.8	1.8	86.0
\$4,557,118	1	1.8	1.8	87.7
\$415000	1	1.8	1.8	89.5
\$41800000	1	1.8	1.8	91.2
\$55000	1	1.8	1.8	93.0
\$5713030	1	1.8	1.8	94.7
\$60000	2	3.5	3.5	98.2
\$934164	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

20.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	49.1	49.1	49.1
\$1,006,718	1	1.8	1.8	50.9
\$10453	1	1.8	1.8	52.6
\$107,275.00	1	1.8	1.8	54.4
\$109107	1	1.8	1.8	56.1
\$1500000	1	1.8	1.8	57.9
\$1592099	1	1.8	1.8	59.6
\$160000	1	1.8	1.8	61.4
\$200000	1	1.8	1.8	63.2
\$2000000	1	1.8	1.8	64.9
\$3,500,000.00	1	1.8	1.8	66.7
\$30000	1	1.8	1.8	68.4
\$309811	1	1.8	1.8	70.2
\$311200	1	1.8	1.8	71.9
\$32651	1	1.8	1.8	73.7
\$350000	1	1.8	1.8	75.4
\$36000	1	1.8	1.8	77.2
\$368208	1	1.8	1.8	78.9
\$39691.20	1	1.8	1.8	80.7
\$400,000	1	1.8	1.8	82.5
\$400000	1	1.8	1.8	84.2
\$44000000	1	1.8	1.8	86.0
\$450000	1	1.8	1.8	87.7
\$512596	1	1.8	1.8	89.5
\$54248	1	1.8	1.8	91.2
\$5835441	1	1.8	1.8	93.0
\$598000	1	1.8	1.8	94.7
\$719951	1	1.8	1.8	96.5
\$75000	1	1.8	1.8	98.2
300000%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

21.- Impuestos Indirectos

21.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	42.1	42.1	42.1
\$122000	1	1.8	1.8	43.9
\$20,000	1	1.8	1.8	45.6
\$25000	1	1.8	1.8	47.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$251234	1	1.8	1.8	49.1
\$28988	1	1.8	1.8	50.9
\$300000000	1	1.8	1.8	52.6
\$350,000	1	1.8	1.8	54.4
\$36999185598	1	1.8	1.8	56.1
\$5828755	1	1.8	1.8	57.9
\$75000	1	1.8	1.8	59.6
\$90000	1	1.8	1.8	61.4
15.00%	1	1.8	1.8	63.2
3,350,258	1	1.8	1.8	64.9
97	20	35.1	35.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

21.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	68.4	68.4	68.4
\$1,200,000	1	1.8	1.8	70.2
\$127000	1	1.8	1.8	71.9
\$291462	1	1.8	1.8	73.7
\$3.837,593	1	1.8	1.8	75.4
\$35604	1	1.8	1.8	77.2
\$3925844677	1	1.8	1.8	78.9
\$40,000	1	1.8	1.8	80.7
\$40000000	1	1.8	1.8	82.5
\$50000	1	1.8	1.8	84.2
\$500000	1	1.8	1.8	86.0
\$6367339	1	1.8	1.8	87.7
\$675000	1	1.8	1.8	89.5
\$7000	1	1.8	1.8	91.2
\$75000	1	1.8	1.8	93.0
\$80000	1	1.8	1.8	94.7
\$81752000	1	1.8	1.8	96.5
\$870	1	1.8	1.8	98.2
15.00%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

21.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	63.2	63.2	63.2
\$120000	1	1.8	1.8	64.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$175000	1	1.8	1.8	66.7
\$2,400,000	1	1.8	1.8	68.4
\$219801	1	1.8	1.8	70.2
\$300	1	1.8	1.8	71.9
\$350000	1	1.8	1.8	73.7
\$35260	1	1.8	1.8	75.4
\$3859988940	1	1.8	1.8	77.2
\$43000000	1	1.8	1.8	78.9
\$570000	1	1.8	1.8	80.7
\$60,000	1	1.8	1.8	82.5
\$604830	1	1.8	1.8	84.2
\$70000	1	1.8	1.8	86.0
\$700000	1	1.8	1.8	87.7
\$7200	1	1.8	1.8	89.5
\$87000	1	1.8	1.8	91.2
\$88874000	1	1.8	1.8	93.0
\$9,320,720	1	1.8	1.8	94.7
\$9640162	1	1.8	1.8	96.5
\$9986,441.00	1	1.8	1.8	98.2
15.00%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

21.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	59.6	59.6	59.6
\$10,110,650.00	1	1.8	1.8	61.4
\$100000	2	3.5	3.5	64.9
\$1000000	1	1.8	1.8	66.7
\$15000	1	1.8	1.8	68.4
\$1500000	1	1.8	1.8	70.2
\$152678	1	1.8	1.8	71.9
\$160000	1	1.8	1.8	73.7
\$21472457	1	1.8	1.8	75.4
\$234000	1	1.8	1.8	77.2
\$262000	1	1.8	1.8	78.9
\$3,500,000	1	1.8	1.8	80.7
\$355726	1	1.8	1.8	82.5
\$3693042688	1	1.8	1.8	84.2
\$39188	1	1.8	1.8	86.0
\$46000000	1	1.8	1.8	87.7
\$5,528,585	1	1.8	1.8	89.5
\$600000	1	1.8	1.8	91.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$685000	1	1.8	1.8	93.0
\$80,000	1	1.8	1.8	94.7
\$8000	1	1.8	1.8	96.5
\$99401000	1	1.8	1.8	98.2
15.00%	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

22.1.- Patentes desarrolladas

2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 97	32	56.1	100.0	100.0
Missing System	25	43.9		
Total	57	100.0		

2006

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

2007

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
200 Normas anuales	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

22.2.- Patentes Registradas

2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 97	31	54.4	100.0	100.0
Missing System	26	45.6		
Total	57	100.0		

2006

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

2007

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
\$435144721	1	1.8	1.8	98.2
200 Normas anuales	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

23.- ¿Con el apoyo que recibió de PROSOFT logró los resultados esperados?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	7.0	7.0	7.0
No	6	10.5	10.5	17.5
Si	47	82.5	82.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

¿Por qué?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	9	15.8	15.8	15.8
Ahora contamos con un área equipada para capacitación para el personal y poder desarrollar sus conocimientos, habilidades y competitividad	1	1.8	1.8	17.5
Aun no porque las ganancias se ven reflejadas a lo largo plazo pero poco a poco se redituando	1	1.8	1.8	19.3
Aún no ve resultados	1	1.8	1.8	21.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ayudo financieramente a la empresa,pero en caso de no recibir el apoyo se hubiera terminado con recursos propios	1	1.8	1.8	22.8
Cancelacion de proyectos previstos	1	1.8	1.8	24.6
Capacitación y Certificación a la gente	1	1.8	1.8	26.3
Creación de nuevos empleos	1	1.8	1.8	28.1
Crecio y mejoro la empresa	1	1.8	1.8	29.8
Deacuerdo al nombre del programa presentado a Prosoft los clientes perciben un mejor servicio y eso es una razon suficiente	1	1.8	1.8	31.6
El proyecto está en proceso	1	1.8	1.8	33.3
Fortalecer consultoria con alianzas	1	1.8	1.8	35.1
Fortalecimiento de la imagen de la empresa	1	1.8	1.8	36.8
Implementamos un ERP que no a ayudado a maximinar productividad	1	1.8	1.8	38.6
Incremento la capacidad de desarrollo, iincrementaron las ventas, se hiniciaron más eficientes los procesos	1	1.8	1.8	40.4
La consultoría fortalecio a la empresa	1	1.8	1.8	42.1
Le ayudo a acelerar los procesos internos de ventas y producción	1	1.8	1.8	43.9
Loa apoyos en tiempo y el trabajar en conjunto con medición de forma adecuada	1	1.8	1.8	45.6
Loge certificaciones	1	1.8	1.8	47.4
Logramos cubrir nuestras metas y ventas de crecimiento.	1	1.8	1.8	49.1
Me apoyan para adquisición de equipò	1	1.8	1.8	50.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Me apoyaron con capacitadores y Accesorías del proyecto CMMIpra madurar los procesos de la empresa a través de su inversión	1	1.8	1.8	52.6
Mejoramos nuestros procesos internos, además de que la empresa ahora cuenta con un lugar físico y adecuado para poder atraer a los clientes	1	1.8	1.8	54.4
No contesto	2	3.5	3.5	57.9
No del todo problemas de financiamiento	1	1.8	1.8	59.6
No teníamos control total sobre el proceso agrícola y por otro lado en el proceso de ventas.	1	1.8	1.8	61.4
Nos permitió certificar al personal clave con el cual logramos nuevos cliente	1	1.8	1.8	63.2
Por que tuvimos la capacitación en la herramienta que hace posible desarrollar soluciones a nuestros clientes futuros.	1	1.8	1.8	64.9
Porque cumplieron con el proyecto por el que tuvieron los fondos y nos permitió tener más ventas a clientes	1	1.8	1.8	66.7
Porque estamos cumpliendo con aplicar el modelo de calidad	1	1.8	1.8	68.4
Porque gracias a la certificación lograda alcanzamos más clientes	1	1.8	1.8	70.2
Porque la empresa adquirió lo que necesitaba exactamente	1	1.8	1.8	71.9
Porque se cumplieron los objetivos del Proyecto	1	1.8	1.8	73.7
Porque se destinó al incremento de capacidad instalada	1	1.8	1.8	75.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Se consulido en nivel de maduración de la empresa	1	1.8	1.8	77.2
Se cumplieron los objetivos del plan estratégico	1	1.8	1.8	78.9
Se cumplieron todas las metas	1	1.8	1.8	80.7
Se llevó a cabo la contratación del personal, la proporción del empleo y equipamiento tecnológico de las proporciones	1	1.8	1.8	82.5
Se logran los objetivos plantados	1	1.8	1.8	84.2
Se logro crea el organismo de acreditacion para la industria	1	1.8	1.8	86.0
Se logró la parte técnica pero no la financiera por el problema de crisi económica	1	1.8	1.8	87.7
Se logro mantener la empresa, la contratación de personal	1	1.8	1.8	89.5
Se logro una maduración de la empresa	1	1.8	1.8	91.2
Se obtuvo el dinero para abriri las necesidades que se tenía del proyecto	1	1.8	1.8	93.0
Se obtuvo la certificación para la cual se pidió apoyo	1	1.8	1.8	94.7
Se terminaron los Kioskos	1	1.8	1.8	96.5
Si tuvo el servicio de out servic de TI que se pretendia brindar	1	1.8	1.8	98.2
Vamos al 51% de os logros el proyecto aun no termina	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

23.1.- Capacitación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.0	2.0
	3	3	5.3	5.9	7.8
	4	14	24.6	27.5	35.3
	5	14	24.6	27.5	62.7
	6	18	31.6	35.3	98.0
	97	1	1.8	2.0	100.0
	Total	51	89.5	100.0	
Missing	System	6	10.5		
Total		57	100.0		

23.2.- Infraestructura

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.0	2.0
	3	4	7.0	8.0	10.0
	4	16	28.1	32.0	42.0
	5	16	28.1	32.0	74.0
	6	13	22.8	26.0	100.0
	Total	50	87.7	100.0	
Missing	System	7	12.3		
Total		57	100.0		

23.3.- Normas y modelos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	2	3.5	4.1	4.1
	3	1	1.8	2.0	6.1
	4	5	8.8	10.2	16.3
	5	5	8.8	10.2	26.5
	6	36	63.2	73.5	100.0
	Total	49	86.0	100.0	
Missing	System	8	14.0		
Total		57	100.0		

23.4.- Uso de TI y servicios relacionados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	8	14.0	16.0	16.0
	5	7	12.3	14.0	30.0
	6	35	61.4	70.0	100.0

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total		50	87.7	100.0	
Missing	System	7	12.3		
Total		57	100.0		

23.5.- Protección de propiedad intelectual

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	4.2	4.2
	3	3	5.3	6.3	10.4
	4	2	3.5	4.2	14.6
	5	2	3.5	4.2	18.8
	6	39	68.4	81.3	100.0
	Total	48	84.2	100.0	
Missing	System	9	15.8		
Total		57	100.0		

23.6.- Comercialización

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.1	2.1
	2	1	1.8	2.1	4.2
	3	5	8.8	10.4	14.6
	4	3	5.3	6.3	20.8
	5	1	1.8	2.1	22.9
	6	37	64.9	77.1	100.0
	Total	48	84.2	100.0	
Missing	System	9	15.8		
Total		57	100.0		

23.7.- Estudios y planes de negocio

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	1	1.8	2.1	2.1
	4	5	8.8	10.4	12.5
	5	1	1.8	2.1	14.6
	6	41	71.9	85.4	100.0
	Total	48	84.2	100.0	
Missing	System	9	15.8		
Total		57	100.0		

23.8.- Servicios profesionales diversos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	2	3.5	4.1	4.1
	4	3	5.3	6.1	10.2
	5	5	8.8	10.2	20.4
	6	39	68.4	79.6	100.0
	Total	49	86.0	100.0	
Missing	System	8	14.0		
Total		57	100.0		

23.9.- Eventos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	1.8	2.0	2.0
	3	3	5.3	6.1	8.2
	4	3	5.3	6.1	14.3
	5	1	1.8	2.0	16.3
	6	41	71.9	83.7	100.0
	Total	49	86.0	100.0	
Missing	System	8	14.0		
Total		57	100.0		

23.10.- Innovación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.1	2.1
	2	1	1.8	2.1	4.2
	4	3	5.3	6.3	10.4
	6	43	75.4	89.6	100.0
	Total	48	84.2	100.0	
Missing	System	9	15.8		
Total		57	100.0		

23.11.- Creación y fortalecimiento de fondos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.1	2.1
	4	3	5.3	6.3	8.3
	6	44	77.2	91.7	100.0
	Total	48	84.2	100.0	
Missing	System	9	15.8		
Total		57	100.0		

23.12.- Gastos operativos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	2.1	2.1
4	1	1.8	2.1	4.2
5	1	1.8	2.1	6.3
6	45	78.9	93.8	100.0
Total	48	84.2	100.0	
Missing System	9	15.8		
Total	57	100.0		

23.13.- Otros

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4	2	3.5	33.3	33.3
5	1	1.8	16.7	50.0
6	3	5.3	50.0	100.0
Total	6	10.5	100.0	
Missing System	51	89.5		
Total	57	100.0		

P43_1ESP

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	87.7	87.7	87.7
3	1	1.8	1.8	89.5
6	4	7.0	7.0	96.5
Certificación	1	1.8	1.8	98.2
Equipo tecnológico	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.- Retos de la empresa

25.1.- Crecimiento en ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	18	31.6	31.6	31.6
Si	39	68.4	68.4	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.2.- Incremento en facturación de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	63.2	63.2	63.2
Si	21	36.8	36.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.3.- Renovación de contratos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	73.7	73.7	73.7
Si	15	26.3	26.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.4.- Mejora en el nivel de maduración de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	71.9	71.9	71.9
Si	16	28.1	28.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.5.- Incremento en las exportaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	82.5	82.5	82.5
Si	10	17.5	17.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.6.- Incremento en la rentabilidad de la inversión

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.7.- Reducción de rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	80.7	80.7	80.7
Si	11	19.3	19.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.8.- Incremento de la productividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	64.9	64.9	64.9
Si	20	35.1	35.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.9.- Mejora de la competitividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	70.2	70.2	70.2
Si	17	29.8	29.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.10.- Contribución a la sustentabilidad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Si	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.11.- Fuentes de financiamiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	78.9	78.9	78.9
Si	12	21.1	21.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.12.- Clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	66.7	66.7	66.7
Si	19	33.3	33.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.13.- Reclutamiento de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	82.5	82.5	82.5
Si	10	17.5	17.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.14.- Incremento de la inversión de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	77.2	77.2	77.2
Si	13	22.8	22.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.15.- Reemplazo y sustitución de equipos y tecnología

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	82.5	82.5	82.5
Si	10	17.5	17.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

25.16.- Otros retos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Si	3	5.3	5.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

P44_1 En la página Web del PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	54	94.7	94.7	94.7
Crisis	1	1.8	1.8	96.5
Crisis Económica	1	1.8	1.8	98.2
Incremento de infraestructura	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.- Medios de comunicación en los que se enteró de Prosoft.

26.1.- En la página Web del PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	78.9	78.9	78.9
Si	12	21.1	21.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.2.- En un evento de promoción del PROSOFT

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Si	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.3.- Radio, TV, periódicos, revistas, etc

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Si	2	3.5	3.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.4.- Gobierno federal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	56	98.2	98.2	98.2
Si	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.5.- Gobierno estatal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	84.2	84.2	84.2
Si	9	15.8	15.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.6.- Secretaría de Economía

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	73.7	73.7	73.7
Si	15	26.3	26.3	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.7.- Cámaras y_o asociaciones empresariales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	71.9	71.9	71.9
Si	16	28.1	28.1	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.8.- Otra empresa del sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	86.0	86.0	86.0
Si	8	14.0	14.0	100.0
Total	57	100.0	100.0	

26.9.- Otro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	51	89.5	89.5	89.5
Si	6	10.5	10.5	100.0
Total	57	100.0	100.0	

P45_1 Con la atención y servicios proporcionados por el personal del Organismo Promotor

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	52	91.2	91.2	91.2
Asistencia a una reunión para ingresar en un proyecto	1	1.8	1.8	93.0
CANIETI	1	1.8	1.8	94.7
FIDESOFTWARE AC	1	1.8	1.8	96.5
Incubadora de empresas	1	1.8	1.8	98.2
Universidades	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

27.- Nivel de satisfacción del personal y organismos PROSOFT

27.1- Con la atención y servicios proporcionados por el personal del Organismo Promotor

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	1.8	1.9	1.9
2	1	1.8	1.9	3.7
3	5	8.8	9.3	13.0
4	20	35.1	37.0	50.0
5	24	42.1	44.4	94.4
6	1	1.8	1.9	96.3
97	2	3.5	3.7	100.0
Total	54	94.7	100.0	

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing	System	3	5.3		
Total		57	100.0		

27.2.- La atención recibida por personal del Organismo Promotor durante la realización de sus trámites

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	1.9	1.9
	2	2	3.5	3.8	5.8
	3	4	7.0	7.7	13.5
	4	22	38.6	42.3	55.8
	5	22	38.6	42.3	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

27.3.- El tiempo de respuesta en el otorgamiento del apoyo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.3	5.8	5.8
	2	6	10.5	11.5	17.3
	3	15	26.3	28.8	46.2
	4	20	35.1	38.5	84.6
	5	7	12.3	13.5	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

27.4.- La claridad y precisión en la información recibida con relación al apoyo otorgado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	3.8	3.8
	2	4	7.0	7.7	11.5
	3	9	15.8	17.3	28.8
	4	25	43.9	48.1	76.9
	5	11	19.3	21.2	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

27.5.- La claridad y precisión en las condiciones de operación del apoyo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	3.9	3.9
	2	2	3.5	3.9	7.8
	3	7	12.3	13.7	21.6
	4	26	45.6	51.0	72.5
	5	13	22.8	25.5	98.0
	6	1	1.8	2.0	100.0
	Total	51	89.5	100.0	
Missing	System	6	10.5		
Total		57	100.0		

27.6.- La oportunidad de obtener el apoyo en relación a sus necesidades

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	3.8	3.8
	2	1	1.8	1.9	5.8
	3	11	19.3	21.2	26.9
	4	22	38.6	42.3	69.2
	5	15	26.3	28.8	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

27.7.- La calidad de los servicios prestados por el Organismo Promotor

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	1.9	1.9
	2	1	1.8	1.9	3.8
	3	8	14.0	15.4	19.2
	4	19	33.3	36.5	55.8
	5	22	38.6	42.3	98.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
6	1	1.8	1.9	100.0
Total	52	91.2	100.0	
Missing System	5	8.8		
Total	57	100.0		

27.8.- La atención de sus necesidades y expectativas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	4	7.0	7.7	7.7
3	10	17.5	19.2	26.9
4	21	36.8	40.4	67.3
5	16	28.1	30.8	98.1
6	1	1.8	1.9	100.0
Total	52	91.2	100.0	
Missing System	5	8.8		
Total	57	100.0		

27.9.- El procedimiento para la ministración de los recursos necesarios para la ejecución y el desarrollo del proyecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.5	3.8	3.8
2	3	5.3	5.8	9.6
3	8	14.0	15.4	25.0
4	28	49.1	53.8	78.8
5	9	15.8	17.3	96.2
6	1	1.8	1.9	98.1
33	1	1.8	1.9	100.0
Total	52	91.2	100.0	
Missing System	5	8.8		
Total	57	100.0		

27.10.- La atención proporcionada y

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.0	2.0
	2	2	3.5	3.9	5.9
	3	8	14.0	15.7	21.6
	4	25	43.9	49.0	70.6
	5	14	24.6	27.5	98.0
	6	1	1.8	2.0	100.0
	Total	51	89.5	100.0	
Missing	System	6	10.5		
Total		57	100.0		

27.11.- Con el conocimiento suficiente y adecuado para evaluar las propuestas recibidas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	3.9	3.9
	2	4	7.0	7.8	11.8
	3	7	12.3	13.7	25.5
	4	22	38.6	43.1	68.6
	5	15	26.3	29.4	98.0
	6	1	1.8	2.0	100.0
	Total	51	89.5	100.0	
Missing	System	6	10.5		
Total		57	100.0		

27.12.- Con la interacción entre el Organismo Promotor y la Secretaría de Economía

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	4	7.0	7.7	7.7
	3	8	14.0	15.4	23.1
	4	23	40.4	44.2	67.3
	5	16	28.1	30.8	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

27.13.- La eficiencia de los procesos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.3	5.8	5.8
	2	3	5.3	5.8	11.5
	3	11	19.3	21.2	32.7
	4	24	42.1	46.2	78.8
	5	10	17.5	19.2	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

27.14.- La calidad de los procesos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.1	2.1
	2	3	5.3	6.3	8.3
	3	10	17.5	20.8	29.2
	4	24	42.1	50.0	79.2
	5	9	15.8	18.8	97.9
	6	1	1.8	2.1	100.0
	Total	48	84.2	100.0	
Missing	System	9	15.8		
Total		57	100.0		

28.- Nivel de Satisfacción de PROSOFT para el desarrollo de la industria

P46_1 Con el apoyo económico recibido

		Frequency	Percent
Missing	System	57	100.0

28.1.- Con el apoyo económico recibido

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	1.9	1.9
	3	2	3.5	3.7	5.6
	4	29	50.9	53.7	59.3
	5	19	33.3	35.2	94.4
	6	1	1.8	1.9	96.3
	97	2	3.5	3.7	100.0
	Total	54	94.7	100.0	

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Missing	System	3	5.3		
Total		57	100.0		

28.2.- Con los objetivos del PROSOFT

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	8	14.0	15.4	15.4
	4	24	42.1	46.2	61.5
	5	19	33.3	36.5	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

28.3.- Con los rubros de apoyo del PROSOFT

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	3.8	3.8
	3	10	17.5	19.2	23.1
	4	28	49.1	53.8	76.9
	5	11	19.3	21.2	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

28.4.- Con los requisitos solicitados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	3.8	3.8
	2	4	7.0	7.7	11.5
	3	9	15.8	17.3	28.8
	4	24	42.1	46.2	75.0
	5	12	21.1	23.1	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

28.5.- Con el proceso y/o criterios de evaluación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	3.8	3.8
	2	2	3.5	3.8	7.7
	3	10	17.5	19.2	26.9
	4	25	43.9	48.1	75.0
	5	11	19.3	21.2	96.2
	6	2	3.5	3.8	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

28.6.- Con el seguimiento del proyecto y la realización de informes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	1.9	1.9
	2	3	5.3	5.8	7.7
	3	14	24.6	26.9	34.6
	4	22	38.6	42.3	76.9
	5	11	19.3	21.2	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

28.7.- Con el manejo del sistema en línea

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	7	12.3	13.5	13.5
	3	12	21.1	23.1	36.5
	4	21	36.8	40.4	76.9
	5	11	19.3	21.2	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

28.8.- Con los tiempos para solicitud y recepción de apoyos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	4	7.0	7.7	7.7
	2	5	8.8	9.6	17.3
	3	16	28.1	30.8	48.1
	4	20	35.1	38.5	86.5
	5	6	10.5	11.5	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

28.9.- Con el tiempo para el desarrollo del proyecto y la utilización de los fondos recibido

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.3	5.8	5.8
	2	1	1.8	1.9	7.7
	3	18	31.6	34.6	42.3
	4	23	40.4	44.2	86.5
	5	6	10.5	11.5	98.1
	6	1	1.8	1.9	100.0
	Total	52	91.2	100.0	
Missing	System	5	8.8		
Total		57	100.0		

28.10.- Con la evaluación de resultados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.5	3.9	3.9
	2	2	3.5	3.9	7.8
	3	5	8.8	9.8	17.6
	4	28	49.1	54.9	72.5
	5	12	21.1	23.5	96.1
	6	1	1.8	2.0	98.0
	7	1	1.8	2.0	100.0
	Total	51	89.5	100.0	
Missing	System	6	10.5		
Total		57	100.0		

28.11.- Otro

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	33.3	33.3
	4	2	3.5	66.7	100.0
	Total	3	5.3	100.0	
Missing	System	54	94.7		
Total		57	100.0		

P47_1 ESP

	Frequency	Percent
Missing System	57	100.0

29.- Satisfacción con los rubros en los que se recibió apoyo PROSOFT

29.1.- Capacitación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.0	2.0
	2	1	1.8	2.0	3.9
	3	3	5.3	5.9	9.8
	4	14	24.6	27.5	37.3
	5	18	31.6	35.3	72.5
	6	12	21.1	23.5	96.1
	97	2	3.5	3.9	100.0
	Total	51	89.5	100.0	
Missing	System	6	10.5		
Total		57	100.0		

29.2.- Infraestructura habilitación y equipamiento tecnológico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	1.8	2.1	2.1
	3	2	3.5	4.2	6.3
	4	13	22.8	27.1	33.3
	5	21	36.8	43.8	77.1
	6	11	19.3	22.9	100.0
	Total	48	84.2	100.0	
Missing	System	9	15.8		
Total		57	100.0		

29.3.- Normas y modelos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	1	1.8	2.1	2.1
	4	7	12.3	14.6	16.7
	5	7	12.3	14.6	31.3
	6	33	57.9	68.8	100.0
	Total	48	84.2	100.0	
Missing	System	9	15.8		
Total		57	100.0		

29.4.- Uso de TI y servicios relacionados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	2	3.5	4.3	4.3
	4	7	12.3	15.2	19.6
	5	6	10.5	13.0	32.6
	6	30	52.6	65.2	97.8
	9	1	1.8	2.2	100.0
	Total	46	80.7	100.0	
Missing	System	11	19.3		
Total		57	100.0		

29.5.- Protección de propiedad intelectual

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	1.8	2.2	2.2
	3	3	5.3	6.7	8.9
	4	2	3.5	4.4	13.3
	5	3	5.3	6.7	20.0
	6	35	61.4	77.8	97.8
	9	1	1.8	2.2	100.0
	Total	45	78.9	100.0	
Missing	System	12	21.1		
Total		57	100.0		

29.6.- Comercialización

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	3	5.3	6.7	6.7
	4	5	8.8	11.1	17.8
	5	6	10.5	13.3	31.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
6	30	52.6	66.7	97.8
9	1	1.8	2.2	100.0
Total	45	78.9	100.0	
Missing System	12	21.1		
Total	57	100.0		

29.7.- Estudios y planes de negocio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	3	5.3	6.7	6.7
4	5	8.8	11.1	17.8
5	5	8.8	11.1	28.9
6	32	56.1	71.1	100.0
Total	45	78.9	100.0	
Missing System	12	21.1		
Total	57	100.0		

29.8.- Servicios profesionales diversos consultoría y asesoría especializada

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	3	5.3	6.8	6.8
4	6	10.5	13.6	20.5
5	3	5.3	6.8	27.3
6	32	56.1	72.7	100.0
Total	44	77.2	100.0	
Missing System	13	22.8		
Total	57	100.0		

29.9.- Eventos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	3	5.3	6.5	6.5
4	3	5.3	6.5	13.0
5	3	5.3	6.5	19.6
6	37	64.9	80.4	100.0
Total	46	80.7	100.0	
Missing System	11	19.3		
Total	57	100.0		

29.10.- Innovación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	4	7.0	9.1	9.1
	4	2	3.5	4.5	13.6
	5	2	3.5	4.5	18.2
	6	35	61.4	79.5	97.7
	9	1	1.8	2.3	100.0
	Total	44	77.2	100.0	
Missing	System	13	22.8		
Total		57	100.0		

29.11.- Creación y fortalecimiento de fondos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	3	5.3	6.8	6.8
	4	1	1.8	2.3	9.1
	5	2	3.5	4.5	13.6
	6	37	64.9	84.1	97.7
	9	1	1.8	2.3	100.0
	Total	44	77.2	100.0	
Missing	System	13	22.8		
Total		57	100.0		

29.12.- Gastos operativos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	2	3.5	4.7	4.7
	4	2	3.5	4.7	9.3
	5	1	1.8	2.3	11.6
	6	38	66.7	88.4	100.0
	Total	43	75.4	100.0	
Missing	System	14	24.6		
Total		57	100.0		

29.13.- Otros

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	1	1.8	20.0	20.0
	4	1	1.8	20.0	40.0
	6	3	5.3	60.0	100.0
	Total	5	8.8	100.0	
Missing	System	52	91.2		
Total		57	100.0		

Especifique

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	55	96.5	96.5	96.5
Certificación	1	1.8	1.8	98.2
Equipamiento Tecnológico	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Basado en su experiencia ¿recomendaría el PROSOFT a otros?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid No	5	8.8	8.8	8.8
Si	52	91.2	91.2	100.0
Total	57	100.0	100.0	

Por qué

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3.5	3.5	3.5
Apoya a las empresas con la industria del software que sea competitiva y productiva a nivel nacional.	1	1.8	1.8	5.3
Apoyo a empresas que en verdad lo necesitan	1	1.8	1.8	7.0
Apoyo fuerte para crecer y/o consolidarse	1	1.8	1.8	8.8
Como apoyo para la realización de proyectos que pueden generar valor a la empresa y que difícilmente con la operación diaria pudieran generare es muy bueno,pero la parte que esta fallando es la parte de la difusión,accesos a fondos y la operación	1	1.8	1.8	10.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
El personal está calificado, conoce bastante de tecnología, es un buen programas, es un programa de apoyo para el giro porque en general apoya a la mejora de tecnología y equipamiento	1	1.8	1.8	12.3
Es una excelente oportunidad para hacer crecer las empresas de este tipo	1	1.8	1.8	14.0
Es un apoyo importante para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa	1	1.8	1.8	15.8
Es un apoyo para crecer y madurar como empresa y abrir nuevos mercados	1	1.8	1.8	17.5
Es un buen apoyo para el crecimiento de la empresa	1	1.8	1.8	19.3
Es un buen apoyo para un gran proyecto	1	1.8	1.8	21.1
Es un excelente apoyo a la industria del software en el país	1	1.8	1.8	22.8
Es un excelente programa que incentiva el crecimiento de las empresas y la generación de empleo	1	1.8	1.8	24.6
Es un medio de apoyo directo al Sector TI	1	1.8	1.8	26.3
Es un medio de apoyo para las empresas en proceso de crecimiento y contar con especialistas para el proceso	1	1.8	1.8	28.1
Es un programa de gobierno real en el que los recursos económicos de apoyo si llegan a los empresarios y los beneficios también llegan a los empleados que colaboran en dicha empresa	1	1.8	1.8	29.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Es un programa excelente de apoyo a empresas del ramo TI	1	1.8	1.8	31.6
Es un programa que en términos generales ayuda a la competitividad y desarrollo de las empresas mexicanas. Sólo falta pulir alguna de sus normas y ajustarlas a la realidad de los negocios , sobre todo cuando se trata de desarrollo de SW o capacitación	1	1.8	1.8	33.3
Es un programa que permite realizar proyectos	1	1.8	1.8	35.1
Es un programa que permite mejorar la productividad de las empresas y esta bien dirigido.	1	1.8	1.8	36.8
Es una buena forma de acercar a empresas usuarias de IT	1	1.8	1.8	38.6
Es una buena fuente de financiamiento y es un proyecto que esta muy bien enfocado con fines específicos sin necesidad de pasar por tantas instancias burocráticas	1	1.8	1.8	40.4
Es una buena oportunidad de recibir apoyo y mejorar los sistemas y procesos de cada organización	1	1.8	1.8	42.1
Es una forma de apoyo en el crecimiento de expectativas e incremento de desarrollo a lo largo y corto plazo	1	1.8	1.8	43.9
Fuente de financiamiento importante para el desarrollo de nuevos productos	1	1.8	1.8	45.6
Genera empleos de mejor calidad	1	1.8	1.8	47.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Hasta 2008 fue un fondo muy engorroso la Secretaría de Economía no puso trabas. Tien buenos proceso	1	1.8	1.8	49.1
Impulsa el fortalecimiento y crecimiento de las empresas	1	1.8	1.8	50.9
Inyecta ingresos	1	1.8	1.8	52.6
La empresa nos ayudo a lograr el crecimiento necesario	1	1.8	1.8	54.4
Muchos empresarios desconocen esta valiosa herramienta, que es definitiva ayudar a crecer	1	1.8	1.8	56.1
No contesto	2	3.5	3.5	59.6
NO por que es un proceso lento de no claridad y de uso politico y es un alto distractor para el empresario que necesita focalizarse en el mercado, ventas, estrategias y seguimientos a los proyectos de negocios. Las horas y desgastes q consume PROSOFT no compensan el beneficio y genera gran perdida de tiempo, energia y dinero al emprendedor.	1	1.8	1.8	61.4
Para el futuro de la empresa este software nos permitira ingrsar al mercado extranjero.	1	1.8	1.8	63.2
Para la Cinematografía, el esquema que maneja no fucniona	1	1.8	1.8	64.9
Por el creciemiento y generación de empleos y está enfocado a una industria que impacta en el desarrollo y competitividad del país	1	1.8	1.8	66.7
Por q hace q crescan las empresas	1	1.8	1.8	68.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Por que a sido de gran ayuda para el crecimiento y consolidacion de mi empresa	1	1.8	1.8	70.2
Porque apoya mucho a las empresas	1	1.8	1.8	71.9
Porque ayuda a las empresas TI a crecer	1	1.8	1.8	73.7
Porque ayuda a lkas empresas alas empresas a desarrollar el Software que ayudan a su crecimiento	1	1.8	1.8	75.4
Porque ayuda a mejorar a las empresas	1	1.8	1.8	77.2
Porque es muy útil para apoyarme	1	1.8	1.8	78.9
Porque es un apoyo excelente para poder lograr un crecimiento extra, dentro de los planes de la empresa	1	1.8	1.8	80.7
Porque es un apoyo importante para el crecimiento de la empresa	1	1.8	1.8	82.5
Porque es un apoyo para el desarrollo de la empresa	1	1.8	1.8	84.2
Porque no es un programa orientado al éxito de los proyectos, PROSOFT es un programa que esta orientado fundamentalmente al rendimiento de cuentas y la entrega de informes, tiene un esquema muy cerrado de la aplicación de los recursos y no otorga los tiempos suficientes para su correcto ejercicio y mejor aprovechamiento	1	1.8	1.8	86.0
Porque sin esos apoyos se significa que las empresas chicas no puedan crecer	1	1.8	1.8	87.7
Puedes hechar a madurar una empresa.	1	1.8	1.8	89.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
PYMES necesita apoyo para crecer	1	1.8	1.8	91.2
Si lo recomendamos a más empresas del mismo género a ser menor el apoyo económico para los que ya estamos	1	1.8	1.8	93.0
Si representa un apoyo	1	1.8	1.8	94.7
Son apoyos que estan a la mano ya que el gobiernos no los puede facilitar,Para crecer	1	1.8	1.8	96.5
Son Herramientas que realmente ayudan al empresario	1	1.8	1.8	98.2
Ya que abarca varios rubros de apoyos necesarios para la empresa	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

¿Qué le recomendaría al PROSOFT?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	7.0	7.0	7.0
A partir del 2009,fijar fechas para la recepción de proyectos, reunion de consejo.	1	1.8	1.8	8.8
Agilizar el tiempo de la entrega del apoyo	1	1.8	1.8	10.5
Agilizar sus procesos, exigir transparencia a los organismos	1	1.8	1.8	12.3
Algún método diferente para realizar	1	1.8	1.8	14.0
Cambiar las evaluaciones de los proyectos a adpectos ma objetivos	1	1.8	1.8	15.8
Capacitaciones	1	1.8	1.8	17.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Certificar usuarios con base a la comprobación del destino de los recursos y del cumplimiento de los objetivos de apoyo recibido	1	1.8	1.8	19.3
Cuidar los tiempos de ejecución de los proyectos	1	1.8	1.8	21.1
El tiempo del fin del proyecto sea resella en seugor recursos	1	1.8	1.8	22.8
Es programa eficiente y muy bueno	1	1.8	1.8	24.6
Mas difucion del programa y mas contacto entre las personas que participan.	1	1.8	1.8	26.3
Mayor agilidad en trámites de Solicitud y aceptación del Proyecto.Entrega oportuna de apoyos autorizados,para poder cumplir con las fechas establecidas	1	1.8	1.8	28.1
Mayor agilidad para otorgamiento de fondos, mayor comunicación con la empresa beneficiada	1	1.8	1.8	29.8
Mayor capital para licencias de Software y capital para conmutadores	1	1.8	1.8	31.6
mayor seguimiento a las cotizaciones iniciales que la empresa entregan	1	1.8	1.8	33.3
Mejor comunicación de su existencia, agilidad en otorgamiento de apoyo	1	1.8	1.8	35.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mejora el proceso de operación del fondo y hacer más sencilla, clara y consistente el proceso de la solicitud de fondos.Incrementar el monto de fondos que se otorgan a la industria. Acortar los plazos o al menos dejar períodos estables para otorgar los fondos	1	1.8	1.8	36.8
Mejorar el sistema en línea, es lento y la información que se solicita es repetitiva y burocrática	1	1.8	1.8	38.6
Mejorar los tiempos de entrega de apoyos	1	1.8	1.8	40.4
Mejorar sus procesos y ampliar criterios en cuanto a apoyo para proyectos de inversión. El año pasado invertimos como empresa más de \$4,000,000.00MN en infraestructura y Tecnología y no pudimos acceder al apoyo de PROSOFT por los tiempos y procesos	1	1.8	1.8	42.1
No contesto	3	5.3	5.3	47.4
No fijare una fecha para recepción de proyectos	1	1.8	1.8	49.1
No modificar las bases para solicitudes cada año	1	1.8	1.8	50.9
Que acelere su proceso de evaluación y otorgamiento de recursos y que realmente apoye lo rubros que dice que apoya	1	1.8	1.8	52.6
Que ajustaran los tiempos de entrega de recursos y que no sean tan burocráticos	1	1.8	1.8	54.4
Que debiera apoyar el éxito de los proyectos y no el éxito de la evaluación	1	1.8	1.8	56.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Que derivado de las observaciones pudiera establecer un vínculo con otras compañías	1	1.8	1.8	57.9
Que el apoyo se de un porcentaje mayor y sea en dólares	1	1.8	1.8	59.6
Que el organizmop promotor mantenga información a las empresas respecto a los techos de convocatorias recepción de solicitudes	1	1.8	1.8	61.4
Que el tiempo de aprobacion de los proyectos y la solicitud sea lo mas pronto posible del año	1	1.8	1.8	63.2
Que entre fecha y fecha se la solicitud del apoyo y la recepcion del recurso sea más corto el tiempo de espera	1	1.8	1.8	64.9
Qué fuera más claro y que se diera continuidad a proyectos	1	1.8	1.8	66.7
Que hubiera en acercamiento a la entrega de los fondos	1	1.8	1.8	68.4
Que hubiera más apoyo para la industria en la salud	1	1.8	1.8	70.2
Que incremente el porcentaje de apoyo de 25% a un 30% para mejor solvencia en las empresas	1	1.8	1.8	71.9
Qué mejore la administración del tiempo	1	1.8	1.8	73.7
Que se diera a conocer más con empresas que no estan en agrupaciones	1	1.8	1.8	75.4
Que se mantenga como está,en su proceso de evaluación y seguimiento	1	1.8	1.8	77.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Que se reinventa desde la perspectiva del cliente o ben desaparecer	1	1.8	1.8	78.9
Que sea más específico en los rubros a los que se puede pedir	1	1.8	1.8	80.7
Que su cuestionario lo hiciera mas breve y que las preguntas sean mas claras, el tiempo de respuesta no fue de 30 minutos	1	1.8	1.8	82.5
Quizas menos trámites	1	1.8	1.8	84.2
Se necesita una gran mejoia en los tiempos de entrega de los recursos y una mayor flexibilidad en los reportes de cierre de proyecto.	1	1.8	1.8	86.0
Seguir apoyando las empresas para mejorar su desarrollo y productividad	1	1.8	1.8	87.7
Sería muy útil que aplicaran auditorias a los proyectos que apoyan a nivel personal	1	1.8	1.8	89.5
Si realmente les interesa impulsar el y coordinarse con elIMCINE	1	1.8	1.8	91.2
Tener en los estados al menos un recurso humano que conozca al 100% el sistema en línea y todos sus lineamientos	1	1.8	1.8	93.0
Tiempo para respuesta de entrega	1	1.8	1.8	94.7
Todo esta bien	2	3.5	3.5	98.2
Un manual de procesos en linea para los tramites, menos burocracia y ejecutivo asignado.	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

¿Qué otro tipo de apoyo le agregaría al PROSOFT?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	9	15.8	15.8	15.8
Apoyar en gasto operativo	1	1.8	1.8	17.5
Apoyo a de la información (Planos proyectos)	1	1.8	1.8	19.3
Apoyo de gastos operativos	1	1.8	1.8	21.1
Apoyo económico de un mes para sueldos y salarios para empresas nuevas	1	1.8	1.8	22.8
Apoyo en cuestión de sueldos	1	1.8	1.8	24.6
Apoyo en publicidad	1	1.8	1.8	26.3
Apoyo para incentivar la creación de nuevos empleos y sustentar ya los existentes	1	1.8	1.8	28.1
Apoyo para obra civil en construcción y adecuación de instalaciones	1	1.8	1.8	29.8
Apoyo en la capital de trabajo	1	1.8	1.8	31.6
Apoyos a la comercialización a través de asesorías y eventos	1	1.8	1.8	33.3
Apoyos en la promoción e las empresas participantes.	1	1.8	1.8	35.1
Apoyos para generar y para invertir en ciencia e innovación	1	1.8	1.8	36.8
aumentar el apoyo a la comercialización , al fin del día necesitamos vender y desgraciadamente prosoft no apoya mucho a la comercialización.	1	1.8	1.8	38.6
Aumentaría el apoyo a habilitación de espacios y sumas un mínimo a nóminas	1	1.8	1.8	40.4
Capital del Trabajo	1	1.8	1.8	42.1
como empresa usuaria es suficiente	1	1.8	1.8	43.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Costos y/o desarrollo de nuevas empresas	1	1.8	1.8	45.6
Creo que esta complejo	1	1.8	1.8	47.4
Desarrollo de productos innovadores	1	1.8	1.8	49.1
El software lo desarrollan los seres humanos bien capacitados, no hay otra alternativa, el programa PROSOFT deberá contemplar esta evidente realidad. Por lo que PROSOFT deberá contemplar los mecanismos ágiles para que se pueda contratar a jóvenes recién egresados de las universidades y tecnológicos para que participen en el desarrollo de proyectos TI con las empresas que las requieren orientados a generar riqueza.	1	1.8	1.8	50.9
Está bien con los que otorga	1	1.8	1.8	52.6
Fondo para gastos de sueldos y nómina	1	1.8	1.8	54.4
Fondos para desarrollos de Software	1	1.8	1.8	56.1
general de apoyo en infraestructura de Software para desarrollo	1	1.8	1.8	57.9
Incubadora negocios	1	1.8	1.8	59.6
Lo considero muy completo en este aspecto	1	1.8	1.8	61.4
M;e gustaría que apoyaran a parte de las empresas a nivel personal	1	1.8	1.8	63.2
Más dinero	1	1.8	1.8	64.9
Me parecen correctos todos	1	1.8	1.8	66.7
Nada	1	1.8	1.8	68.4
Ninguno	2	3.5	3.5	71.9
No contesto	8	14.0	14.0	86.0
No sé	1	1.8	1.8	87.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Para la adquisición de SW	1	1.8	1.8	89.5
Por el momento ninguno	1	1.8	1.8	91.2
Que den apoyo a sueldos e investigaciones	1	1.8	1.8	93.0
Que hubiera un seguimiento en el cual nosólo fuera informática si no poder tener contacto con otras áreas	1	1.8	1.8	94.7
recibir apoyos economicos para mejorar la infraestructura del departamento de TI.	1	1.8	1.8	96.5
Sería excelente que apoyara con los gastos relacionados con la carga social de las nuevas contrataciones	1	1.8	1.8	98.2
Subir un poco el porcentaje en la capacitacion de recursos humanos	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

¿Cuáles son sus recomendaciones para mejorar la operación del PROSOFT?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	8.8	8.8	8.8
Adaptar algunas de sus normas y sobre todo e de tiempos para apoyo de inversiones.Está muy enfocado el reglamento a inversiones de desarrollo de SW o capacitación o cualquier inversión que puedes decidir en que momento hacer. Hay inversiones para oportunidades de negocios que no pieden adaptarse a los tiempos de PROSOFT y el apoyo se deja ir	1	1.8	1.8	10.5
Agilidad en la publicación de documentos reglamentaentarios y capacitación a beneficiarios	1	1.8	1.8	12.3
Agilizar la manera en como pagar	1	1.8	1.8	14.0
Agilizar todos los trámites	1	1.8	1.8	15.8
Asignar un ejecutivo con el cual se revis todo el tramite de este modo la comunicación es mas rapida.	1	1.8	1.8	17.5
De ser posible que solicitaran la recepción de documentos ,primer trimestre antes de inicio de año y lo entreguen a principio del sigueinet año para que corra completo este año fiscal	1	1.8	1.8	19.3
Detectar las necesidades de la compañía e implementar programas para abastecer otras compañías	1	1.8	1.8	21.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
En seguimiento de su proceso es bueno,sólo consideraría la evidencia másestricta del apoyo proporcionado	1	1.8	1.8	22.8
Hacernos saber la calendarización de las etapas en el proceso de selección de proyectos para evitar retrasos en su presentación	1	1.8	1.8	24.6
Independencia a la política	1	1.8	1.8	26.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
La preción del fondo necesita ser más fácil enternder y ser conciente.uando se publicaron las reglas y los requisitos para cumplimientos estos deben ser claros y la revisión que se haga de ellos debe ser clara y que no varíe de acuerdo con la persona que revisa la solicitud. El nivel de conocmieto de las regkas debe ser estandar entre gobierno Federal y los organismos promotores(en especial el gobierno del estado). el nivel de frecuencia de retroalimentación de observaciones es actualmente bastante deficiente e involucra a muchas personas, los eventos propios de los organismos promotores (en especial sin son entidades de gobiernos estatal)en especial si hay compromisos con cambio de gobierno).Sugiero que se establezca un mecanismo de comunicación directo que involucre la página de reporte y el correo electrónico en forma directa. Mejorar la página de reporte del fondo, que incluya ayuda y que sea consistente(hay dias en que no fucionan attachments, se borra información, no acapta docuemntos de cierto tamaño),hay información que se tiene que meter doble,hay operaciones matemáticas que puede hacer el Software y asi te evitas problemas de ingreso erróneo por estos conceptos.	1	1.8	1.8	28.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Las personas que operan PROSOFT entre el contacto diecto con los empresarios para entender el mercado y sus necesidades	1	1.8	1.8	29.8
Más contacto con los beneficiarios y apoyar con el total del capital en vez de sólo un porcentaje ya que muchas de las empresas no contamos con el acceso a fuente financieras	1	1.8	1.8	31.6
Mayor comunicación con los organismos intermedarios para q los tiempos se puedan cumplir.	1	1.8	1.8	33.3
Mayor comunicación, agilidad en procesos.	1	1.8	1.8	35.1
Mejorar el manejo de su portal vía internet, pues al parecer toman bastante tiempo en revisar la información que las empresas les envíen	1	1.8	1.8	36.8
Mejorar el sistema de la pagina Web	1	1.8	1.8	38.6
Mejorar el sistema en línea	1	1.8	1.8	40.4
Mejorar la pagina de seguimiento	1	1.8	1.8	42.1
Mejoren sistema de linea y capacitación en TI a organismos promotores	1	1.8	1.8	43.9
Menos burocracia	1	1.8	1.8	45.6
Nada	1	1.8	1.8	47.4
Ninguna	1	1.8	1.8	49.1
Ninguna recomendación	1	1.8	1.8	50.9
No contesto	6	10.5	10.5	61.4
No haya retrasos en la de os apoyos.	1	1.8	1.8	63.2
Promover más el programa con empresas usuarias de IT para que los que hagan estos desarrollo amplíen su base de clientes	1	1.8	1.8	64.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Que den una explicación de lo que no se puede apoyar ya que falta más información para saber más sobre los límites y alcances del proyecto	1	1.8	1.8	66.7
Qué exista un aula práctica de consulta con los lineamientos del programa	1	1.8	1.8	68.4
Qué hubiera continuidad de proyectos	1	1.8	1.8	70.2
Que las empresas tengan acceso y contacto directo a exponer sus dudas a los encargados del programa en la Federación	1	1.8	1.8	71.9
Que no se hubiera que viajar a Hermosillo	1	1.8	1.8	73.7
Que se ayaron con grandes empresas de Software	1	1.8	1.8	75.4
Que se iundique desde un inicio todos los documentos necesarios para poder completar el proyecto hasta su cierre	1	1.8	1.8	77.2
que se mantenga independiente de otros datos	1	1.8	1.8	78.9
Que siga funcionando	1	1.8	1.8	80.7
Que tenga una mejor coordinación con las dependencias estatales	1	1.8	1.8	82.5
Recibir favorable y en un menor tiempo la solicitud de prorroga en la ampliación del proyecto	1	1.8	1.8	84.2
Rediseño total desde su concepción, clarificación de quien es el cliente (tipos de cliente), sistemas de logística de clase mundial (electrónicos), actitud de servicio al cliente.	1	1.8	1.8	86.0
Reducir tiempo a la entrega de fondos	1	1.8	1.8	87.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Seguimiento más cercano con la empresas	1	1.8	1.8	89.5
Solo los tiempos de liberación de los fondos	1	1.8	1.8	91.2
Sólo que sea más rápido los apoyos otorgados	1	1.8	1.8	93.0
Tener personal calificado de la secretaría económica	1	1.8	1.8	94.7
Tiempo para mejorar el tiempo de dinero de respuest y entregarse completo	1	1.8	1.8	96.5
Un control más estricto y estrecho a la información ya enviada, porque hay que estar enviando la misma información una y otra vez	1	1.8	1.8	98.2
Una mayor coordinación entre las entidades locales y federales para no perjudicar a la entrega de los recursos en tiempo y forma	1	1.8	1.8	100.0
Total	57	100.0	100.0	

9.4 Empresas no apoyadas por PROSOFT 2008

Tablas de frecuencias de variables

1.- Giro al que se dedica la Empresa

1.1.- Desarrollo de software empaquetado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
Si	8	15.7	15.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.2.- Desarrollo de software de sistema y herramientas para desarrollo de software aplicativo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	6	11.8	11.8	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.3.- Desarrollo de software aplicativo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	72.5	72.5	72.5
Si	14	27.5	27.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.4.- Desarrollo de consultoría de software

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.5.- Desarrollo de software embebido o software incrustado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.6.- Servicios de mantenimiento y soporte de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
Si	13	25.5	25.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.7.- Servicios de análisis de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
Si	15	29.4	29.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.8.- Servicios de diseño de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	78.4	78.4	78.4
Si	11	21.6	21.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.9.- Servicios de programación de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
Si	15	29.4	29.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.10.- Servicios de procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.11.- Servicios de diseño, desarrollo y administración de bases de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	78.4	78.4	78.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Si	11	21.6	21.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.12.- Servicios de implantación y pruebas de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
Si	8	15.7	15.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.13.- Servicios de integración de sistemas computacionales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
Si	13	25.5	25.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.14.- Servicios de mantenimiento de sistemas computacionales y procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
Si	8	15.7	15.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.15.- Servicios de seguridad de sistemas computacionales y procesamiento de datos

Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.16.- Servicios de análisis y gestión de riesgos de sistemas computacionales y procesamiento de datos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.17.- Procesos de negocio basados en el uso de sistemas computacionales y comunicaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	72.5	72.5	72.5
Si	14	27.5	27.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.18.- Servicios de valor agregado de análisis, diseño, desarrollo, administración, mantenimiento, pruebas, seguridad, implantación, mantenimiento y soporte de sistemas computacionales, procesamiento de datos y procesos de negocio

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
Si	13	25.5	25.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.19.- Servicios de capacitación, consultoría y evaluación para el mejoramiento de la capacidad humana, aseguramiento de la calidad y de procesos de las empresas del sector de TI

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	72.5	72.5	72.5
Si	14	27.5	27.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.20.- Servicios de administración de procesos de negocio basados en tecnologías de información que incluyen centros de llamado, centros de contacto, administración de nóminas, carteras, cobranza, líneas de producción, entre otros

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.21.- Medios interactivos basados en tecnologías de información (desarrollo o creación interactivo, servicios especializados de diseño, animación, tecnologías de compresión digital...)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

1.22.- Otro (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Diseños de sitios y aplicaciones WEB	1	2.0	2.0	94.1
Empresa de Logística y seguridad a la carga a través de medios satelitales	1	2.0	2.0	96.1
Inteligencia de Negocios ,mejoras del desempeño,estrategias,táctica y operaciones	1	2.0	2.0	98.0
Servicio equipo electrónico y computo	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

2.- ¿Cuál es el año de inicio de operaciones de la empresa?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1980	1	2.0	2.0	2.0
1985	1	2.0	2.0	3.9
1989	1	2.0	2.0	5.9
1990	1	2.0	2.0	7.8
1991	1	2.0	2.0	9.8
1993	1	2.0	2.0	11.8
1995	4	7.8	7.8	19.6
1996	1	2.0	2.0	21.6
1997	2	3.9	3.9	25.5
1998	3	5.9	5.9	31.4
1999	3	5.9	5.9	37.3
2000	8	15.7	15.7	52.9
2001	2	3.9	3.9	56.9
2003	1	2.0	2.0	58.8
2004	1	2.0	2.0	60.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
2005	9	17.6	17.6	78.4
2006	4	7.8	7.8	86.3
2007	6	11.8	11.8	98.0
2008	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

3.- Capital extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0%	19	37.3	90.5	90.5
40%	1	2.0	4.8	95.2
80%	1	2.0	4.8	100.0
Total	21	41.2	100.0	
Missing System	30	58.8		
Total	51	100.0		

4.- Monto de exportaciones en 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
0%	17	33.3	33.3	90.2
1000000	1	2.0	2.0	92.2
1500000dl	1	2.0	2.0	94.1
4000dl	1	2.0	2.0	96.1
50,0%	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

5.- Empleados

5.1.- Fijos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	2.2	2.2
2	3	5.9	6.5	8.7
3	3	5.9	6.5	15.2
4	3	5.9	6.5	21.7
5	4	7.8	8.7	30.4
6	6	11.8	13.0	43.5
7	2	3.9	4.3	47.8
9	1	2.0	2.2	50.0
10	3	5.9	6.5	56.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
11	1	2.0	2.2	58.7
12	2	3.9	4.3	63.0
13	3	5.9	6.5	69.6
14	1	2.0	2.2	71.7
15	2	3.9	4.3	76.1
16	1	2.0	2.2	78.3
17	2	3.9	4.3	82.6
22	2	3.9	4.3	87.0
23	1	2.0	2.2	89.1
25	1	2.0	2.2	91.3
30	2	3.9	4.3	95.7
35	1	2.0	2.2	97.8
120	1	2.0	2.2	100.0
Total	46	90.2	100.0	
Missing System	5	9.8		
Total	51	100.0		

5.2.- Temporales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	1	2.0	4.3	4.3
2	6	11.8	26.1	30.4
4	4	7.8	17.4	47.8
5	3	5.9	13.0	60.9
6	1	2.0	4.3	65.2
7	2	3.9	8.7	73.9
8	1	2.0	4.3	78.3
10	1	2.0	4.3	82.6
11	1	2.0	4.3	87.0
12	2	3.9	8.7	95.7
14	1	2.0	4.3	100.0
Total	23	45.1	100.0	
Missing System	28	54.9		
Total	51	100.0		

5.3.- Por honorarios, con alguna prestación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	4.5	4.5
2	1	2.0	4.5	9.1
3	2	3.9	9.1	18.2
4	3	5.9	13.6	31.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
5	3	5.9	13.6	45.5
6	3	5.9	13.6	59.1
8	1	2.0	4.5	63.6
10	4	7.8	18.2	81.8
13	1	2.0	4.5	86.4
20	1	2.0	4.5	90.9
25	1	2.0	4.5	95.5
38	1	2.0	4.5	100.0
Total	22	43.1	100.0	
Missing System	29	56.9		
Total	51	100.0		

5.4.- Por honorarios, sin prestaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	6	11.8	26.1	26.1
3	1	2.0	4.3	30.4
4	2	3.9	8.7	39.1
5	1	2.0	4.3	43.5
7	3	5.9	13.0	56.5
9	3	5.9	13.0	69.6
10	2	3.9	8.7	78.3
14	1	2.0	4.3	82.6
15	1	2.0	4.3	87.0
20	1	2.0	4.3	91.3
25	1	2.0	4.3	95.7
40	1	2.0	4.3	100.0
Total	23	45.1	100.0	
Missing System	28	54.9		
Total	51	100.0		

5.5.- Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	3	5.9	6.4	6.4
4	1	2.0	2.1	8.5
5	1	2.0	2.1	10.6
6	1	2.0	2.1	12.8
7	2	3.9	4.3	17.0
8	2	3.9	4.3	21.3
10	3	5.9	6.4	27.7
11	1	2.0	2.1	29.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
12	3	5.9	6.4	36.2
13	3	5.9	6.4	42.6
14	2	3.9	4.3	46.8
15	1	2.0	2.1	48.9
17	3	5.9	6.4	55.3
18	2	3.9	4.3	59.6
20	1	2.0	2.1	61.7
22	3	5.9	6.4	68.1
23	1	2.0	2.1	70.2
25	2	3.9	4.3	74.5
32	1	2.0	2.1	76.6
33	1	2.0	2.1	78.7
37	1	2.0	2.1	80.9
40	1	2.0	2.1	83.0
41	1	2.0	2.1	85.1
44	1	2.0	2.1	87.2
45	1	2.0	2.1	89.4
46	1	2.0	2.1	91.5
50	1	2.0	2.1	93.6
64	1	2.0	2.1	95.7
75	1	2.0	2.1	97.9
133	1	2.0	2.1	100.0
Total	47	92.2	100.0	
Missing System	4	7.8		
Total	51	100.0		

6.- ¿Cuál fue el monto de las ventas anuales de la empresa en 2008? (especifique su respuesta en pesos)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	14	27.5	27.5	27.5
\$1,300.000	1	2.0	2.0	29.4
\$1000000	1	2.0	2.0	31.4
\$12000000	2	3.9	3.9	35.3
\$15000000	1	2.0	2.0	37.3
\$35000000	1	2.0	2.0	39.2
\$36000000	1	2.0	2.0	41.2
\$38000,00	1	2.0	2.0	43.1
\$4000,00	1	2.0	2.0	45.1
\$5000,00	1	2.0	2.0	47.1
\$5500000,00	1	2.0	2.0	49.0
\$700000	2	3.9	3.9	52.9
\$7780052,68	1	2.0	2.0	54.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
\$800,00	2	3.9	3.9	58.8
1,5000,000	1	2.0	2.0	60.8
1,983000,000	1	2.0	2.0	62.7
1200000	1	2.0	2.0	64.7
1250000	1	2.0	2.0	66.7
1500000	1	2.0	2.0	68.6
1700000	1	2.0	2.0	70.6
1800000	1	2.0	2.0	72.5
2000000	1	2.0	2.0	74.5
20000000	1	2.0	2.0	76.5
23,000.00	1	2.0	2.0	78.4
250,000.00	1	2.0	2.0	80.4
250000	1	2.0	2.0	82.4
3,000,000	1	2.0	2.0	84.3
3,400,000	1	2.0	2.0	86.3
800,000.00	2	3.9	3.9	90.2
800000	1	2.0	2.0	92.2
850000	1	2.0	2.0	94.1
900,000.00	1	2.0	2.0	96.1
950,000.00	1	2.0	2.0	98.0
95000000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.- Certificaciones

7.1.- Certificaciones de la empresa 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	6	11.8	11.8	11.8
No	45	88.2	88.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.1.- NMX-MOPROSOFT

7.1.1.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.1.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.1.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2006	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

7.1.1.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 80	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

7.1.2.- CMMI

7.1.2.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	50	98.0	98.0	98.0
Missing System	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.2.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.2.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2006	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

7.1.2.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	99	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

7.1.3.- SW/CMM

7.1.3.1.- En México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Si	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

7.1.3.2.- En el extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

7.1.3.3.- Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2007	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

7.1.3.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	88	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

7.1.4.- ISO/IEC

7.1.4.1.- En México

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

7.1.4.2.-En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.4.3.-Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.4.4.-Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.5.- Otras

7.1.5.1.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
si	1	2.0	2.0	94.1
Si	2	3.9	3.9	98.0
Socio de Negocios Microsoft	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.1.5.2.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.1.5.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1995	1	2.0	25.0	25.0
2004	2	3.9	50.0	75.0
2005	1	2.0	25.0	100.0
Total	4	7.8	100.0	
Missing System	47	92.2		
Total	51	100.0		

7.1.5.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
1	1	2.0	2.0	96.1
100	1	2.0	2.0	98.0
GOLD	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.- Certificación de Trabajadores 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	14	27.5	27.5	27.5
No	37	72.5	72.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.1.- Certificación No 1

7.2.1.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	4	7.8	28.6	28.6
2	5	9.8	35.7	64.3
3	1	2.0	7.1	71.4
4	1	2.0	7.1	78.6
6	1	2.0	7.1	85.7
12	1	2.0	7.1	92.9
60	1	2.0	7.1	100.0
Total	14	27.5	100.0	
Missing System	37	72.5		
Total	51	100.0		

7.2.1.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
.NET	1	2.0	2.0	76.5
Certificación en Software DELL	1	2.0	2.0	78.4
Cetificado en JAVA	1	2.0	2.0	80.4
CMM	1	2.0	2.0	82.4
De verificación	1	2.0	2.0	84.3
HTM Metas	1	2.0	2.0	86.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Java	1	2.0	2.0	88.2
Microsoft	1	2.0	2.0	90.2
Microsoft	1	2.0	2.0	92.2
Microsoft CERTIFIEDTRADER	1	2.0	2.0	94.1
PM1PMP	1	2.0	2.0	96.1
PMI	1	2.0	2.0	98.0
Soporte Técnico	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.1.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	76.5	76.5	76.5
Si	12	23.5	23.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.1.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.2.- Certificación No 2

7.2.2.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	25.0	25.0
2	2	3.9	50.0	75.0
8	1	2.0	25.0	100.0
Total	4	7.8	100.0	
Missing System	47	92.2		
Total	51	100.0		

7.2.2.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
De Administración	1	2.0	2.0	94.1
Microsoft CP	1	2.0	2.0	96.1
PMI	1	2.0	2.0	98.0
Soporte de Ventas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.2.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.2.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.3.- Certificación No 3

7.2.3.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.9	66.7	66.7
5	1	2.0	33.3	100.0
Total	3	5.9	100.0	
Missing System	48	94.1		
Total	51	100.0		

7.2.3.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Instalación de Software	1	2.0	2.0	96.1
Solución Developet	1	2.0	2.0	98.0
Sun Java Develop	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.3.3.- En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

7.2.3.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.4.- Certificación No 4

7.2.4.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.4.2.-Nombre de la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.4.3.- En México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.4.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.5.- Certificación No 5

7.2.5.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.5.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.5.3.- En México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

7.2.5.4.- En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.- Usuarios que demandan productos y servicios

8.1.- Usuario actual

8.1.1.- Usuario No 1

8.1.1.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Empresas	44	86.3	91.7	91.7
Entidades Gubernamentales	2	3.9	4.2	95.8
Consumidores	1	2.0	2.1	97.9
Sector Academico	1	2.0	2.1	100.0
Total	48	94.1	100.0	
Missing System	3	5.9		
Total	51	100.0		

8.1.1.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6	11.8	11.8	11.8
1	1	2.0	2.0	13.7
2	1	2.0	2.0	15.7
2,41	1	2.0	2.0	17.6
2.1.2	1	2.0	2.0	19.6
2.2	1	2.0	2.0	21.6
2.4	2	3.9	3.9	25.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
2.4.21	3	5.9	5.9	31.4
2.4.3	1	2.0	2.0	33.3
2.41	1	2.0	2.0	35.3
22.4.21	1	2.0	2.0	37.3
3,1	4	7.8	7.8	45.1
3,2	2	3.9	3.9	49.0
3,4	2	3.9	3.9	52.9
3,8	1	2.0	2.0	54.9
3,9	1	2.0	2.0	56.9
3.1	3	5.9	5.9	62.7
3.14	1	2.0	2.0	64.7
3.3	2	3.9	3.9	68.6
3.3.1	2	3.9	3.9	72.5
3.3.4	1	2.0	2.0	74.5
3.4	3	5.9	5.9	80.4
Agropecuaria	1	2.0	2.0	82.4
Comercio	3	5.9	5.9	88.2
Confección de Productos Textiles,excepto prendas de vestir	1	2.0	2.0	90.2
Construcción	1	2.0	2.0	92.2
Fabricación de insumos textiles	1	2.0	2.0	94.1
Servicios de Salud	1	2.0	2.0	96.1
Servicios profesionales	1	2.0	2.0	98.0
Todos los sectores desde comercio,manufactura,servicios logística,educación,transporte,almacenadoras etc etce	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	9.8	9.8	9.8
Si	46	90.2	90.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.1.3.- Ubicación de la empresa

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.9	5.9	5.9
Si	48	94.1	94.1	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.1.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.9	5.9	5.9
Grande	7	13.7	13.7	19.6
Mediana	7	13.7	13.7	33.3
Mediana/Grande	4	7.8	7.8	41.2
Micro	6	11.8	11.8	52.9
Micro/pequeña	1	2.0	2.0	54.9
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	6	11.8	11.8	66.7
Pequeña	14	27.5	27.5	94.1
Pequeña/Grande	1	2.0	2.0	96.1
Pequeña/Mediana	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.2.- Usuario No 2

8.1.2.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	23	45.1	60.5	60.5
	Entidades Gubernamentales	11	21.6	28.9	89.5
	Consumidores	2	3.9	5.3	94.7
	Sector Academico	2	3.9	5.3	100.0
	Total	38	74.5	100.0	
Missing	System	13	25.5		
Total		51	100.0		

8.1.2.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	14	27.5	27.5	27.5
1	1	2.0	2.0	29.4
2.4.15	1	2.0	2.0	31.4
2.4.20	1	2.0	2.0	33.3
2.4.3	1	2.0	2.0	35.3
2.4.4	1	2.0	2.0	37.3
2.4.8	1	2.0	2.0	39.2
3,14	2	3.9	3.9	43.1
3,2	4	7.8	7.8	51.0
3,4	2	3.9	3.9	54.9
3,6	1	2.0	2.0	56.9
3.11	1	2.0	2.0	58.8
3.14	1	2.0	2.0	60.8
3.2	1	2.0	2.0	62.7
3.3.12	1	2.0	2.0	64.7
3.3.2	1	2.0	2.0	66.7
3.3.4	1	2.0	2.0	68.6
3.4	3	5.9	5.9	74.5
3.5	3	5.9	5.9	80.4
3.9	1	2.0	2.0	82.4
Actividades de Gobierno	3	5.9	5.9	88.2
Dependencias Federales estatales y municipales	1	2.0	2.0	90.2
Dirección de corpotativos y empresas	1	2.0	2.0	92.2
Extracción de Petróleo y gas	1	2.0	2.0	94.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Industrias Manufactureras	1	2.0	2.0	96.1
Servicios Educativos	1	2.0	2.0	98.0
Servicios Financieros y de Seguros	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	29.4	29.4	29.4
Si	36	70.6	70.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.2.3.- Ubicación de la empresa

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	23.5	23.5	23.5
Si	39	76.5	76.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.2.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	13	25.5	25.5	25.5
Grande	15	29.4	29.4	54.9
Mediana	5	9.8	9.8	64.7
Mediana/Grande	1	2.0	2.0	66.7
Micro	3	5.9	5.9	72.5
Micro/Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	74.5
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	3	5.9	5.9	80.4
Pequeña	8	15.7	15.7	96.1
Pequeña/Grande	1	2.0	2.0	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.3.- Usuario No 3

8.1.3.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	14	27.5	60.9	60.9
Empresas	4	7.8	17.4	78.3
Entidades Gubernamentales	2	3.9	8.7	87.0
Consumidores	3	5.9	13.0	100.0
Sector Academico	23	45.1	100.0	
Total	28	54.9		
Missing	28	54.9		
System	51	100.0		
Total	51	100.0		

8.1.3.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
2,1	1	2.0	2.0	58.8
2,4	1	2.0	2.0	60.8
2.1.1	1	2.0	2.0	62.7
2.4.1	1	2.0	2.0	64.7
2.4.18	1	2.0	2.0	66.7
2.4.20	1	2.0	2.0	68.6
3,1	2	3.9	3.9	72.5
3,2	1	2.0	2.0	74.5
3,7	1	2.0	2.0	76.5
3.14	1	2.0	2.0	78.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3.4	2	3.9	3.9	82.4
3.5	2	3.9	3.9	86.3
3_3.6	1	2.0	2.0	88.2
Actividades de Gobierno	1	2.0	2.0	90.2
Comercio	1	2.0	2.0	92.2
Confección de productos textiles,excepto prendas de vestir	1	2.0	2.0	94.1
Industrias Metálicas Básicas	1	2.0	2.0	96.1
Saervicios de Salud y Asistencia	1	2.0	2.0	98.0
Servicioçs preofesionales,Científicos y técnicos	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	32	62.7	62.7	62.7
Si	19	37.3	37.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.3.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
Si	22	43.1	43.1	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.3.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	58.8	58.8	58.8
Grande	7	13.7	13.7	72.5
Mediana	7	13.7	13.7	86.3
Micro	1	2.0	2.0	88.2
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	2	3.9	3.9	92.2
Pequeña	2	3.9	3.9	96.1
Pequeña/Grande	1	2.0	2.0	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.4.- Usuario No 4

8.1.4.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6	11.8	100.0	
Empresas	3	5.9	50.0	50.0
Entidades Gubernamentales	2	3.9	33.3	83.3
Consumidores	1	2.0	16.7	100.0
Total	6	11.8	100.0	
Missing	45	88.2		
System				
Total	51	100.0		

8.1.4.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
3,1	1	2.0	2.0	90.2
3,7	1	2.0	2.0	92.2
3,9	1	2.0	2.0	94.1
3.14	1	2.0	2.0	96.1
Actividades de Gobierno	1	2.0	2.0	98.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Transporte correo y servicios educativos	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.1.4.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.1.4.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Grande	3	5.9	5.9	96.1
Pequeña	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.5.- Usuario No 5

8.1.5.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	2	3.9	100.0	100.0
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

8.1.5.2.- Sector

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	96.1	96.1	96.1
	2.4.15	1	2.0	2.0	98.0
	3,4	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	96.1	96.1	96.1
	Si	2	3.9	3.9	100.0
Total		51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

8.1.5.3.- Ubicación

En México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		49	96.1	96.1	96.1
	Si	2	3.9	3.9	100.0
Total		51	100.0	100.0	

En el extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

8.1.5.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Pequeña	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.1.6.- Usuario No 6

8.1.6.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Consumidores	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

8.1.6.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3.6	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.1.6.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.1.6.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Micro	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.- Usuario Potencial

8.2.1.- Usuario No 1

8.2.1.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Empresas	40	78.4	87.0	87.0
Entidades Gubernamentales	2	3.9	4.3	91.3
Consumidores	2	3.9	4.3	95.7
Sector Academico	2	3.9	4.3	100.0
Total	46	90.2	100.0	
Missing System	5	9.8		
Total	51	100.0		

8.2.1.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8	15.7	15.7	15.7
1	1	2.0	2.0	17.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
2.1.1	1	2.0	2.0	19.6
2.1.2	1	2.0	2.0	21.6
2.2	1	2.0	2.0	23.5
2.4	2	3.9	3.9	27.5
2.4.1	1	2.0	2.0	29.4
2.4.21	2	3.9	3.9	33.3
2.4.3	1	2.0	2.0	35.3
2.41	1	2.0	2.0	37.3
3,1	5	9.8	9.8	47.1
3,2	1	2.0	2.0	49.0
3,4	4	7.8	7.8	56.9
3,8	1	2.0	2.0	58.8
3,9	1	2.0	2.0	60.8
3.1	3	5.9	5.9	66.7
3.3	2	3.9	3.9	70.6
3.3.1	2	3.9	3.9	74.5
3.3.4	1	2.0	2.0	76.5
3.4	2	3.9	3.9	80.4
3.9	1	2.0	2.0	82.4
Comercio	3	5.9	5.9	88.2
Confección de Productos Textiles,excepto prendas de vestir	1	2.0	2.0	90.2
Construcción	1	2.0	2.0	92.2
Fabricación de Insumos Textiles	1	2.0	2.0	94.1
Servicios de Salud	1	2.0	2.0	96.1
Servicios profesionales	1	2.0	2.0	98.0
Todos los sectores desde comercio,manufactura,servicios logística,educación,transporte,almacenadoras etc etce	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	19.6	19.6	19.6
Si	41	80.4	80.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.1.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	6	11.8	11.8	11.8
Si	44	86.3	86.3	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.1.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	8	15.7	15.7	15.7
Grande	7	13.7	13.7	29.4
Mediana	5	9.8	9.8	39.2
Mediana/Grande	3	5.9	5.9	45.1
Micro	5	9.8	9.8	54.9
Micro/Pequeña	1	2.0	2.0	56.9
Micro/Pequeña/Mediana/Grande	5	9.8	9.8	66.7
Pequeña	14	27.5	27.5	94.1
Pequeña/Mediana	2	3.9	3.9	98.0
Pequeña/Mediana/Grande	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.2.- Usuario No 2

8.2.2.1.- Tipo de Usuario

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empresas	24	47.1	66.7	66.7
	Entidades Gubernamentales	8	15.7	22.2	88.9
	Consumidores	3	5.9	8.3	97.2
	Sector Academico	1	2.0	2.8	100.0
	Total	36	70.6	100.0	
Missing	System	15	29.4		
Total		51	100.0		

8.2.2.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17	33.3	33.3	33.3
1	1	2.0	2.0	35.3
2,4	2	3.9	3.9	39.2
2.4	1	2.0	2.0	41.2
2.4.3	1	2.0	2.0	43.1
2.4.4	1	2.0	2.0	45.1
3	1	2.0	2.0	47.1
3,14	2	3.9	3.9	51.0
3,2	4	7.8	7.8	58.8
3,4	1	2.0	2.0	60.8
3,7	1	2.0	2.0	62.7
3.11	1	2.0	2.0	64.7
3.14	1	2.0	2.0	66.7
3.2	1	2.0	2.0	68.6
3.3.12	1	2.0	2.0	70.6
3.3.2	1	2.0	2.0	72.5
3.3.4	1	2.0	2.0	74.5
3.4	3	5.9	5.9	80.4
3.5	3	5.9	5.9	86.3
Actividades de Gobierno	2	3.9	3.9	90.2
Dirección de corpotativos y empresas	1	2.0	2.0	92.2
Extracción de Petróleo y Gas	1	2.0	2.0	94.1
Servicios Educativos	1	2.0	2.0	96.1
Servicios Financieros y de Seguros	1	2.0	2.0	98.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Todos los sectores desde comercio, manufactura, servicios logística, educación, transporte, almacenadoras etc etc	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	19	37.3	37.3	37.3
Si	32	62.7	62.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.2.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	31.4	31.4	31.4
Si	35	68.6	68.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.2.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	31.4	31.4	31.4
Grande	9	17.6	17.6	49.0
Mediana	5	9.8	9.8	58.8
Mediana/Grande	2	3.9	3.9	62.7
Micro	3	5.9	5.9	68.6
Micro/Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	70.6
Micro/Pequeña/Mediana /Grande	4	7.8	7.8	78.4
Micro/Pequeña/mediana/Grande	1	2.0	2.0	80.4
Pequeña	9	17.6	17.6	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.3.- Usuario No 3

8.2.3.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	19.6	52.6	52.6
Empresas	5	9.8	26.3	78.9
Entidades Gubernamentales	1	2.0	5.3	84.2
Consumidores	3	5.9	15.8	100.0
Sector Academico	19	37.3	100.0	
Total	32	62.7		
Missing	51	100.0		
System				
Total				

8.2.3.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	64.7	64.7	64.7
2,1	1	2.0	2.0	66.7
2,4	2	3.9	3.9	70.6
2.4.1	1	2.0	2.0	72.5
2.4.18	1	2.0	2.0	74.5
3,14	1	2.0	2.0	76.5
3,4	1	2.0	2.0	78.4
3,6	1	2.0	2.0	80.4
3.10	1	2.0	2.0	82.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3.14	1	2.0	2.0	84.3
3.4	1	2.0	2.0	86.3
3.5	1	2.0	2.0	88.2
3_3.1	2	3.9	3.9	92.2
Actividades de Gobierno	1	2.0	2.0	94.1
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	1	2.0	2.0	96.1
Industrias Metálicas Básicas	1	2.0	2.0	98.0
Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	16	31.4	31.4	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.3.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	64.7	64.7	64.7
Si	18	35.3	35.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.3.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Grande	5	9.8	9.8	76.5
Mediana	4	7.8	7.8	84.3
Mediana/Grande	1	2.0	2.0	86.3
Micro	1	2.0	2.0	88.2
Micro/Pequeña/Mediana/Grande	3	5.9	5.9	94.1
Pequeña	2	3.9	3.9	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.4.- Usuario No 4

8.2.4.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3.9	40.0	40.0
Empresas	1	2.0	20.0	60.0
Entidades Gubernamentales	2	3.9	40.0	100.0
Sector Academico	5	9.8	100.0	
Total	46	90.2		
Missing	51	100.0		
System				
Total				

8.2.4.2.- Sector

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
2.4.21	1	2.0	2.0	92.2
3,6	1	2.0	2.0	94.1
3,9	1	2.0	2.0	96.1
3,9	1	2.0	2.0	98.0
Actividades de Gobierno	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Directo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.4.3.- Ubicación

En México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.4.4.- Tamaño

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Grande	1	2.0	2.0	94.1
Mediana	1	2.0	2.0	96.1
Pequeña	1	2.0	2.0	98.0
Pequeña/Mediana	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

8.2.5.- Usuario No 5

8.2.5.1.- Tipo de Usuario

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.5.2.- Sector

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

Tipo_Directo

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

Tipo_Indirecto

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.5.3.-Ubicación En México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

En el extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

8.2.5.4.- Tamaño

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.- Resultados de la empresa

9.1.- Empleos 2008

9.1.1.- Número de empleos creados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.9	7.5	7.5
	2	9	17.6	22.5	30.0
	3	5	9.8	12.5	42.5
	4	8	15.7	20.0	62.5
	5	2	3.9	5.0	67.5
	6	1	2.0	2.5	70.0
	8	1	2.0	2.5	72.5
	10	5	9.8	12.5	85.0
	12	1	2.0	2.5	87.5
	15	1	2.0	2.5	90.0
	17	1	2.0	2.5	92.5
	22	1	2.0	2.5	95.0
	30	1	2.0	2.5	97.5
	45	1	2.0	2.5	100.0
	Total	40	78.4	100.0	
Missing	System	11	21.6		
Total		51	100.0		

9.1.2.- Número de empleos mejorados:

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	4	7.8	14.8	14.8
	2	5	9.8	18.5	33.3
	3	3	5.9	11.1	44.4
	4	3	5.9	11.1	55.6
	5	1	2.0	3.7	59.3
	6	2	3.9	7.4	66.7
	8	3	5.9	11.1	77.8
	10	2	3.9	7.4	85.2
	20	1	2.0	3.7	88.9
	24	1	2.0	3.7	92.6
	50	1	2.0	3.7	96.3
	51	1	2.0	3.7	100.0
	Total	27	52.9	100.0	
Missing	System	24	47.1		
Total		51	100.0		

9.1.3.- Número de empleos mantenidos

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.0	2.2	2.2
	2	3	5.9	6.5	8.7
	3	3	5.9	6.5	15.2
	4	4	7.8	8.7	23.9
	5	3	5.9	6.5	30.4
	6	3	5.9	6.5	37.0
	7	1	2.0	2.2	39.1
	8	3	5.9	6.5	45.7
	10	4	7.8	8.7	54.3
	11	1	2.0	2.2	56.5
	12	1	2.0	2.2	58.7
	14	1	2.0	2.2	60.9
	15	2	3.9	4.3	65.2
	17	3	5.9	6.5	71.7
	20	4	7.8	8.7	80.4
	22	2	3.9	4.3	84.8
	25	3	5.9	6.5	91.3
	32	1	2.0	2.2	93.5
	34	1	2.0	2.2	95.7
	51	1	2.0	2.2	97.8
	110	1	2.0	2.2	100.0
	Total	46	90.2	100.0	
Missing	System	5	9.8		
Total		51	100.0		

9.1.4.- Número de empleos totales

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.9	11.8	11.8
	2	6	11.8	35.3	47.1
	3	2	3.9	11.8	58.8
	4	1	2.0	5.9	64.7
	5	1	2.0	5.9	70.6
	6	2	3.9	11.8	82.4
	20	1	2.0	5.9	88.2
	40	1	2.0	5.9	94.1
	99	1	2.0	5.9	100.0
	Total	17	33.3	100.0	
Missing	System	34	66.7		
Total		51	100.0		

9.2.- Empleos creados 2008

9.2.1.- Creación de empleos Mujeres

Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	4	7.8	80.0	80.0
	4	1	2.0	20.0	100.0
	Total	5	9.8	100.0	
Missing	System	46	90.2		
Total		51	100.0		

Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	13	25.5	41.9	41.9
	2	8	15.7	25.8	67.7
	3	5	9.8	16.1	83.9
	4	1	2.0	3.2	87.1
	6	1	2.0	3.2	90.3
	10	1	2.0	3.2	93.5
	15	1	2.0	3.2	96.8
	17	1	2.0	3.2	100.0
	Total	31	60.8	100.0	
Missing	System	20	39.2		
Total		51	100.0		

Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.9	50.0	50.0
	2	2	3.9	50.0	100.0
	Total	4	7.8	100.0	
Missing	System	47	92.2		
Total		51	100.0		

Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	3	5.9	42.9	42.9
	2	2	3.9	28.6	71.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3	1	2.0	14.3	85.7
5	1	2.0	14.3	100.0
Total	7	13.7	100.0	
Missing System	44	86.3		
Total	51	100.0		

9.2.2.- Creación de empleos (Hombres)

Estudiantes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	3	5.9	50.0	50.0
2	1	2.0	16.7	66.7
3	1	2.0	16.7	83.3
7	1	2.0	16.7	100.0
Total	6	11.8	100.0	
Missing System	45	88.2		
Total	51	100.0		

Profesionistas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	14	27.5	35.9	35.9
2	8	15.7	20.5	56.4
3	6	11.8	15.4	71.8
4	4	7.8	10.3	82.1
6	1	2.0	2.6	84.6
8	1	2.0	2.6	87.2
10	1	2.0	2.6	89.7
11	1	2.0	2.6	92.3
12	2	3.9	5.1	97.4
32	1	2.0	2.6	100.0
Total	39	76.5	100.0	
Missing System	12	23.5		
Total	51	100.0		

Posgrado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	5	9.8	50.0	50.0
2	4	7.8	40.0	90.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
4	1	2.0	10.0	100.0
Total	10	19.6	100.0	
Missing System	41	80.4		
Total	51	100.0		

Técnico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	2.0	20.0	20.0
2	1	2.0	20.0	40.0
3	1	2.0	20.0	60.0
4	1	2.0	20.0	80.0
6	1	2.0	20.0	100.0
Total	5	9.8	100.0	
Missing System	46	90.2		
Total	51	100.0		

Total

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.9	4.9	4.9
2	11	21.6	26.8	31.7
3	6	11.8	14.6	46.3
4	4	7.8	9.8	56.1
5	5	9.8	12.2	68.3
6	3	5.9	7.3	75.6
10	3	5.9	7.3	82.9
12	1	2.0	2.4	85.4
17	2	3.9	4.9	90.2
18	1	2.0	2.4	92.7
22	1	2.0	2.4	95.1
49	1	2.0	2.4	97.6
50	1	2.0	2.4	100.0
Total	41	80.4	100.0	
Missing System	10	19.6		
Total	51	100.0		

9.3.- Empleos mejorados.

9.3.1.- Mejora de empleo (mujeres)

Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	8	15.7	38.1	38.1
	2	7	13.7	33.3	71.4
	3	2	3.9	9.5	81.0
	8	1	2.0	4.8	85.7
	10	1	2.0	4.8	90.5
	22	1	2.0	4.8	95.2
	25	1	2.0	4.8	100.0
	Total	21	41.2	100.0	
Missing	System	30	58.8		
Total		51	100.0		

Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.9	100.0	100.0
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

Técnico

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

9.3.2.- Mejora de empleo (hombres)

Estudiantes

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

Profesionistas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	7	13.7	28.0	28.0
	2	5	9.8	20.0	48.0
	3	6	11.8	24.0	72.0
	4	2	3.9	8.0	80.0
	5	1	2.0	4.0	84.0
	6	1	2.0	4.0	88.0
	7	1	2.0	4.0	92.0
	25	1	2.0	4.0	96.0
	32	1	2.0	4.0	100.0
	Total	25	49.0	100.0	
Missing	System	26	51.0		
Total		51	100.0		

Posgrado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	2.0	16.7	16.7
	2	4	7.8	66.7	83.3
	5	1	2.0	16.7	100.0
	Total	6	11.8	100.0	
Missing	System	45	88.2		
Total		51	100.0		

Técnico

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	2.0	33.3	33.3
	4	1	2.0	33.3	66.7
	6	1	2.0	33.3	100.0
	Total	3	5.9	100.0	
Missing	System	48	94.1		
Total		51	100.0		

Total

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	4	7.8	14.8	14.8
	2	1	2.0	3.7	18.5
	3	3	5.9	11.1	29.6
	4	6	11.8	22.2	51.9
	5	2	3.9	7.4	59.3
	6	1	2.0	3.7	63.0
	8	4	7.8	14.8	77.8
	10	1	2.0	3.7	81.5
	12	2	3.9	7.4	88.9
	15	1	2.0	3.7	92.6
	50	1	2.0	3.7	96.3
	54	1	2.0	3.7	100.0
	Total	27	52.9	100.0	
Missing	System	24	47.1		
Total		51	100.0		

9.3.- Tasa anual de rotación de personal 2008

9.3.1.- Tasa de rotación del personal técnico:

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.0%	2	3.9	15.4	15.4
	3.0%	2	3.9	15.4	30.8
	5.0%	1	2.0	7.7	38.5
	10.0%	4	7.8	30.8	69.2
	20.0%	1	2.0	7.7	76.9
	30.0%	1	2.0	7.7	84.6
	60.0%	1	2.0	7.7	92.3
	100.0%	1	2.0	7.7	100.0
	Total	13	25.5	100.0	
Missing	System	38	74.5		
Total		51	100.0		

9.3.2.- Tasa de rotación total del personal:

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.0%	1	2.0	6.7	6.7
	3.0%	1	2.0	6.7	13.3
	5.0%	2	3.9	13.3	26.7
	10.0%	4	7.8	26.7	53.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
	15.0%	1	2.0	6.7	60.0
	20.0%	3	5.9	20.0	80.0
	30.0%	1	2.0	6.7	86.7
	60.0%	2	3.9	13.3	100.0
	Total	15	29.4	100.0	
Missing	System	36	70.6		
Total		51	100.0		

9.4.- Certificaciones 2008

9.4.1.- Certificaciones de la empresa

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	8	15.7	15.7	15.7
	No	43	84.3	84.3	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.1.- NMX-MOPROSOFT

9.4.1.1.1.- México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		48	94.1	94.1	94.1
	Si	3	5.9	5.9	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.1.2.- Extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

9.4.1.1.3.- Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2007	1	2.0	33.3	33.3
	2008	2	3.9	66.7	100.0
	Total	3	5.9	100.0	
Missing	System	48	94.1		
Total		51	100.0		

9.4.1.1.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	3.9	66.7	66.7
	9	1	2.0	33.3	100.0
	Total	3	5.9	100.0	
Missing	System	48	94.1		
Total		51	100.0		

9.4.1.2.- CMMI

9.4.1.2.1.- México

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.2.2.- Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.2.3.- Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.2.4.- Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.3.- SW/CMM

9.4.1.3.1.- México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.3.2.- Extranjero

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.1.3.3.- Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2007	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

9.4.1.3.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	9	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

9.4.1.4.- ISO/IEC

9.4.1.4.1.- México

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Si	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

9.4.1.4.2.- Extranjero

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

9.4.1.4.3.- Año en que obtuvo la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2004	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

9.4.1.4.4.- Nivel de madurez alcanzado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	GOLD	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

9.4.1.5.- OTRAS

9.4.1.5.1. - México

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.5.2. - Extranjero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.1.5.3. - Año en que obtuvo la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2008	4	7.8	100.0	100.0
Missing System	47	92.2		
Total	51	100.0		

9.4.1.5.4. - Nivel de madurez alcanzado

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
100	1	2.0	2.0	98.0
Avanzada	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.- Certificación de trabajadores 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	12	23.5	23.5	23.5
No	39	76.5	76.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.1.- Certificación No 1

9.4.2.1.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
1	5	9.8	41.7	41.7
2	1	2.0	8.3	50.0
4	1	2.0	8.3	58.3
5	1	2.0	8.3	66.7
7	1	2.0	8.3	75.0
10	1	2.0	8.3	83.3
14	1	2.0	8.3	91.7
50	1	2.0	8.3	100.0
Total	12	23.5	100.0	
Missing	System	39	76.5	
Total	51	100.0		

9.4.2.1.2.-Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
	39	76.5	76.5	76.5
Análisis y Diseño de Software con UNC y proporcionado por IBM	1	2.0	2.0	78.4
Certificación Anual	1	2.0	2.0	80.4
Certificado en JAVA	1	2.0	2.0	82.4
EMA Capacitación	1	2.0	2.0	84.3
MCP	1	2.0	2.0	86.3
Microsoft,Hpux	1	2.0	2.0	88.2
Principal certilatos Profesionales	1	2.0	2.0	90.2
PROSOFT	1	2.0	2.0	92.2
Proyect Manager Profesional	1	2.0	2.0	94.1
Renovación de Competencias Anuales	1	2.0	2.0	96.1
Scrum Master	1	2.0	2.0	98.0
Técnicas del fabricante	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.1.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	40	78.4	78.4	78.4
Si	11	21.6	21.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.1.4.-País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.2.- Certificación No 2

9.4.2.2.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	3.9	40.0	40.0
7	1	2.0	20.0	60.0
14	1	2.0	20.0	80.0
40	1	2.0	20.0	100.0
Total	5	9.8	100.0	
Missing System	46	90.2		
Total	51	100.0		

9.4.2.2.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Certificación de sistemas	1	2.0	2.0	92.2
Certificación Anual	1	2.0	2.0	94.1
IADC Calidad	1	2.0	2.0	96.1
PMI	1	2.0	2.0	98.0
Venta y Post Venta	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.2.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.2.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.3.- Certificación No 3

9.4.2.3.1.- Número de personas certificadas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 10	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

9.4.2.3.2.- Nombre de la certificación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
COBIT	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.3.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.3.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

9.4.2.4.- Certificación No 4

9.4.2.4.1.- Número de personas certificadas

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

9.4.2.4.2.- Nombre de la certificación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	ITIL V3	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

9.4.2.4.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		50	98.0	98.0	98.0
	Si	1	2.0	2.0	100.0
Total		51	100.0	100.0	

9.4.2.4.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

9.4.2.5.- Certificación No 5

9.4.2.5.1.- Número de personas certificadas

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

9.4.2.5.2.- Nombre de la certificación

		Frequency	Percent
Missing	System	51	100.0

9.4.2.5.3.- País donde obtuvieron la certificación (En México)

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

9.4.2.5.4.- País donde obtuvieron la certificación (En Extranjero)

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

10.- Mejoras y resultados logrados por la empresa 2008

10.1.- Crecimiento en ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
Si	21	41.2	41.2	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.2.- Incremento en facturación de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
Si	15	29.4	29.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.3.- Renovación de contratos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	64.7	64.7	64.7
Si	18	35.3	35.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.4.- Mejora en el nivel de maduración de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	19	37.3	37.3	37.3
si	1	2.0	2.0	39.2
Si	31	60.8	60.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.5.- Incremento en las exportaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.6.- Incremento en la rentabilidad de la inversión

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	45	88.2	88.2	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.7.- Reducción de rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.8.- Incremento de la productividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	64.7	64.7	64.7
Si	18	35.3	35.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.9.- Mejora de la competitividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21	41.2	41.2	41.2
Si	30	58.8	58.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.10.- Contribución a la sustentabilidad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.11.- Fuentes de financiamiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.12.- Incremento en clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	38	74.5	74.5	74.5
Si	13	25.5	25.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.13.- Reclutamiento de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
Si	8	15.7	15.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.14.- Recaudación de impuestos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.15.- Otras mejoras logradas (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Aumento de personal directamente	1	2.0	2.0	92.2
Mejora del conocimiento y entorno mexicano	1	2.0	2.0	94.1
Ninguna	1	2.0	2.0	96.1
No contesto	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.16.- En el entorno social

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	7	13.7	13.7	13.7
Apoyamos a escuelas técnicas o universidades recibiendo para servicio	1	2.0	2.0	15.7
Apoyar a los estudiantes	1	2.0	2.0	17.6
Aun no se alcanza un objetivo para poder apoyar a universidades y escuelas tecnicas pero se esta trabajando para lograrlo	1	2.0	2.0	19.6
Aún no tenemos	1	2.0	2.0	21.6
Brindar soluciones informaticas para solucionar problemas de las empresas y asi facilitar sus labores	1	2.0	2.0	23.5
Conservamos empleos	1	2.0	2.0	25.5
Creacion y generacion de empresa	1	2.0	2.0	27.5
Crerar fuentes de empleo	1	2.0	2.0	29.4
Cumplió sus fines de participación social	1	2.0	2.0	31.4
Cumplir con requisitos Legales	1	2.0	2.0	33.3
Danos un mejor servicio cpn gente ampliamente preparada en la materia	1	2.0	2.0	35.3
Dar soluciones tecnológicas a empresas y comercios para brindar bienestar en sus actividades	1	2.0	2.0	37.3
Desarrollo Profesional de todos los empleados	1	2.0	2.0	39.2
Falta mucha cultura de desempleo y competitividad real	1	2.0	2.0	41.2
Fuente de trabajo	1	2.0	2.0	43.1
Generación y mejoramiento de empleos	1	2.0	2.0	45.1
Genero nuevos empleos	1	2.0	2.0	47.1
Incrementar la rentabilidad	1	2.0	2.0	49.0
La capacitación	1	2.0	2.0	51.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
La creación de mayores sistemas empleando mejores empleos	1	2.0	2.0	52.9
Las cuestiones de empleo se generaron , capacitación de personal, nos enfocamos a instruir a nuestros clientes	1	2.0	2.0	54.9
Más facilidades para poder adquirir un equipo	1	2.0	2.0	56.9
Mejora en la capacidad profesional de los participantes	1	2.0	2.0	58.8
Mejorando la productividad de las empresas en cuanto a ti	1	2.0	2.0	60.8
Mejoras para mis empleados,satisfacción a los clientes,retribución a los accionistas por sus retribuciones	1	2.0	2.0	62.7
Mejoras ya el el 80% se du Región es de este giro ayudando a los trabajadores con estos Programas	1	2.0	2.0	64.7
Ninguna	1	2.0	2.0	66.7
Ninguno	2	3.9	3.9	70.6
No contesto	2	3.9	3.9	74.5
No ha sido Fácil entrar al mercado	1	2.0	2.0	76.5
Nos a beneficiado en hacer presentaciones de nuestros servicios y productos	1	2.0	2.0	78.4
Por los empleos que generaron a través de nuestra empresa	1	2.0	2.0	80.4
Se generaron empleos	1	2.0	2.0	82.4
Se han creado fuentes de empleo	1	2.0	2.0	84.3
Se Otorgo Un Software libre de licencias para las PYMES	1	2.0	2.0	86.3
Solo capacitación de empresas	1	2.0	2.0	88.2
Sólo que se han manejado más soluciones en informática	1	2.0	2.0	90.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Sólo se han mantenido los resultados de mejor tecnología	1	2.0	2.0	92.2
Tenemos la oportunidad de estar trabajando en varios sistemas de ayuda a organizaciones sin fines de lucro y para personas discapacitadas	1	2.0	2.0	94.1
Trabajamos con calidad, tratando que la cada cliente tenga crecimiento	1	2.0	2.0	96.1
Tratamos de compartir conocimientos con estudiantes universitarios	1	2.0	2.0	98.0
Una mejor comunicación entre el Gobierno y la Ciudadanía	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.17.- En el entorno económico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	7.8	7.8	7.8
Agilizar los mecanismos de las empresas ahorrado efuerzo y dinero	1	2.0	2.0	9.8
Aumenta productividad en todo el aspecto	1	2.0	2.0	11.8
Ayudamos a que cada cliente tenga un mejor control y crecimiento	1	2.0	2.0	13.7
Ayudar a innovar a los clientes en sus sistemas de cómputo	1	2.0	2.0	15.7
Brinden un entorno laboral a las empresas para poder realizar trabajos y así incrementar las ventas	1	2.0	2.0	17.6
Contribución a la mejora en la competitividad de los clientes	1	2.0	2.0	19.6
Crecimiento de facturación	1	2.0	2.0	21.6
En que hubo ingresos	1	2.0	2.0	23.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Facilidad de adquisición de equipo de clases media y media baja	1	2.0	2.0	25.5
Falta mucho conocimiento del valor y su carrera	1	2.0	2.0	27.5
Generación de empleos	1	2.0	2.0	29.4
Generando empleos, adando calidad a los productos para poder venderlos	1	2.0	2.0	31.4
Generando movimiento económico	1	2.0	2.0	33.3
Generó un sistema completo de proveduría y logística	1	2.0	2.0	35.3
Genetando empleos	1	2.0	2.0	37.3
Hemos mantenido el trabajo dentro de la empresa	1	2.0	2.0	39.2
Hemos permanecido estables	1	2.0	2.0	41.2
Hubo consumo (compras y ventas)	1	2.0	2.0	43.1
Incrementar la rentabilidad de las organizaciones innovando en su tecnología	1	2.0	2.0	45.1
Incrementar los ingresos	1	2.0	2.0	47.1
Innovar a los clientes tecnológicamente para que crezcan	1	2.0	2.0	49.0
La Comercialización	1	2.0	2.0	51.0
La empresa ahorro costos s otras empresasvía de seguridad de sus mercancías	1	2.0	2.0	52.9
Las empresas esten a la vanguardia para que tengan mayores ingresos	1	2.0	2.0	54.9
Manatener el personal, crean fuentes de empleo	1	2.0	2.0	56.9
Mantuvimos el nivel de Facturación	1	2.0	2.0	58.8

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mayor ingreso para generar fuentes de empleo	1	2.0	2.0	60.8
Mayor productividad	1	2.0	2.0	62.7
Mejor pago de impuestos para el gobierno	1	2.0	2.0	64.7
Mejoramos cualquier costo e incrementamos la calidad del servicio	1	2.0	2.0	66.7
Mejoras de salarios de empleados, de cliente diluyendo costos	1	2.0	2.0	68.6
Mejores Sueldos para sus empleados y mayores utilidades para los socios	1	2.0	2.0	70.6
Mejoría de Generación Ingresos	1	2.0	2.0	72.5
Mejorías en sueldos y estabilidad económica	1	2.0	2.0	74.5
No contesto	3	5.9	5.9	80.4
Nos mantuvimos dentro de parámetros de ventas	1	2.0	2.0	82.4
Que sigues sobreviviendo la empresa	1	2.0	2.0	84.3
Se esta avanzando en el menor numero de perdidas, rechazos y fugas	1	2.0	2.0	86.3
Se incrementaron sustanciosamente las ventas ,se redujeron costos y una mayor vitilidad	1	2.0	2.0	88.2
Se mantiene los trabajos del personal y esperando pronto crecimiento	1	2.0	2.0	90.2
Se presto el Servicio más barato	1	2.0	2.0	92.2
Se realizan aplicaciones de su comercio para que incrementen su comercio	1	2.0	2.0	94.1
Sólo que se espera a generar empleos	1	2.0	2.0	96.1
Sustentabilidad de operaciones	1	2.0	2.0	98.0
Todavía no se ven muchos resultados	1	2.0	2.0	100.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total	51	100.0	100.0	

10.18.- En el entorno financiero

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	31.4	31.4	31.4
Crecimiento de entorno económico en cuanto a Nivel Empresarial	1	2.0	2.0	33.3
Generación de Utilidades	1	2.0	2.0	35.3
Generamos accesos a Internet a familias de primera vez	1	2.0	2.0	37.3
Grandes resultados a Nivel económico y profesionista	1	2.0	2.0	39.2
La planeación, dinámica, debe ser una cultura en México, nuestras fortalezas deben ser nuestras arma estratégica	1	2.0	2.0	41.2
Más clientes y también contactos con empresas grandes	1	2.0	2.0	43.1
Mayor financiamiento por proyectos logrados	1	2.0	2.0	45.1
Mayor solides	1	2.0	2.0	47.1
Mejor ingreso para los empleados	1	2.0	2.0	49.0
Mejoría de Inversión de Infraestructura	1	2.0	2.0	51.0
Menores ingresos	1	2.0	2.0	52.9
Movimiento de circulante	1	2.0	2.0	54.9
Ninguno	2	3.9	3.9	58.8
No contesto	4	7.8	7.8	66.7
No hubieron mejoras demostrables en el corto plazo	1	2.0	2.0	68.6
No se a podido crecer por falta de apoyo económico	1	2.0	2.0	70.6
No se ha avanzado por lo mismo que no dan a los pequeños o que no somos conocidos del Municipio	1	2.0	2.0	72.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
No se tuvo movimiento en el entorno financiero	1	2.0	2.0	74.5
Nos hemos mantenido y hemos sobresalido en estas situaciones en México	1	2.0	2.0	76.5
Nos mantuvimos sobre la inflación	1	2.0	2.0	78.4
Proponemos planos de financiamiento a nuestros clientes	1	2.0	2.0	80.4
Que se generaron movimientos	1	2.0	2.0	82.4
Que se logren acreditar los proyectos para que haya mejoras en financiamiento	1	2.0	2.0	84.3
Reducción de costos a productores de ramo pecuario	1	2.0	2.0	86.3
Se crean Productos económicos	1	2.0	2.0	88.2
Se espera un impacto a mediano plazo	1	2.0	2.0	90.2
Seguimos sin posibilidades de crecimiento ya que no hay inversión	1	2.0	2.0	92.2
Ser de las mejores empresas a nivel nacional y estatal y crecer económicamente	1	2.0	2.0	94.1
Tratando un mejor sueldo y crecimiento	1	2.0	2.0	96.1
Tuvimos ingresos mayores	1	2.0	2.0	98.0
Ventas altas, capacidad en solvenca económica de la empresa	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.19.- En el ámbito regional

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	29.4	29.4	29.4
Auxiliar en Crecimiento Regional	1	2.0	2.0	31.4
Contribución y generación de impuestos locales	1	2.0	2.0	33.3
Contribuir a la eficacia de sus programas	1	2.0	2.0	35.3
Desde hace 20 años maestros de ITSON se apoyan en nuestros sistemas	1	2.0	2.0	37.3
Destacar la región por medio del Servicio ofrecido	1	2.0	2.0	39.2
Disminuir los robos en las carreteras por nuestros servicios	1	2.0	2.0	41.2
Dotar a las empresas de la zona de comodidades	1	2.0	2.0	43.1
Estuvimos trabajando en un proyecto a nivel estatal y se estan mejorando 49 empresas y 7 sectores en todo Jalisco	1	2.0	2.0	45.1
Fuimos los primeros a Nivel Nacional en hacer las adaptaciones al OPEN ERP	1	2.0	2.0	47.1
Hubo mejoras en cuanto al cliente	1	2.0	2.0	49.0
Implementación de Tecnología de punta dentro de Jalisco	1	2.0	2.0	51.0
Incremento en base tecnologica para los empleados, están más automatizados	1	2.0	2.0	52.9
La generación de empleos	1	2.0	2.0	54.9
La Mejora Regulatoria	1	2.0	2.0	56.9
Las altas expectativas en todos nuestros usuarios	1	2.0	2.0	58.8
Mayor desarrollo personal y profesional al público general	1	2.0	2.0	60.8
Mejor equipo	1	2.0	2.0	62.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mejor penetración de la ecología en los procesos de negociación de riqueza en la región	1	2.0	2.0	64.7
No contesto	5	9.8	9.8	74.5
No hubieron mejoras demostrables en el corto plazo	1	2.0	2.0	76.5
Nos ha beneficiado en la cartera de clientes con un simple hecho de cambio de domicilio	1	2.0	2.0	78.4
Procura una mayor extensión de empresas y distribución del servicio	1	2.0	2.0	80.4
Reconociemitno	1	2.0	2.0	82.4
Se cuenta con gente para apreciar el apoyo	1	2.0	2.0	84.3
Se desencadenaron una mayoría en su vida económica como en su vida académica	1	2.0	2.0	86.3
Ser la mayor empresa productiva del Estado de Veracruz	1	2.0	2.0	88.2
Sigue siendo Monterrey y MéxicoDf las mejores ciudades para desarrollo de software y servicios de consultoría	1	2.0	2.0	90.2
Sólo se han más empresa ofreciendo servicios de tecnología	1	2.0	2.0	92.2
Son una empresa conocida en el ámbito de mercados	1	2.0	2.0	94.1
Subiemos la calidad de la competencia	1	2.0	2.0	96.1
Trabajo	1	2.0	2.0	98.0
Un premio logrado aa nivel Latinoamericano de Software	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10.20.- En el ámbito nacional

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	23	45.1	45.1	45.1
Asistiendo a conferencias en diversos Estados aportando nuestro conocimiento con los demás.	1	2.0	2.0	47.1
Contribución y generación de impuestos	1	2.0	2.0	49.0
Crear mayores fuentes de empleo y proporcionar mejores servicios	1	2.0	2.0	51.0
Difusión del Servicio a Nivel Regional	1	2.0	2.0	52.9
En el próximo año vamos a llegar a toda la República	1	2.0	2.0	54.9
Fuente de trabajo	1	2.0	2.0	56.9
Generar mayores servicios	1	2.0	2.0	58.8
Mayor impacto y mejores resultados	1	2.0	2.0	60.8
Mayor penetración de la tecnología en el ámbito regional de mayor riqueza en el Nacional	1	2.0	2.0	62.7
Mejorando procesos de negociación a nivel nacional	1	2.0	2.0	64.7
Ninguna	1	2.0	2.0	66.7
Ninguno	1	2.0	2.0	68.6
No contesto	6	11.8	11.8	80.4
No hay mucho crecimiento en ese sentido	1	2.0	2.0	82.4
No hubieron mejoras demostrables en el corto plazo	1	2.0	2.0	84.3
No sabe	1	2.0	2.0	86.3
Que estamos en la vanguardia para ofrecer a nuestros clientes mejor servicio	1	2.0	2.0	88.2
Que tenemos un mercado en varios Estado	1	2.0	2.0	90.2
Se ha invadido a varios Estados de la República	1	2.0	2.0	92.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Sin comentarios	1	2.0	2.0	94.1
Tenemos filiales de Puebla y han respondido bien	1	2.0	2.0	96.1
Tratamos que nuestros sistemas lleguen a cada municipio	1	2.0	2.0	98.0
Un sistema que tiene impacto en la productividad a escala nacional	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.- Ventas de la empresa 2008

11.1.- Crecimiento ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3.9	3.9	3.9
No	23	45.1	45.1	49.0
Si	26	51.0	51.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.1.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	51.0	51.0	51.0
No	10	19.6	19.6	70.6
NO	1	2.0	2.0	72.5
si	1	2.0	2.0	74.5
Si	13	25.5	25.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
CoNocimiento	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.2.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	54.9	54.9	54.9
No	16	31.4	31.4	86.3
NO	1	2.0	2.0	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
coNocimiento	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.3.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	27	52.9	52.9	52.9
No	18	35.3	35.3	88.2
Si	6	11.8	11.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Mejora de proceso	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.4.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	27	52.9	52.9	52.9
No	15	29.4	29.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Créditos bancarios	1	2.0	2.0	98.0
InverSión	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.5.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
No	13	25.5	25.5	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
A través de la mejora como empresa obtendras más clientes	1	2.0	2.0	96.1
Acceso financiero	1	2.0	2.0	98.0
Organización Estratégica	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.6.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	27	52.9	52.9	52.9
No	21	41.2	41.2	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
recibimos más apoyos para la empresa	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.7.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	27	52.9	52.9	52.9
No	21	41.2	41.2	94.1
NO	1	2.0	2.0	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

11.2.8.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	49.0	49.0	49.0
No	7	13.7	13.7	62.7
Si	19	37.3	37.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Apertura de mercado	1	2.0	2.0	98.0
Mejoría del Personal	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

11.2.9.- Principales factores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
No	13	25.5	25.5	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

Factor Más Relevante

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Ambas partes han complementado y obtenido ventas	1	2.0	2.0	98.0
Esfuerzos de marketing y ventas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.- Obstáculos de la empresa en el crecimiento 2008

12.1.- Rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	72.5	72.5	72.5
No	1	2.0	2.0	74.5
Si	13	25.5	25.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.2.- Crisis económica

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	11	21.6	21.6	21.6
Si	40	78.4	78.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.3.- Objetivos no alcanzados

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	60.8	60.8	60.8
Si	20	39.2	39.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.4.- Suspensión de proyectos por parte de los clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21	41.2	41.2	41.2
Si	30	58.8	58.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.5.- Los beneficios se reflejan a largo plazo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	60.8	60.8	60.8
Si	19	37.3	37.3	98.0
SI	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

12.6.- Otro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	60.8	60.8	60.8
Si	20	39.2	39.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

13.- Ventas anuales

13.1.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	31.4	31.4	31.4
\$15000000	1	2.0	2.0	33.3
\$2300,00	1	2.0	2.0	35.3
\$2500000	1	2.0	2.0	37.3
\$28000000	1	2.0	2.0	39.2
\$3000	1	2.0	2.0	41.2
\$40000000	1	2.0	2.0	43.1
\$4500000	1	2.0	2.0	45.1
\$6000000	1	2.0	2.0	47.1
\$7562489,51	1	2.0	2.0	49.0
\$8000000	1	2.0	2.0	51.0
\$860,00	1	2.0	2.0	52.9
1,000,000.00	2	3.9	3.9	56.9
1,300.000	1	2.0	2.0	58.8
1200000	2	3.9	3.9	62.7
12000000	1	2.0	2.0	64.7
15,000.00	1	2.0	2.0	66.7
150,000.00	1	2.0	2.0	68.6
1500000	1	2.0	2.0	70.6
15000000	1	2.0	2.0	72.5
250,000.00	1	2.0	2.0	74.5
3,400,000	1	2.0	2.0	76.5
3000000	1	2.0	2.0	78.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
350 dl	1	2.0	2.0	80.4
400,00.00	1	2.0	2.0	82.4
428,000.00	1	2.0	2.0	84.3
500000	1	2.0	2.0	86.3
600000	1	2.0	2.0	88.2
7,000,000	1	2.0	2.0	90.2
800,00.00	1	2.0	2.0	92.2
800000	2	3.9	3.9	96.1
836,638.97	1	2.0	2.0	98.0
900000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

13.2.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	12	23.5	23.5	23.5
\$1000000	1	2.0	2.0	25.5
\$17000000	1	2.0	2.0	27.5
\$3000	1	2.0	2.0	29.4
\$300000	1	2.0	2.0	31.4
\$30000000	1	2.0	2.0	33.3
\$3500000	1	2.0	2.0	35.3
\$400	1	2.0	2.0	37.3
\$44000000	1	2.0	2.0	39.2
\$500	1	2.0	2.0	41.2
\$5500000	1	2.0	2.0	43.1
\$5800000	1	2.0	2.0	45.1
\$6143747,89	1	2.0	2.0	47.1
\$7000000	1	2.0	2.0	49.0
\$9000000	1	2.0	2.0	51.0
1,000.000	1	2.0	2.0	52.9
1,110,407.01	1	2.0	2.0	54.9
1000,000.00	1	2.0	2.0	56.9
1000000	1	2.0	2.0	58.8
1300000	1	2.0	2.0	60.8
1700000	2	3.9	3.9	64.7
18000000	1	2.0	2.0	66.7
2,5000,000.00	1	2.0	2.0	68.6
2,600,000	1	2.0	2.0	70.6
200,000.00	1	2.0	2.0	72.5
23,000,000	1	2.0	2.0	74.5
2800000	1	2.0	2.0	76.5
300,000.00	1	2.0	2.0	78.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
480dl	1	2.0	2.0	80.4
500,000.00	1	2.0	2.0	82.4
500000	1	2.0	2.0	84.3
50000000	1	2.0	2.0	86.3
600000	1	2.0	2.0	88.2
7,000,000	1	2.0	2.0	90.2
700000	1	2.0	2.0	92.2
750,000.00	1	2.0	2.0	94.1
9,000,000.00	1	2.0	2.0	96.1
900000	1	2.0	2.0	98.0
960,000.00	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

13.3.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	10	19.6	19.6	19.6
\$1000000	1	2.0	2.0	21.6
\$12000000	1	2.0	2.0	23.5
\$13000000	1	2.0	2.0	25.5
\$36000000	1	2.0	2.0	27.5
\$38000000	1	2.0	2.0	29.4
\$4000	1	2.0	2.0	31.4
\$4000000	1	2.0	2.0	33.3
\$500,00	1	2.0	2.0	35.3
\$5500000	1	2.0	2.0	37.3
\$600000	2	3.9	3.9	41.2
\$700	1	2.0	2.0	43.1
\$7780052,68	1	2.0	2.0	45.1
\$800000	1	2.0	2.0	47.1
1,983,000.00	1	2.0	2.0	49.0
1.5dl	1	2.0	2.0	51.0
1000	1	2.0	2.0	52.9
150	1	2.0	2.0	54.9
1500000	1	2.0	2.0	56.9
1700000	1	2.0	2.0	58.8
1800000	1	2.0	2.0	60.8
19,000,000	1	2.0	2.0	62.7
2,000,000.00	1	2.0	2.0	64.7
2000000	1	2.0	2.0	66.7
20000000	1	2.0	2.0	68.6
23,000,000.00	1	2.0	2.0	70.6
250,000.00	1	2.0	2.0	72.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
3,000,000	1	2.0	2.0	74.5
3,400,000	1	2.0	2.0	76.5
350000	1	2.0	2.0	78.4
400,000.00	1	2.0	2.0	80.4
550000	1	2.0	2.0	82.4
600,00.00	1	2.0	2.0	84.3
600000	1	2.0	2.0	86.3
700000	1	2.0	2.0	88.2
750,000.00	1	2.0	2.0	90.2
8,000,000	1	2.0	2.0	92.2
800,000.00	1	2.0	2.0	94.1
800.000.00	1	2.0	2.0	96.1
900000	1	2.0	2.0	98.0
95000000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

14.- Utilidades

14.1.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
\$200000	1	2.0	2.0	58.8
\$2300,00	1	2.0	2.0	60.8
\$25	1	2.0	2.0	62.7
\$325725,29	1	2.0	2.0	64.7
\$3900	1	2.0	2.0	66.7
\$500000 perdida	1	2.0	2.0	68.6
\$6000000	1	2.0	2.0	70.6
\$80000	1	2.0	2.0	72.5
\$840000	1	2.0	2.0	74.5
1000000	1	2.0	2.0	76.5
112,000.00	1	2.0	2.0	78.4
2,000,000	1	2.0	2.0	80.4
2,500.000.00	1	2.0	2.0	82.4
250,000.00	1	2.0	2.0	84.3
250000	2	3.9	3.9	88.2
300000	2	3.9	3.9	92.2
350000	1	2.0	2.0	94.1
363,36103	1	2.0	2.0	96.1
400000	1	2.0	2.0	98.0
600000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

14.2.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26	51.0	51.0	51.0
\$100000	1	2.0	2.0	52.9
\$1500000	1	2.0	2.0	54.9
\$16	1	2.0	2.0	56.9
\$16840,18	1	2.0	2.0	58.8
\$200000	1	2.0	2.0	60.8
\$2000000	1	2.0	2.0	62.7
\$2100000	1	2.0	2.0	64.7
\$400	1	2.0	2.0	66.7
\$5890	1	2.0	2.0	68.6
\$800000 utilidad	1	2.0	2.0	70.6
100000	1	2.0	2.0	72.5
1000000	1	2.0	2.0	74.5
130000	1	2.0	2.0	76.5
200,000.00	1	2.0	2.0	78.4
3,800,000	1	2.0	2.0	80.4
300000	2	3.9	3.9	84.3
350000	1	2.0	2.0	86.3
4000,000.00	1	2.0	2.0	88.2
400000	1	2.0	2.0	90.2
500,000.00	1	2.0	2.0	92.2
500000	1	2.0	2.0	94.1
800000	2	3.9	3.9	98.0
89,523	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

14.3.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	47.1	47.1	47.1
\$100000	1	2.0	2.0	49.0
\$217239,43	1	2.0	2.0	51.0
\$2520000	1	2.0	2.0	52.9
\$300000	1	2.0	2.0	54.9
\$5	1	2.0	2.0	56.9
\$500,00	1	2.0	2.0	58.8
\$53000 perdida	1	2.0	2.0	60.8
\$60000	1	2.0	2.0	62.7
\$600000	1	2.0	2.0	64.7
\$8450	1	2.0	2.0	66.7
1,000,000	1	2.0	2.0	68.6
100,000.00	1	2.0	2.0	70.6

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
120000	2	3.9	3.9	74.5
183,000.00	1	2.0	2.0	76.5
20,000.00	1	2.0	2.0	78.4
2000000	1	2.0	2.0	80.4
250,000.00	1	2.0	2.0	82.4
250000	1	2.0	2.0	84.3
300000	1	2.0	2.0	86.3
400000	1	2.0	2.0	88.2
500000	3	5.9	5.9	94.1
570,000.00	1	2.0	2.0	96.1
6,500,00.00	1	2.0	2.0	98.0
900000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

15.- Exportaciones

15.1.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
\$5000,00	1	2.0	2.0	94.1
1200000	1	2.0	2.0	96.1
30,0%	1	2.0	2.0	98.0
350 dl	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

15.2.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
\$20,00	1	2.0	2.0	96.1
480dl	1	2.0	2.0	98.0
50,0%	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

15.3.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
\$50,00	1	2.0	2.0	94.1
1.5dl	1	2.0	2.0	96.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
4000dl	1	2.0	2.0	98.0
50,0%	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

16.- Porcentaje de ventas que concentran los 3 principales clientes de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid .00%	1	2.0	2.4	2.4
5.00%	1	2.0	2.4	4.8
10.00%	3	5.9	7.1	11.9
35.00%	1	2.0	2.4	14.3
40.00%	1	2.0	2.4	16.7
45.00%	1	2.0	2.4	19.0
48.00%	1	2.0	2.4	21.4
55.00%	1	2.0	2.4	23.8
60.00%	4	7.8	9.5	33.3
65.00%	1	2.0	2.4	35.7
66.00%	1	2.0	2.4	38.1
70.00%	5	9.8	11.9	50.0
75.00%	3	5.9	7.1	57.1
80.00%	8	15.7	19.0	76.2
85.00%	2	3.9	4.8	81.0
90.00%	4	7.8	9.5	90.5
95.00%	1	2.0	2.4	92.9
100.00%	3	5.9	7.1	100.0
Total	42	82.4	100.0	
Missing System	9	17.6		
Total	51	100.0		

16.1.- Cliente 1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	3.9	3.9	3.9
Cadena comercial	1	2.0	2.0	5.9
Cadena Comerciales	1	2.0	2.0	7.8
Comercial	1	2.0	2.0	9.8
Comercialización	1	2.0	2.0	11.8
Comercializadora	1	2.0	2.0	13.7
Comercio	13	25.5	25.5	39.2
Construcción	2	3.9	3.9	43.1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Dependencia de Gobierno	1	2.0	2.0	45.1
Desarrollo Software	1	2.0	2.0	47.1
Distribuidor	1	2.0	2.0	49.0
Extracción de petróleo	1	2.0	2.0	51.0
Fabricante de computo				
Henalt Packard HP México	1	2.0	2.0	52.9
Financiero	1	2.0	2.0	54.9
Financieros	1	2.0	2.0	56.9
Gestión de procesos y consultorio	1	2.0	2.0	58.8
Gobierno	4	7.8	7.8	66.7
Gobierno del estado de Jalisco	1	2.0	2.0	68.6
Importadores de mercancías	1	2.0	2.0	70.6
Industrias manufactureras	1	2.0	2.0	72.5
Manufactura	1	2.0	2.0	74.5
Manufactura de alimentos procesados	1	2.0	2.0	76.5
Mueblería	1	2.0	2.0	78.4
Productores de pollita ponedira	1	2.0	2.0	80.4
Productos de Pollo	1	2.0	2.0	82.4
Público en General	1	2.0	2.0	84.3
Salud y Seguridad Pública	1	2.0	2.0	86.3
Seguros	1	2.0	2.0	88.2
Servicios Comerciales	1	2.0	2.0	90.2
Servicios Financieros y de Seguros	1	2.0	2.0	92.2
Servicios financieros y seguros	1	2.0	2.0	94.1
TransformaciónCemento				
Cruz Azul	1	2.0	2.0	96.1
Universidades	1	2.0	2.0	98.0
Vidrio	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

16.2.- Cliente 2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.9	5.9	5.9
Educación	1	2.0	2.0	7.8
Administración Integral	1	2.0	2.0	9.8
Ayuntamiento de Guadalajara	1	2.0	2.0	11.8
Bancario	1	2.0	2.0	13.7
Cemento	1	2.0	2.0	15.7
Ciencia	1	2.0	2.0	17.6
Comercialización	1	2.0	2.0	19.6
Comercializadora mayorista de huevo	1	2.0	2.0	21.6
Comercio	2	3.9	3.9	25.5
Desarrollo de Software	1	2.0	2.0	27.5
Distribución mayorista de productos	1	2.0	2.0	29.4
Distribuidora de equipo de computo	1	2.0	2.0	31.4
Educación	1	2.0	2.0	33.3
Empresas Privadas	1	2.0	2.0	35.3
Fabricación de productos metálicos	1	2.0	2.0	37.3
Ferretería	1	2.0	2.0	39.2
Fianciero	1	2.0	2.0	41.2
Financieras	1	2.0	2.0	43.1
Gobierno	1	2.0	2.0	45.1
Importadores de mercancías	1	2.0	2.0	47.1
Impulso al desarrollo	1	2.0	2.0	49.0
Industrias	2	3.9	3.9	52.9
Instituciones Educativas	1	2.0	2.0	54.9
Manufactura	2	3.9	3.9	58.8
Manufactura Textil	2	3.9	3.9	62.7
Manufacturera	2	3.9	3.9	66.7
Manufctura	1	2.0	2.0	68.6
Mnufactura en papel	1	2.0	2.0	70.6
Refacciones para auto	1	2.0	2.0	72.5
Seguros	1	2.0	2.0	74.5
Servicios	1	2.0	2.0	76.5
Servicios a Corporaciones	1	2.0	2.0	78.4
Servicios educativos	2	3.9	3.9	82.4
Servicios Financieros	2	3.9	3.9	86.3
Servicios financieros y seguros	1	2.0	2.0	88.2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Servicios Financieros(seguros)	1	2.0	2.0	90.2
Servicio Hotelero	1	2.0	2.0	92.2
Seven Eleven	1	2.0	2.0	94.1
Tecnologías de la información	1	2.0	2.0	96.1
Tiendas Departamentales	1	2.0	2.0	98.0
Verificación de recipientes	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

16.3.- Cliente 3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	29.4	29.4	29.4
250000	1	2.0	2.0	31.4
Arrendamientos	2	3.9	3.9	35.3
Banca	1	2.0	2.0	37.3
Banca de desarrollo	1	2.0	2.0	39.2
Bancario	1	2.0	2.0	41.2
Cadena de comercialización	1	2.0	2.0	43.1
Capacitación	1	2.0	2.0	45.1
Comercialización	1	2.0	2.0	47.1
Comercio	3	5.9	5.9	52.9
Consulta	1	2.0	2.0	54.9
Contable	1	2.0	2.0	56.9
Dirección de corporativos y empresas	2	3.9	3.9	60.8
Distribución	1	2.0	2.0	62.7
Distribuidos	1	2.0	2.0	64.7
Electrónica	1	2.0	2.0	66.7
Fabricación de muebles y productos relacionados	1	2.0	2.0	68.6
Financiero	1	2.0	2.0	70.6
Getronic	1	2.0	2.0	72.5
Gobierno	2	3.9	3.9	76.5
Gobierno Sector Salud	1	2.0	2.0	78.4
Importadores de mercancías	1	2.0	2.0	80.4
Instituciones gubernamentales	1	2.0	2.0	82.4
Laboratorios Virbac	1	2.0	2.0	84.3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Manufactura	1	2.0	2.0	86.3
Manufactura Alimentos	1	2.0	2.0	88.2
Manufactura electrónica	1	2.0	2.0	90.2
Productores de huevo para plato	1	2.0	2.0	92.2
Profesionistas(abogados,c ontadores,Ingenieros)	1	2.0	2.0	94.1
Publicación y Medios	1	2.0	2.0	96.1
Servicios	1	2.0	2.0	98.0
Servicios Financieros(Soforms)	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

17.- Inversiones

17.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	54.9	54.9	54.9
\$100,00	1	2.0	2.0	56.9
\$200000	2	3.9	3.9	60.8
\$3000000	2	3.9	3.9	64.7
\$4000000	1	2.0	2.0	66.7
\$8675000	1	2.0	2.0	68.6
1000000	2	3.9	3.9	72.5
1300000	1	2.0	2.0	74.5
150,000.00	1	2.0	2.0	76.5
1500000	1	2.0	2.0	78.4
20,0%	1	2.0	2.0	80.4
2000	1	2.0	2.0	82.4
200000	1	2.0	2.0	84.3
25,00%	1	2.0	2.0	86.3
25,000.00	1	2.0	2.0	88.2
30000 dI	1	2.0	2.0	90.2
300000	1	2.0	2.0	92.2
50,000.00	1	2.0	2.0	94.1
50000	1	2.0	2.0	96.1
900000	1	2.0	2.0	98.0
950,000.00	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

17.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	49.0	49.0	49.0
\$1,000,000.00	1	2.0	2.0	51.0
\$151000	1	2.0	2.0	52.9
\$2000000	1	2.0	2.0	54.9
\$300000	1	2.0	2.0	56.9
\$4000000	2	3.9	3.9	60.8
1,300.00	1	2.0	2.0	62.7
100,000.00	1	2.0	2.0	64.7
1000000	2	3.9	3.9	68.6
20,0%	1	2.0	2.0	70.6
25,000.00	1	2.0	2.0	72.5
30,000.00	1	2.0	2.0	74.5
4,000,000	1	2.0	2.0	76.5
400,000.00	1	2.0	2.0	78.4
50,000.00	1	2.0	2.0	80.4
50000	1	2.0	2.0	82.4
500000	3	5.9	5.9	88.2
600000	2	3.9	3.9	92.2
70,000.00	1	2.0	2.0	94.1
750,000.00	1	2.0	2.0	96.1
800,000.00	1	2.0	2.0	98.0
97	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

17.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	43.1	43.1	43.1
\$150000	1	2.0	2.0	45.1
\$1615000	1	2.0	2.0	47.1
\$4000000	2	3.9	3.9	51.0
\$50000	1	2.0	2.0	52.9
\$600000	1	2.0	2.0	54.9
1,000.00	1	2.0	2.0	56.9
1000000	1	2.0	2.0	58.8
1700000	1	2.0	2.0	60.8
20000 dl	1	2.0	2.0	62.7
250,000.00	1	2.0	2.0	64.7
250000	1	2.0	2.0	66.7
30,0%	1	2.0	2.0	68.6
30,000.00	1	2.0	2.0	70.6
4,000,000	1	2.0	2.0	72.5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
50,000.00	2	3.9	3.9	76.5
500,000.00	1	2.0	2.0	78.4
600,000.00	1	2.0	2.0	80.4
600000	2	3.9	3.9	84.3
75,000.00	1	2.0	2.0	86.3
750,000.00	1	2.0	2.0	88.2
80000	1	2.0	2.0	90.2
800000	3	5.9	5.9	96.1
900,00.00	1	2.0	2.0	98.0
900,000.00	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

17.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	49.0	49.0	49.0
\$200000	1	2.0	2.0	51.0
\$3000000	1	2.0	2.0	52.9
\$4000000	1	2.0	2.0	54.9
\$50000	2	3.9	3.9	58.8
\$500000	1	2.0	2.0	60.8
\$70000	1	2.0	2.0	62.7
100,000.00	1	2.0	2.0	64.7
1700000	1	2.0	2.0	66.7
20 000dl	1	2.0	2.0	68.6
2000000	1	2.0	2.0	70.6
230000	1	2.0	2.0	72.5
250,000.00	1	2.0	2.0	74.5
3,000.000	1	2.0	2.0	76.5
30,0%	1	2.0	2.0	78.4
300000	1	2.0	2.0	80.4
3000000	1	2.0	2.0	82.4
350000	1	2.0	2.0	84.3
40,000.00	1	2.0	2.0	86.3
50,000.00	1	2.0	2.0	88.2
500,000.00	1	2.0	2.0	90.2
500000	1	2.0	2.0	92.2
6,000,000	1	2.0	2.0	94.1
800,00.00	1	2.0	2.0	96.1
800,000.00	1	2.0	2.0	98.0
800000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

18.- Impuestos directos

18.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	68.6	68.6	68.6
\$20,00	1	2.0	2.0	70.6
\$266999	1	2.0	2.0	72.5
\$4000000	2	3.9	3.9	76.5
100,000.00	1	2.0	2.0	78.4
110000	1	2.0	2.0	80.4
30,000.00	1	2.0	2.0	82.4
350000	1	2.0	2.0	84.3
40,000.00	2	3.9	3.9	88.2
400,000.00	1	2.0	2.0	90.2
450000	1	2.0	2.0	92.2
500,000.00	1	2.0	2.0	94.1
600	1	2.0	2.0	96.1
61,000.00	1	2.0	2.0	98.0
700,000.00	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

18.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
\$212497	1	2.0	2.0	72.5
\$350000	1	2.0	2.0	74.5
\$4000000	1	2.0	2.0	76.5
\$7,00	1	2.0	2.0	78.4
12,000.00	1	2.0	2.0	80.4
120000	1	2.0	2.0	82.4
260000	1	2.0	2.0	84.3
30,000.00	2	3.9	3.9	88.2
400	1	2.0	2.0	90.2
400,000.00	1	2.0	2.0	92.2
500000	1	2.0	2.0	94.1
600,000.00	1	2.0	2.0	96.1
75,000.00	1	2.0	2.0	98.0
800000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

18.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
\$179761	1	2.0	2.0	72.5
\$180000	1	2.0	2.0	74.5
\$380000	1	2.0	2.0	76.5
\$4000000	1	2.0	2.0	78.4
105,000.00	1	2.0	2.0	80.4
200000	1	2.0	2.0	82.4
30,000.00	1	2.0	2.0	84.3
340000	1	2.0	2.0	86.3
400,000.00	1	2.0	2.0	88.2
500000	2	3.9	3.9	92.2
73,000.00	1	2.0	2.0	94.1
80,000.00	1	2.0	2.0	96.1
800,00.00	1	2.0	2.0	98.0
Hubo pérdidas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

18.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36	70.6	70.6	70.6
\$300000	1	2.0	2.0	72.5
\$4000000	1	2.0	2.0	74.5
\$70000	1	2.0	2.0	76.5
1,500,00.00	1	2.0	2.0	78.4
140,000.00	1	2.0	2.0	80.4
200,000.00	1	2.0	2.0	82.4
200000	1	2.0	2.0	84.3
25,000.00	1	2.0	2.0	86.3
250	1	2.0	2.0	88.2
40,000.00	1	2.0	2.0	90.2
400,000.00	1	2.0	2.0	92.2
450,000.00	1	2.0	2.0	94.1
470000	1	2.0	2.0	96.1
500000	1	2.0	2.0	98.0
Hubo pérdidas	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

19.- Impuestos indirectos

19.1.- 2005

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
\$2000000	1	2.0	2.0	86.3
\$80000	1	2.0	2.0	88.2
2,500,000.00	1	2.0	2.0	90.2
20,0%	1	2.0	2.0	92.2
39,000.00	1	2.0	2.0	94.1
5,00%	1	2.0	2.0	96.1
5000	1	2.0	2.0	98.0
70000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

19.2.- 2006

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
\$250000	1	2.0	2.0	88.2
\$80000	1	2.0	2.0	90.2
2,500,000.00	1	2.0	2.0	92.2
20,0%	1	2.0	2.0	94.1
5,00%	1	2.0	2.0	96.1
5000	1	2.0	2.0	98.0
90000	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

19.3.- 2007

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
\$270000	1	2.0	2.0	88.2
\$80000	1	2.0	2.0	90.2
10,000.00	1	2.0	2.0	92.2
100000	1	2.0	2.0	94.1
2,500,000.00	1	2.0	2.0	96.1
30,0%	1	2.0	2.0	98.0
350,000.00	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

19.4.- 2008

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
\$280000	1	2.0	2.0	88.2
\$80000	1	2.0	2.0	90.2
120000	1	2.0	2.0	92.2
2,500,000.00	1	2.0	2.0	94.1
20,000.000	1	2.0	2.0	96.1
30,0%	1	2.0	2.0	98.0
800,00,00	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

20.- Patentes

20.1.- Patentes desarrolladas

20.1.1.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.1.2.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.1.3.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.1.4.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.1.5.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.1.6.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.1.7.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.1.8.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.- Patentes registradas

20.2.1.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.2.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.3.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.4.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.5.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.6.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.7.- Número de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

20.2.8.- Tipo de Patentes

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

21.- Rubros en que recibió apoyos la empresa en 2008

21.1.- Capacitación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.2.- Infraestructura

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	43	84.3	84.3	84.3
Si	8	15.7	15.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.3.- Normas y modelos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.4.- Uso de TI y servicios relacionados

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.5.- Protección de propiedad intelectual

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.6.- Comercialización

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.7.- Estudios y planes de negocio

	Frequency	Percent
Missing System	51	100.0

21.8.- Servicios profesionales diversos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.9.- Eventos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.10.- Innovación

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	46	90.2	90.2	90.2
Si	5	9.8	9.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.11.- Creación y fortalecimiento de fondos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	92.2	92.2	92.2
Si	4	7.8	7.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.12.- Gastos operativos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Si	2	3.9	3.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.13.- Ninguno

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	39.2	39.2	39.2
Si	31	60.8	60.8	100.0
Total	51	100.0	100.0	

21.14.- Otros

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	50	98.0	98.0	98.0
Habilitación de espacios	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

22.- Financiamientos Recibidos en 2008

22.1.- Monto

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid \$300,000	1	2.0	100.0	100.0
Missing System	50	98.0		
Total	51	100.0		

22.1.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20.0%	1	2.0	50.0	50.0
	75.0%	1	2.0	50.0	100.0
	Total	2	3.9	100.0	
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

22.2.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	\$20	1	2.0	4.5	4.5
	\$50	3	5.9	13.6	18.2
	\$100	14	27.5	63.6	81.8
	\$50,000	1	2.0	4.5	86.4
	\$60,000	1	2.0	4.5	90.9
	\$200,000	1	2.0	4.5	95.5
	\$250,000	1	2.0	4.5	100.0
	Total	22	43.1	100.0	
Missing	System	29	56.9		
Total		51	100.0		

22.2.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2%	1	2.0	10.0	10.0
	10%	1	2.0	10.0	20.0
	25%	1	2.0	10.0	30.0
	50%	1	2.0	10.0	40.0
	100%	2	3.9	20.0	60.0
	450000%	1	2.0	10.0	70.0
	1000000%	1	2.0	10.0	80.0
	1200000%	1	2.0	10.0	90.0
	1300000%	1	2.0	10.0	100.0
	Total	10	19.6	100.0	
Missing	System	41	80.4		
Total		51	100.0		

22.3.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	\$50.00	2	3.9	28.6	28.6
	\$100.00	3	5.9	42.9	71.4
	\$3,000.00	1	2.0	14.3	85.7
	\$150,000.00	1	2.0	14.3	100.0
	Total	7	13.7	100.0	
Missing	System	44	86.3		
Total		51	100.0		

22.3.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		47	92.2	92.2	92.2
	1700000	1	2.0	2.0	94.1
	2,000,000.00	1	2.0	2.0	96.1
	30,0%	1	2.0	2.0	98.0
	40,0%	1	2.0	2.0	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

22.4.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	\$25.00	1	2.0	33.3	33.3
	\$30.00	1	2.0	33.3	66.7
	\$600.00	1	2.0	33.3	100.0
	Total	3	5.9	100.0	
Missing	System	48	94.1		
Total		51	100.0		

22.4.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4.0%	1	2.0	50.0	50.0
	60.0%	1	2.0	50.0	100.0
	Total	2	3.9	100.0	
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

22.5.- Monto

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25	1	2.0	50.0	50.0
	50	1	2.0	50.0	100.0
	Total	2	3.9	100.0	
Missing	System	49	96.1		
Total		51	100.0		

22.5.1.- Porcentaje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	1	2.0	100.0	100.0
Missing	System	50	98.0		
Total		51	100.0		

23.- ¿Conoce usted el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PPROSOFT)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	41	80.4	80.4	80.4
	No	10	19.6	19.6	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

24.- Motivos por los que no ha solicitado PROSOFT

24.1.- Le parece complicado

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		42	82.4	82.4	82.4
	Si	9	17.6	17.6	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

24.2.- Ha quedado reiteradamente fuera

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		44	86.3	86.3	86.3
	Si	7	13.7	13.7	100.0
	Total	51	100.0	100.0	

24.3.- otro_3 (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Definición poco clara del objetivo de la empresa	1	2.0	2.0	68.6
Desconocimiento	1	2.0	2.0	70.6
Desconocimiento del proceso	1	2.0	2.0	72.5
Desconocimiento del Programa	1	2.0	2.0	74.5
El Gobierno Estatal no tiene fondos para la contraparte	1	2.0	2.0	76.5
En el Estado de México checaron y dicen que las oficinas centrales no autorizan el proyecto	1	2.0	2.0	78.4
Los servicios que prestamos son apoyados por el fondo ,aunque no nos interesa ser beneficiarios por el momento	1	2.0	2.0	80.4
No conoce el programa	1	2.0	2.0	82.4
No creo que aplique de manera "Holística" a la competitividad mexicana	1	2.0	2.0	84.3
No es una empresa totalmente caradona de Software	1	2.0	2.0	86.3
No han dado drespuesta pronta al proyecto	1	2.0	2.0	88.2
No lo conozco	1	2.0	2.0	90.2
No se tiene información suficiente	1	2.0	2.0	92.2
No tiene conocimiento de este programa	1	2.0	2.0	94.1
Si a solicitado	1	2.0	2.0	96.1
Si no lo han ofrecido pero debido a la reestructuración que esta haciendo la empresa, no lo hemos aceptado, ya que se redujo la cantidad de clientes y de empleados.	1	2.0	2.0	98.0

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Solicitamos pero por el giro de la empresa entramos con otro giro de apoyo y no con el Prosoft	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

otro_4 (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Dan diferencias a grandes ciudades y no a los pequeños municipios	1	2.0	2.0	96.1
El Programa no apoya los Rubros que necesitan, como apoyo para la generación de demanda (marketing, vendedores, etc e.)	1	2.0	2.0	98.0
Quién lo recibe en su caso, no sabes aplicarlo para el bien de nuestro país	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

¿Cuáles son sus recomendaciones para que las empresas tengan acceso a PROSOFT?

recomendaciones para que las empresas tengan acceso a PROSOFT?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5.9	5.9	5.9
Abrir opciones que no involucren organismos Intermedios, Apoyar esfuerzos de promoción comercial	1	2.0	2.0	7.8
Conocimientos de los apoyos	1	2.0	2.0	9.8
Dan Información más exacta para solicitar los apoyos y no pidan tantos documentos	1	2.0	2.0	11.8
Dar más publicidad y que las decisiones del consejo sean abiertas	1	2.0	2.0	13.7

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Dar mayor difucioón a una mejora a Nivel De Proectos de este tipo	1	2.0	2.0	15.7
Den la mayor información clara	1	2.0	2.0	17.6
Difundir más el Programa ,Patrocinar proyecto a coroto plazo	1	2.0	2.0	19.6
Difusión en medio masivos comunes para su conocimiento	1	2.0	2.0	21.6
Divulgar más el Programa en el interior de la República	1	2.0	2.0	23.5
El Personal que está al frente para la recepción de documentos sea más capacitado	1	2.0	2.0	25.5
Facilidad en el trámite	1	2.0	2.0	27.5
Facilitar la seleccion y trámites	1	2.0	2.0	29.4
Falta de conocimiento del PROSOFT a fondo	1	2.0	2.0	31.4
Incluir el costo del desarrollo dels software(personal)	1	2.0	2.0	33.3
Informen del rpograma	1	2.0	2.0	35.3
Involucrarse y dedicarle tiempo?	1	2.0	2.0	37.3
Llenas bienlos papeles y tener todos los requisitos	1	2.0	2.0	39.2
Los asesores no tienen experiencia en dar información	1	2.0	2.0	41.2
Más Campañas de Difusión	1	2.0	2.0	43.1
Más difusión a Nivel Regional	1	2.0	2.0	45.1
Más difusión sin tanto trámite mucho formalismo	1	2.0	2.0	47.1
Más Información	1	2.0	2.0	49.0
Más información ,queden soluciones inmediatas	1	2.0	2.0	51.0
Más Información del Poyecto,menos tiempo de respuesta.menos trámites	1	2.0	2.0	52.9

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Mayor conocimiento en sus proyectos	1	2.0	2.0	54.9
Mayor Difusión del proyecto	1	2.0	2.0	56.9
Mayor facilidad en los trámites	1	2.0	2.0	58.8
Mayor información clara	1	2.0	2.0	60.8
Mayor Información, que sean más claros con la documentación requerida	1	2.0	2.0	62.7
Ninguna	1	2.0	2.0	64.7
Orientarlo a resultados	1	2.0	2.0	66.7
Primero hay que lograr que todas las empresas lo conozcan	1	2.0	2.0	68.6
Que el apoyo sea el mismo ,porque a los estados es del 50% y para el DF es menor y solicitan muchos requisitos y al mismo tiempo acepten personas	1	2.0	2.0	70.6
Que faciliten los trámites y tengan más mercancia con las empresas	1	2.0	2.0	72.5
Que la secretaría de economía se acercara a través de seminarios y convocatorias o se publicara en alguna página de la secretaría de mayor difusión	1	2.0	2.0	74.5
Que no revisan bien los proyectos y los dejan fuera	1	2.0	2.0	76.5
Que nos den informes de que es muy oportuna y amplia	1	2.0	2.0	78.4
Que nos den a conocer nosotros los empresarios las facilidades que existen y los trámites no son tan engorrosas para poder acceder a este tipo de apoyos	1	2.0	2.0	80.4
Qué pongan más promoción por Internet	1	2.0	2.0	82.4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Que se agilicen los trámites	1	2.0	2.0	84.3
Que se analice con más esmero quien necesita apoyo y quien no ama este país, propone la innovación y creación de empleos de nuestra gente con base a nuestras grandes capacidades "único" a nivel Mundial	1	2.0	2.0	86.3
Que se mantengan muy actualizados para los proyectos que se mantengan	1	2.0	2.0	88.2
Que se nos informa más del Proyecto	1	2.0	2.0	90.2
Que se verifiquen bien los proyectos para que den el apoyo y analicen los trámites	1	2.0	2.0	92.2
Que sean mas accesibles	1	2.0	2.0	94.1
Que se oriente a las empresas que no son caradonas de Software si no de analisis y diseño	1	2.0	2.0	96.1
Se organicen las empresas que se haga una demanda a la Secretaría para que apoyen a las empresas	1	2.0	2.0	98.0
Utilizarlo, es un excelente apoyo, aunque muchas veces se da a los quienes no lo necesitan	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.- Retos de la empresa

25.1.- Crecimiento en ventas

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	29.4	29.4	29.4
Si	36	70.6	70.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.2.- Incremento en facturación de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	35	68.6	68.6	68.6
Si	16	31.4	31.4	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.3.- Renovación de contratos

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	60.8	60.8	60.8
Si	20	39.2	39.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.4.- Mejora en el nivel de maduración de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	34	66.7	66.7	66.7
Si	17	33.3	33.3	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.5.- Incremento en las exportaciones

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.6.- Incremento en la rentabilidad de la inversión

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	41	80.4	80.4	80.4
Si	10	19.6	19.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.7.- Reducción de rotación de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	48	94.1	94.1	94.1
Si	3	5.9	5.9	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.8.- Incremento de la productividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	37	72.5	72.5	72.5
Si	14	27.5	27.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.9.- Mejora de la competitividad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	30	58.8	58.8	58.8
Si	21	41.2	41.2	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.10.- Contribución a la sustentabilidad de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	44	86.3	86.3	86.3
Si	7	13.7	13.7	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.11.- Fuentes de financiamiento

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	29	56.9	56.9	56.9
Si	22	43.1	43.1	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.12.- Clientes

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	28	54.9	54.9	54.9
Si	23	45.1	45.1	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.13.- Reclutamiento de personal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	42	82.4	82.4	82.4
Si	9	17.6	17.6	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.14.- Incremento de la inversión de la empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	39	76.5	76.5	76.5
Si	12	23.5	23.5	100.0
Total	51	100.0	100.0	

25.15.- Otras mejoras logradas (especifique)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	49	96.1	96.1	96.1
Formación como empresa	1	2.0	2.0	98.0
Si	1	2.0	2.0	100.0
Total	51	100.0	100.0	

10. Bitácora de campo

En la muestra de empresas apoyadas por el Prosoft en 2007 y 2008 se encontró, de acuerdo con el archivo anexo, lo siguiente:

1. Sustituciones apoyadas 2007
 - o De las 59 empresas en la muestra original, 27 fueron sustituidas (45.7% del total)
 - o Cuatro empresas en la muestra de empresas no apoyadas alegaron que habían recibido apoyo de Prosoft en 2007 (5% del total)
 - o De las 27 empresas sustituidas, 9 se sustituyeron 2 veces (15.2%)
 - o En total, por lo tanto, 52% de la muestra fue sustituida
2. Sustituciones apoyadas 2008
 - o De las 59 empresas en la muestra original, 30 fueron sustituidas (52.6% del total)
 - o Tres empresas de la muestra de empresas no apoyadas alegaron que habían recibido apoyo de Prosoft en 2008 (5%)
 - o De las 30 empresas que se sustituyeron, 9 se sustituyeron dos veces (15.7%)
 - o En total, podemos decir que el 57% de la muestra fue sustituida
3. No apoyadas
 - o Del total de las 69 empresas en la muestra original, 43 fueron sustituidas (62% del total)
 - o Hay 25, de esas 43 que se sustituyeron, que requirieron una doble sustitución (36% del total)

11. Catálogo de variables del trabajo de campo

11.1 Catálogo de variables de empresas apoyadas 2007

- 1.- GIRO AL QUE SE DEDICA LA EMPRESA
 - 1.1.- DESARROLLO DE SOFTWARE EMPAQUETADO
 - 1.2.- DESARROLLO DE SOFTWARE DE SISTEMA
 - 1.3.- DESARROLLO DE SOFTWARE APLICATIVO
 - 1.4.- DESARROLLO DE CONSULTORÍA DE SOFTWARE
 - 1.5.- DESARROLLO DE SOFTWARE EMBEBIDO
 - 1.6.- SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y SOPORTE DE SISTEMAS COMPUTACIONAL
 - 1.7.- SERVICIOS DE ANÁLISIS DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.8.- SERVICIOS DE DISEÑO DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.9.- SERVICIOS DE PROGRAMACIÓN DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.10.- SERVICIOS DE PROCESAMIENTO DE DATOS
 - 1.11.- SERVICIOS DE DISEÑO, DESARROLLO Y ADMINISTRACION DE BASES
 - 1.12.- SERVICIOS DE IMPLANTACIÓN Y PRUEBA DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.13.- SERVICIOS DE INTEGRACIÓN DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.14.- SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.15.- SERVICIOS DE SEGURIDAD DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.16.- SERVICIOS DE ANÁLISIS Y GESTIÓN DE RIESGOS DE SISTEMAS
 - 1.17.- PROCESOS DE NEGOCIO BASADOS EN USOS DE SISTEMAS
 - 1.18.- SERVICIOS DE VALOR AGREGADO DE ANALISIS, DISEÑO, DESARROLLO
 - 1.19.- SERVICIOS DE CAPACITACIÓN, CONSULTORIA Y EVALUACION
 - 1.20.- SERVICIOS DE ADMÓN DE PROCESOS DE NEGOCIOS EN TECNOLOGIA
 - 1.21.- MEDIOS INTERACTIVOS BASADOS EN TECNOLOGIA DE LA INFORMACION
 - 1.22.- OTRO
- 2.- AÑOS DE OPERACIÓN
- 3.- CAPITAL EXTRANJERO
- 4.- EXPORTACIONES
- 5.- EMPLEADOS
 - 5.1.- No DE EMPLEADOS FIJOS
 - 5.2.- No DE EMPLEADOS TEMPORALES
 - 5.3.- No DE EMPLEADOS HONORARIOS CON PRESTACIONES
 - 5.4.- No DE EMPLEADOS HONORARIOS SIN PRESTACIONES
 - 5.5.- No TOTAL DE EMPLEADOS
- 6.- VENTAS ANUALES
- 7.- CERTIFICACIONES
 - 7.1.- CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA
 - 7.1.1.- NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT
 - 7.1.1.1.- EN MEXICO
 - 7.1.1.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 7.1.1.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 7.1.1.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 7.1.2.- CMMI
 - 7.1.2.1.- EN MEXICO
 - 7.1.2.2.- EN EL EXTRANJERO

- 7.1.2.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.2.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.3.- SW/CMM
- 7.1.3.1.- EN MEXICO
- 7.1.3.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.3.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.3.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.4.- ISO/IEC
- 7.1.4.1.- EN MEXICO
- 7.1.4.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.4.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.4.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.5.- OTRAS
- 7.1.5.1.- EN MEXICO
- 7.1.5.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.5.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.5.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.2.- CERTIFICACIONES TRABAJADORES
- 7.2.1.- CERTIFICACION No 1
- 7.2.1.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.1.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.1.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.1.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.2.- CERTIFICACION No 2
- 7.2.2.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.2.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.2.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.2.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.3.- CERTIFICACION No 3
- 7.2.3.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.3.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.3.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.3.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.4.- CERTIFICACION No 4
- 7.2.4.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.4.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.4.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.4.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.5.- CERTIFICACION No 5
- 7.2.5.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.5.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.5.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.5.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 8.- USUARIOS QUE DEMANDAN PRODUCTOS Y SERVICIOS
- 8.1.- USUARIO ACTUAL
- 8.1.1.- USUARIO No 1
- 8.1.1.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.1.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.1.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA

- 8.1.1.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.2.- USUARIO No 2
 - 8.1.2.1- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.2.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.2.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.2.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.3.- USUARIO No 3
 - 8.1.3.1- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.3.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.3.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.3.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.4.- USUARIO No 4
 - 8.1.4.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.4.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.4.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.4.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.5.- USUARIO No 5
 - 8.1.5.1- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.5.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.5.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.5.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.- USUARIO POTENCIAL
 - 8.2.1.- USUARIO No 1
 - 8.2.1.1- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.1.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.1.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.1.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.2.2.- USUARIO No 2
 - 8.2.2.1- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.2.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.2.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.2.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.2.3.- USUARIO No 3
 - 8.2.3.1- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.3.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.3.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.3.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.2.4.- USUARIO No 4
 - 8.2.4.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.4.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.4.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.4.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.2.5.- USUARIO No 5
 - 8.2.5.1- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.5.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.5.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.5.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 9.- FECHAS DE ETAPAS DEL PROYECTO
 - 9.1.- SOLICITUD

- 9.2.- APROBACIÓN
- 9.3.- APOYO RECIBIDO
- 9.4.- INICIO DEL PROYECTO
- 9.5.- TERMINACION DEL PROYECTO
- 9.6.- CIERRE DEL PROYECTO (ORIGINAL)
- 9.7.- CIERRE DEL PROYECTO (MODIFICADO)
- 9.8.- ETAPAS ACTUAL DEL PROYECTO
- 10.- FINANCIAMIENTO
- 10.1.- MONTO FINANCIAMIENTO INVERSIONISTAS
- 10.1.1.- % MONTO FINANCIAMIENTO INVERSIONISTAS
- 10.2.- MONTO RECURSOS PROPIOS
- 10.2.1.- % RECURSOS PROPIOS
- 10.3.- MONTO PROSOFT
- 10.3.1.- % PROSOFT
- 10.4.- MONTO BANCOS
- 10.4.1.- % BANCOS
- 10.5.- MONTO APOYOS GOB. DIFERENTES PROSOFT
- 10.5.1.- % APOYOS GOB. DIFERENTES PROSOFT
- 10.6.- OTROS
- 10.6.1.- % OTROS
- 10.7.- MONTO TOTAL
- 10.8.- RUBROS FINANCIAMIENTO RECIBIDO POR LA EMPRESA (NO PROSOFT)
- 11.- LOGROS PROSOFT
- 11.1.- LOGROS ALCANZADOS
- 11.2.- EMPLEOS
- 11.2.1.- No DE EMPLEOS CREADOS
- 11.2.2.- No DE EMPLEOS MEJORADOS
- 11.2.3.- No DE EMPLEOS MANTENIDOS
- 11.2.4.- REDUCCION DE EMPLEOS
- 11.3.- CREACION DE EMPLEO (MUJERES)
- 11.4.- CREACION DE EMPLEO (HOMBRES)
- 11.5.- MEJORA DE EMPLEO (MUJERES)
- 11.6.- MEJORA DE EMPLEO (HOMBRES)
- 11.7.- TOTAL DE EMPLEOS
- 11.8.- TASA ANUAL DE ROTACION DE PERSONAL 2007/2008
- 11.8.1.- ROTACION DE PERSONAL TECNICO
- 11.8.2.- ROTACION DE PERSONAL TOTAL
- 12.- CERTIFICACIONES POR PROSOFT
- 12.1.- CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA
- 12.1.1.- NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT
- 12.1.1.1.- EN MEXICO
- 12.1.1.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.1.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.1.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.1.2.- CMMI
- 12.1.2.1.- EN MEXICO
- 12.1.2.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.2.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.2.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO

- 12.1.3.- SW/CMM
- 12.1.3.1.- EN MEXICO
- 12.1.3.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.3.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.3.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.1.4.- ISO/IEC
- 12.1.4.1.- EN MEXICO
- 12.1.4.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.4.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.4.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.1.5.- OTRAS
- 12.1.5.1.- EN MEXICO
- 12.1.5.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.5.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.5.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.2.- CERTIFICACIONES TRABAJADORES
- 12.2.1.- CERTIFICACION NO 1
- 12.2.1.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.1.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.1.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.1.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 12.2.2.- CERTIFICACION NO 2
- 12.2.2.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.2.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.2.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.2.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 12.2.3.- CERTIFICACION No 3
- 12.2.3.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.3.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.3.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.3.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 12.2.4.- CERTIFICACION No 4
- 12.2.4.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.4.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.4.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.4.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 12.2.5.- CERTIFICACION No 5
- 12.2.5.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.5.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.5.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.5.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 13.- MEJORAS Y RESULTADOS LOGRADOS CON PROSOFT
- 13.1.- CRECIMIENTO EN VENTAS
- 13.2.- INCREMENTO EN FACTURACIÓN DE LA EMPRESA
- 13.3.- RENOVACIÓN DE CONTRATOS
- 13.4.- MEJORA EN EL NIVEL DE MADURACIÓ
- 13.5.- INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES
- 13.6.- INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD
- 13.7.- REDUCCIÓN DE ROTACIÓN DE PERSONAL

- 13.8.- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
- 13.9.- MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA
- 13.10.-CONTRIBUCIÓN A LA SUSTENTABILIDAD
- 13.11.-FUENTES DE FINANCIAMIENTO
- 13.12.- INCREMENTO EN CLIENTES
- 13.13.- RECLUTAMIENTO DE PERSONAL
- 13.14.- RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS A PARTIR DE APOYOS PROSOFT
- 13.15.- OTRAS MEJORAS LOGRADAS (ESPECIFIQUE)
- 13.16.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO SOCIALES CON PROSOFT
- 13.17.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO ECONOMICOS CON PROSOFT
- 13.18.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO FINANCIEROS CON PROSOFT
- 13.19.- BENEFICIOS EN EL AMBITO REGIONAL CON PROSOFT
- 13.20.- BENEFICIOS EN EL AMBITO NACIONAL CON PROSOFT
- 13.21.- VENTAS CON PROSOFT
- 13.21.1.- CRECIMIENTO VENTAS CON PROSOFT
- 13.22.- FACTORES QUE CONTRIBUYERON AL CRECIMIENTO VENTAS 2007 Y 2008
- 13.22.1.- CAPACITACION DE PERSONAL
- 13.22.2.- CERTIFICACION DE PERSONAL
- 13.22.3.- USO DE MODELOS DE CAPACIDAD DE PROCESOS
- 13.22.4.- APOYO (ECONOMICO) PROSOFT
- 13.22.5.- CREDITOS BANCARIOS
- 13.22.6.- GENERACION DE ASOCIACIONES CON OTRAS EMPRESAS
- 13.22.7.- OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES FEDERALES
- 13.22.8.- OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES ESTATALES
- 13.22.9.- MEJORA DEL PROCESO DE VENTAS E IMAGEN
- 13.22.10.- OTRO
- 14.- OBSTACULOS DE LA EMPRESA EN EL CRECIMIENTO
- 14.1.- ROTACIÓN DE PERSONAL
- 14.2.- CRISIS ECONÓMICA
- 14.3.- OBJETIVOS NO ALCANZADOS
- 14.4.- SUSPENSIÓN DE PROYECTOS POR PAR
- 14.5.- LOS BENEFICIOS SE REFLEJAN A LARGO PLAZO
- 14.6.- OTRO
- 15.- VENTAS ANUALES
- 15.1.- VENTAS ANUALES 2005
- 15.2.- VENTAS ANUALES 2006
- 15.3.- VENTAS ANUALES 2007
- 15.4.- VENTAS ANUALES 2008
- 16.- UTILIDADES
- 16.1.- UTILIDADES 2005
- 16.2.- UTILIDADES 2006
- 16.3.- UTILIDADES 2007
- 16.4.- UTILIDADES 2008
- 17.- EXPORTACIONES
- 17.1.- EXPORTACIONES 2005
- 17.2.- EXPORTACIONES 2006
- 17.3.- EXPORTACIONES 2007
- 17.4.- EXPORTACIONES 2008
- 18.- % DE VENTAS DE LOS TRES PRINCIPALES CLIENTES

- 18.1.- ACTIVIDAD CLIENTE 1
- 18.2.- ACTIVIDAD CLIENTE 2
- 18.3.- ACTIVIDAD CLIENTE 3
- 19.- INVERSIONES
- 19.1.- INVERSION TOTAL 2005
- 19.2.- INVERSION TOTAL 2006
- 19.3.- INVERSION TOTAL 2007
- 19.4.- INVERSION TOTAL 2008
- 20.- IMPUESTOS DIRECTOS
- 20.1.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2005
- 20.2.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2006
- 20.3.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2007
- 20.4.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2008
- 21.- IMPUESTOS INDIRECTOS
- 21.1.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2005
- 21.2.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2006
- 21.3.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2007
- 21.4.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2008
- 22.- PATENTES
- 22.1.- PATENTES DESARROLLADAS
- 22.1.1.- NÚMERO DE PATENTES 2005
- 22.1.2.- TIPO DE PATENTE 2005
- 22.1.3.- NÚMERO DE PATENTES 2006
- 22.1.4.- TIPO DE PATENTE 2006
- 22.1.5.- NÚMERO DE PATENTES 2007
- 22.1.6.- TIPO DE PATENTE 2007
- 22.1.7.- NÚMERO DE PATENTES 2008
- 22.1.8.- TIPO DE PATENTE 2008
- 22.2.- PATENTES REGISTRADAS
- 22.2.1.- NÚMERO DE PATENTES 2005
- 22.2.2.- TIPO DE PATENTE 2005
- 22.2.3.- NÚMERO DE PATENTES 2006
- 22.2.4.- TIPO DE PATENTE 2006
- 22.2.5.- NÚMERO DE PATENTES 2007
- 22.2.6.- TIPO DE PATENTE 2007
- 22.2.7.- NÚMERO DE PATENTES 2008
- 22.2.8.- TIPO DE PATENTE 2008
- 23.- UTILIDAD POR RUBROS APOYADOS POR PROSOFT
- 23.1.- CAPACITACIÓN
- 23.2.- INFRAESTRUCTURA
- 23.3.- NORMAS Y MODELOS
- 23.4.- USO DE TI Y SERVICIOS RELACIONADOS
- 23.5.- PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL
- 23.6.- COMERCIALIZACIÓN
- 23.7.- ESTUDIOS Y PLANES DE NEGOCIO
- 23.8.- SERVICIOS PROFESIONALES DIVERSOS
- 23.9.- EVENTOS
- 23.10.- INNOVACIÓN
- 23.11.- CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE FONDOS

- 23.12.- GASTOS OPERATIVOS
- 23.13.- OTROS
- 24.- OBTENCION DE RESULTADOS ESPERADOS
- 25.- RETOS DE LA EMPRESA
 - 25.1.- CRECIMIENTO EN VENTAS
 - 25.2.- INCREMENTO EN FACTURACIÓN DE LA EMPRESA
 - 25.3.- RENOVACIÓN DE CONTRATOS
 - 25.4.- MEJORA EN EL NIVEL DE MADURACION DE LA EMPRESA
 - 25.5.- INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES
 - 25.6.- INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD DE LA INVERSION
 - 25.7.- REDUCCIÓN DE ROTACIÓN DE PERSONAL
 - 25.8.- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
 - 25.9.- MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA
 - 25.10.- CONTRIBUCIÓN A LA SUSTENTABILIDAD DE LA EMPRESA
 - 25.11.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
 - 25.12.- CLIENTES
 - 25.13.- RECLUTAMIENTO DE PERSONAL
 - 25.14.- INCREMENTO DE LA INVERSIÓN DE LA EMPRESA
 - 25.15.- REEMPLAZO Y SUSTITUCIÓN DE EQUIPOS Y TECNOLOGIA
 - 25.16.- OTROS RETOS
- 26.- MEDIO DE COMUNICACIÓN EN EL QUE SE ENTERO DE PROSOFT
 - 26.1.- EN LA PÁGINA WEB DEL PROSOFT
 - 26.2.- EN UN EVENTO DE PROMOCIÓN DEL PROSOFT
 - 26.3.- RADIO, TV, PERIÓDICOS, REVISTAS
 - 26.4.- GOBIERNO FEDERAL
 - 26.5.- GOBIERNO ESTATAL
 - 26.6.- SECRETARÍA DE ECONOMÍA
 - 26.7.- CÁMARAS Y/O ASOCIACIONES EMPRESARIALES
 - 26.8.- OTRA EMPRESA DEL SECTOR
 - 26.9.- OTRO
- 27.- NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL PERSONAL Y ORGANISMO DE PROSOFT
 - 27.1.- CON LA ATENCIÓN Y SERVICIOS PROPORCIONADOS
 - 27.2.- LA ATENCIÓN RECIBIDA POR PERSONAL
 - 27.3.- EL TIEMPO DE RESPUESTA EN EL OTORGAMIENTO DE APOYO
 - 27.4.- LA CLARIDAD Y PRECISIÓN EN LA INFORMACION
 - 27.5.- LA CLARIDAD Y PRECISIÓN EN LAS CONDICIONES
 - 27.6.- LA OPORTUNIDAD DE OBTENER EL APOYO
 - 27.7.- LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS PRESTADOS
 - 27.8.- LA ATENCIÓN DE SUS NECESIDADES
 - 27.9.- EL PROCEDIMIENTO PARA LA MINISTRACION
 - 27.10.- LA ATENCIÓN PROPORCIONADA Y/O SEGUIMIENTO REALIZADO
 - 27.11.- CON EL CONOCIMIENTO SUFICIENTE Y ADECUADO
 - 27.12.- CON LA INTERACCIÓN ENTRE EL ORGANISMO PROPMOTOR
 - 27.13.- LA EFICIENCIA DE LOS PROCESOS
 - 27.14.- LA CALIDAD DE LOS PROCESOS
- 28.- NIVEL DE SATISFACCIÓN DE PROSOFT PARA EL DESARROLLO INDUSTRIA
 - 28.1.- CON EL APOYO ECONÓMICO RECIBIDO
 - 28.2.- CON LOS OBJETIVOS DEL PROSOFT
 - 28.3.- CON LOS RUBROS DE APOYO DEL PRO

- 28.4.- CON LOS REQUISITOS SOLICITADOS
- 28.5.- CON EL PROCESO Y/O CRITERIOS DE EVALUACION
- 28.6.- CON EL SEGUIMIENTO DEL PROYECTO
- 28.7.- CON EL MANEJO DEL SISTEMA EN LÍNEA
- 28.8.- CON LOS TIEMPOS PARA SOLICITUD
- 28.9.- CON EL TIEMPO PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO
- 28.10.- CON LA EVALUACIÓN DE RESULTADOS
- 28.11.- OTRO
- 29.- SATISFACCION CON LOS RUBRES EN LOS QUE SE RECIBIÓ APOYO DE PROSOFT
- 29.1.- CAPACITACIÓN
- 29.2.- INFRAESTRUCTURA HABILITACIÓN Y
- 29.3.- NORMAS Y MODELOS
- 29.4.- USO DE TI Y SERVICIOS RELACIONACIONADOS
- 29.5.- PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL
- 29.6.- COMERCIALIZACIÓN
- 29.7.- ESTUDIOS Y PLANES DE NEGOCIO
- 29.8.- SERVICIOS PROFESIONALES DIVERSOS
- 29.9.- EVENTOS
- 29.10.- INNOVACIÓN
- 29.11.- CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE FONDOS
- 29.12.- GASTOS OPERATIVOS
- 29.13.- OTROS

11.2 Catálogo de variables de empresas no apoyadas 2007

- 1.- GIRO AL QUE SE DEDICA LA EMPRESA
- 1.1.- DESARROLLO DE SOFTWARE EMPAQUETADO
- 1.2.- DESARROLLO DE SOFTWARE DE SISTEMA
- 1.3.- DESARROLLO DE SOFTWARE APLICATIVO
- 1.4.- DESARROLLO DE CONSULTORÍA DE SOFTWARE
- 1.5.- DESARROLLO DE SOFTWARE EMBEBIDO
- 1.6.- SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y SOPORTE DE SISTEMAS COMPUTACIONAL
- 1.7.- SERVICIOS DE ANÁLISIS DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.8.- SERVICIOS DE DISEÑO DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.9.- SERVICIOS DE PROGRAMACIÓN DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.10.- SERVICIOS DE PROCESAMIENTO DE DATOS
- 1.11.- SERVICIOS DE DISEÑO, DESARROLLO Y ADMINISTRACION DE BASES
- 1.12.- SERVICIOS DE IMPLANTACIÓN Y PRUEBA DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.13.- SERVICIOS DE INTEGRACIÓN DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.14.- SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.15.- SERVICIOS DE SEGURIDAD DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.16.- SERVICIOS DE ANÁLISIS Y GESTIÓN DE RIESGOS DE SISTEMAS
- 1.17.- PROCESOS DE NEGOCIO BASADOS EN USOS DE SISTEMAS
- 1.18.- SERVICIOS DE VALOR AGREGADO DE ANALISIS, DISEÑO, DESARROLLO
- 1.19.- SERVICIOS DE CAPACITACIÓN, CONSULTORIA Y EVALUACION
- 1.20.- SERVICIOS DE ADMÓN DE PROCESOS DE NEGOCIOS EN TECNOLOGIA

- 1.21.- MEDIOS INTERACTIVOS BASADOS EN TECNOLOGIA DE LA INFORMACION
- 1.22.- OTRO
- 2.- AÑOS DE OPERACIÓN
- 3.- CAPITAL EXTRANJERO
- 4.- EXPORTACIONES
- 5.- EMPLEADOS
- 5.1.- No DE EMPLEADOS FIJOS
- 5.2.- No DE EMPLEADOS TEMPORALES
- 5.3.- No DE EMPLEADOS HONORARIOS CON PRESTACIONES
- 5.4.- No DE EMPLEADOS HONORARIOS SIN PRESTACIONES
- 5.5.- No TOTAL DE EMPLEADOS
- 6.- VENTAS ANUALES 2007
- 7.- CERTIFICACIONES
- 7.1.- CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA 2007
- 7.1.1.- NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT
- 7.1.1.1.- EN MEXICO
- 7.1.1.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.1.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.1.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.2.- CMMI
- 7.1.2.1.- EN MEXICO
- 7.1.2.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.2.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.2.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.3.- SW/CMM
- 7.1.3.1.- EN MEXICO
- 7.1.3.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.3.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.3.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.4.- ISO/IEC
- 7.1.4.1.- EN MEXICO
- 7.1.4.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.4.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.4.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.5.- OTRAS
- 7.1.5.1.- EN MEXICO
- 7.1.5.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.5.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.5.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.2.- CERTIFICACIONES TRABAJADORES 2007
- 7.2.1.- CERTIFICACION No 1
- 7.2.1.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.1.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.1.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.1.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.2.- CERTIFICACION No 2
- 7.2.2.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.2.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.2.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO

- 7.2.2.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.3.- CERTIFICACION No 3
 - 7.2.3.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
 - 7.2.3.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
 - 7.2.3.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
 - 7.2.3.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.4.- CERTIFICACION No 4
 - 7.2.4.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
 - 7.2.4.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
 - 7.2.4.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
 - 7.2.4.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.5.- CERTIFICACION No 5
 - 7.2.5.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
 - 7.2.5.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
 - 7.2.5.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
 - 7.2.5.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 8.- USUARIOS QUE DEMANDA PRODUCTOS Y SERVICIOS
 - 8.1.- USUARIO ACTUAL
 - 8.1.1.- USUARIO No 1
 - 8.1.1.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.1.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.1.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.1.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.1.2.- USUARIO No 2
 - 8.1.2.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.2.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.2.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.2.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.1.3.- USUARIO No 3
 - 8.1.3.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.3.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.3.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.3.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.1.4.- USUARIO No 4
 - 8.1.4.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.4.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.4.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.4.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.1.5.- USUARIO No 5
 - 8.1.5.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.1.5.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.1.5.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.1.5.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
 - 8.2.- USUARIO POTENCIAL
 - 8.2.1.- USUARIO No 1
 - 8.2.1.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.1.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.1.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.1.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA

- 8.2.2.- USUARIO No 2
 - 8.2.2.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.2.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.2.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.2.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.3.- USUARIO No 3
 - 8.2.3.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.3.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.3.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.3.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.4.- USUARIO No 4
 - 8.2.4.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.4.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.4.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.4.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.5.- USUARIO No 5
 - 8.2.5.1.- TIPO DE USUARIO
 - 8.2.5.2.- SECTOR/SUBSECTOR
 - 8.2.5.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
 - 8.2.5.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 9.- RESULTADOS DE LA EMPRESA
 - 9.1.- EMPLEOS 2007 Y 2008
 - 9.1.1.- No DE EMPLEOS CREADOS
 - 9.1.2.- No DE EMPLEOS MEJORADOS
 - 9.1.3.- No DE EMPLEOS MANTENIDOS
 - 9.1.4.- TOTAL
 - 9.2.- EMPLEOS CREADOS 2007 Y 2008
 - 9.2.1.- CREACION DE EMPLEO (MUJERES)
 - 9.2.2.- CREACION DE EMPLEO (HOMBRES)
 - 9.3.- EMPLEOS MEJORADOS
 - 9.3.1.- MEJORA DE EMPLEO (MUJERES)
 - 9.3.2.- MEJORA DE EMPLEO (HOMBRES)
 - 9.3.- TASA ANUAL DE ROTACION DE PERSONAL 2007/2008
 - 9.3.1.- ROTACION DE PERSONAL TECNICO
 - 9.3.2.- ROTACION DE PERSONAL TOTAL
 - 9.4.- CERTIFICACIONES
 - 9.4.1.- CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA
 - 9.4.1.1.- NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT
 - 9.4.1.1.1.- EN MEXICO
 - 9.4.1.1.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 9.4.1.1.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 9.4.1.1.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 9.4.1.2.- CMMI
 - 9.4.1.2.1.- EN MEXICO
 - 9.4.1.2.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 9.4.1.2.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 9.4.1.2.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 9.4.1.3.- SW/CMM
 - 9.4.1.3.1.- EN MEXICO

- 9.4.1.3.2.- EN EL EXTRANJERO
- 9.4.1.3.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 9.4.1.3.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 9.4.1.4.- ISO/IEC
- 9.4.1.4.1.- EN MEXICO
- 9.4.1.4.2.- EN EL EXTRANJERO
- 9.4.1.4.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 9.4.1.4.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 9.4.1.5.- OTRAS
- 9.4.1.5.1.- EN MEXICO
- 9.4.1.5.2.- EN EL EXTRANJERO
- 9.4.1.5.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 9.4.1.5.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 9.4.2.- CERTIFICACIONES TRABAJADORES
- 9.4.2.1.- CERTIFICACION No 1
- 9.4.2.1.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 9.4.2.1.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.1.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.1.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 9.4.2.2.- CERTIFICACION No 2
- 9.4.2.2.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 9.4.2.2.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.2.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.2.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 9.4.2.3.- CERTIFICACION No 3
- 9.4.2.3.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 9.4.2.3.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.3.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.3.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 9.4.2.4.- CERTIFICACION No 4
- 9.4.2.4.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 9.4.2.4.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.4.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.4.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 9.4.2.5.- CERTIFICACION No 5
- 9.4.2.5.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 9.4.2.5.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.5.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.5.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 10.- MEJORAS Y RESULTADOS LOGRADOS POR LA EMPRESA 2007 Y 2008
- 10.1.- CRECIMIENTO EN VENTAS
- 10.2.- INCREMENTO EN FACTURACIÓN DE LA EMPRESA
- 10.3.- RENOVACIÓN DE CONTRATOS
- 10.4.- MEJORA EN EL NIVEL DE MADURACIÓ
- 10.5.- INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES
- 10.6.- INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD
- 10.7.- REDUCCIÓN DE ROTACIÓN DE PERSONAL
- 10.8.- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
- 10.9.- MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA

- 10.10.- CONTRIBUCIÓN A LA SUSTENTABILIDAD
- 10.11.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
- 10.12.- INCREMENTO EN CLIENTES
- 10.13.- RECLUTAMIENTO DE PERSONAL
- 10.14.- RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS
- 10.15.- OTRAS MEJORAS LOGRADAS (ESPECIFIQUE)
- 10.16.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO SOCIAL
- 10.17.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO ECONOMICO
- 10.18.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO FINANCIERO
- 10.19.- BENEFICIOS EN EL AMBITO REGIONAL
- 10.20.- BENEFICIOS EN EL AMBITO NACIONAL
- 11.- VENTAS DE LA EMPRESA 2007 Y 2008
- 11.1.- CRECIMIENTO VENTAS CON PROSOFT
- 11.2.- FACTORES QUE CONTRIBUYERON AL CRECIMIENTO VENTAS 2007 Y 2008
- 11.2.1.- CAPACITACION DE PERSONAL
- 11.2.2.- CERTIFICACION DE PERSONAL
- 11.2.3.- USO DE MODELOS DE CAPACIDAD DE PROCESOS
- 11.2.4.- CREDITOS BANCARIOS
- 11.2.5.- GENERACION DE ASOCIACIONES CON OTRAS EMPRESAS
- 11.2.6.- OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES FEDERALES
- 11.2.7.- OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES ESTATALES
- 11.2.8.- MEJORA DEL PROCESO DE VENTAS E IMAGEN
- 11.2.9.- OTRO
- 12.- OBSTACULOS DE LA EMPRESA EN EL CRECIMIENTO 2007 Y 2008
- 12.1.- ROTACIÓN DE PERSONAL
- 12.2.- CRISIS ECONÓMICA
- 12.3.- OBJETIVOS NO ALCANZADOS
- 12.4.- SUSPENSIÓN DE PROYECTOS POR PAR
- 12.5.- LOS BENEFICIOS SE REFLEJAN A LA
- 12.6.- OTRO
- 13.- VENTAS ANUALES
- 13.1.- VENTAS ANUALES 2005
- 13.2.- VENTAS ANUALES 2006
- 13.3.- VENTAS ANUALES 2007
- 13.4.- VENTAS ANUALES 2008
- 14.- UTILIDADES
- 14.1.- UTILIDADES 2005
- 14.2.- UTILIDADES 2006
- 14.3.- UTILIDADES 2007
- 14.4.- UTILIDADES 2008
- 15.- EXPORTACIONES
- 15.1.- EXPORTACIONES 2005
- 15.2.- EXPORTACIONES 2006
- 15.3.- EXPORTACIONES 2007
- 15.4.- EXPORTACIONES 2008
- 16.- % DE VENTAS DE LOS TRES PRINCIPALES CLIENTES
- 16.1.- ACTIVIDAD CLIENTE 1
- 16.2.- ACTIVIDAD CLIENTE 2
- 16.3.- ACTIVIDAD CLIENTE 3

- 17.- INVERSIONES
 - 17.1.- INVERSION TOTAL 2005
 - 17.2.- INVERSION TOTAL 2006
 - 17.3.- INVERSION TOTAL 2007
 - 17.4.- INVERSION TOTAL 2008
- 18.- IMPUESTOS DIRECTOS
 - 18.1.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2005
 - 18.2.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2006
 - 18.3.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2007
 - 18.4.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2008
- 19.- IMPUESTOS INDIRECTOS
 - 19.1.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2005
 - 19.2.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2006
 - 19.3.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2007
 - 19.4.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2008
- 20.- PATENTES
 - 20.1.- PATENTES DESARROLLADAS
 - 20.1.1.- NÚMERO DE PATENTES 2005
 - 20.1.2.- TIPO DE PATENTE 2005
 - 20.1.3.- NÚMERO DE PATENTES 2006
 - 20.1.4.- TIPO DE PATENTE 2006
 - 20.1.5.- NÚMERO DE PATENTES 2007
 - 20.1.6.- TIPO DE PATENTE 2007
 - 20.1.7.- NÚMERO DE PATENTES 2008
 - 20.1.8.- TIPO DE PATENTE 2008
 - 20.2.- PATENTES REGISTRADAS
 - 20.2.1.- NÚMERO DE PATENTES 2005
 - 20.2.2.- TIPO DE PATENTE 2005
 - 20.2.3.- NÚMERO DE PATENTES 2006
 - 20.2.4.- TIPO DE PATENTE 2006
 - 20.2.5.- NÚMERO DE PATENTES 2007
 - 20.2.6.- TIPO DE PATENTE 2007
 - 20.2.7.- NÚMERO DE PATENTES 2008
 - 20.2.8.- TIPO DE PATENTE 2008
- 21.- RUBROS EN QUE RECIBIO APOYOS LA EMPRESA
 - 21.1.- CAPACITACIÓN
 - 21.2.- INFRAESTRUCTURA
 - 21.3.- NORMAS Y MODELOS
 - 21.4.- USO DE TI Y SERVICIOS RELACIONADOS
 - 21.5.- PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL
 - 21.6.- COMERCIALIZACIÓN
 - 21.7.- ESTUDIOS Y PLANES DE NEGOCIO
 - 21.8.- SERVICIOS PROFESIONALES DIVERSOS
 - 21.9.- EVENTOS
 - 21.10.- INNOVACIÓN
 - 21.11.- CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE FONDOS
 - 21.12.- GASTOS OPERATIVOS
 - 21.13.- NINGUNO
 - 21.14.- OTROS

- 22.- FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS 2007 Y 2008
- 22.1.- MONTO FINANCIAMIENTO INVERSIONISTAS
- 22.1.1.- % MONTO FINANCIAMIENTO INVERSIONISTAS
- 22.2.- MONTO RECURSOS PROPIOS
- 22.2.1.- % RECURSOS PROPIOS
- 22.3.- MONTO BANCOS
- 22.3.1.- % BANCOS
- 22.4.- MONTO APOYOS GOBIERNO
- 22.4.1.- % APOYOS GOBOBIERNO
- 22.5.- OTROS
- 22.5.1.- % OTROS
- 22.6.- MONTO TOTAL
- 23.- CONOCIMIENTO DE LA EXISTENCIA DE PROSOFT
- 24.- MOTIVOS POR LOS QUE NO HA SOLICITADO PROSOFT
- 25.- RETOS DE LA EMPRESA
- 25.1.- CRECIMIENTO EN VENTAS
- 25.2.- INCREMENTO EN FACTURACIÓN DE LA
- 25.3.- RENOVACIÓN DE CONTRATOS
- 25.4.- MEJORA EN EL NIVEL DE MADURACIÓ
- 25.5.- INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES
- 25.6.- INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD D
- 25.7.- REDUCCIÓN DE ROTACIÓN DE PERSON
- 25.8.- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
- 25.9.- MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE
- 25.10.- CONTRIBUCIÓN A LA SUSTENTABILID
- 25.11.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
- 25.12.- CLIENTES
- 25.13.- RECLUTAMIENTO DE PERSONAL
- 25.14.- INCREMENTO DE LA INVERSIÓN DE L
- 25.15.- OTROS RETOS

11.3 Catálogo de variables de empresas apoyadas 2008

- 1.- GIRO AL QUE SE DEDICA LA EMPRESA
- 1.1.- DESARROLLO DE SOFTWARE EMPAQUETADO
- 1.2.- DESARROLLO DE SOFTWARE DE SISTEMA
- 1.3.- DESARROLLO DE SOFTWARE APLICATIVO
- 1.4.- DESARROLLO DE CONSULTORÍA DE SOFTWARE
- 1.5.- DESARROLLO DE SOFTWARE EMBEBIDO
- 1.6.- SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y SOPORTE DE SISTEMAS COMPUTACIONAL
- 1.7.- SERVICIOS DE ANÁLISIS DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.8.- SERVICIOS DE DISEÑO DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.9.- SERVICIOS DE PROGRAMACIÓN DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.10.- SERVICIOS DE PROCESAMIENTO DE DATOS
- 1.11.- SERVICIOS DE DISEÑO, DESARROLLO Y ADMINISTRACION DE BASES
- 1.12.- SERVICIOS DE IMPLANTACIÓN Y PRUEBA DE SISTEMAS COMPUTACIONALES

- 1.13.- SERVICIOS DE INTEGRACIÓN DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.14.- SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.15.- SERVICIOS DE SEGURIDAD DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
- 1.16.- SERVICIOS DE ANÁLISIS Y GESTIÓN DE RIESGOS DE SISTEMAS
- 1.17.- PROCESOS DE NEGOCIO BASADOS EN USOS DE SISTEMAS
- 1.18.- SERVICIOS DE VALOR AGREGADO DE ANALISIS, DISEÑO, DESARROLLO
- 1.19.- SERVICIOS DE CAPACITACIÓN, CONSULTORIA Y EVALUACION
- 1.20.- SERVICIOS DE ADMÓN DE PROCESOS DE NEGOCIOS EN TECNOLOGIA
- 1.21.- MEDIOS INTERACTIVOS BASADOS EN TECNOLOGIA DE LA INFORMACION
- 1.22.- OTRO
- 2.- AÑOS DE OPERACIÓN
- 3.- CAPITAL EXTRANJERO
- 4.- EXPORTACIONES
- 5.- EMPLEADOS
- 5.1.- No DE EMPLEADOS FIJOS
- 5.2.- No DE EMPLEADOS TEMPORALES
- 5.3.- No DE EMPLEADOS HONORARIOS CON PRESTACIONES
- 5.4.- No DE EMPLEADOS HONORARIOS SIN PRESTACIONES
- 5.5.- No TOTAL DE EMPLEADOS
- 6.- VENTAS ANUALES
- 7.- CERTIFICACIONES
- 7.1.- CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA
- 7.1.1.- NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT
- 7.1.1.1.- EN MEXICO
- 7.1.1.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.1.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.1.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.2.- CMMI
- 7.1.2.1.- EN MEXICO
- 7.1.2.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.2.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.2.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.3.- SW/CMM
- 7.1.3.1.- EN MEXICO
- 7.1.3.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.3.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.3.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.4.- ISO/IEC
- 7.1.4.1.- EN MEXICO
- 7.1.4.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.4.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.4.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.5.- OTRAS
- 7.1.5.1.- EN MEXICO
- 7.1.5.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.5.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.5.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.2.- CERTIFICACIONES TRABAJADORES
- 7.2.1.- CERTIFICACION No 1

- 7.2.1.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.1.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.1.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.1.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.2.- CERTIFICACION No 2
- 7.2.2.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.2.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.2.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.2.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.3.- CERTIFICACION No 3
- 7.2.3.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.3.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.3.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.3.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.4.- CERTIFICACION No 4
- 7.2.4.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.4.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.4.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.4.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.5.- CERTIFICACION No 5
- 7.2.5.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.5.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.5.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.5.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 8.- USUARIOS QUE DEMANDAN PRODUCTOS Y SERVICIOS
- 8.1.- USUARIO ACTUAL
- 8.1.1.- USUARIO No 1
- 8.1.1.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.1.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.1.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.1.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.2.- USUARIO No 2
- 8.1.2.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.2.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.2.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.2.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.3.- USUARIO No 3
- 8.1.3.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.3.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.3.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.3.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.4.- USUARIO No 4
- 8.1.4.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.4.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.4.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.4.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.5.- USUARIO No 5
- 8.1.5.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.5.2.- SECTOR/SUBSECTOR

- 8.1.5.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.5.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.- USUARIO POTENCIAL
- 8.2.1.- USUARIO No 1
- 8.2.1.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.1.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.1.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.1.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.2.- USUARIO No 2
- 8.2.2.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.2.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.2.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.2.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.3.- USUARIO No 3
- 8.2.3.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.3.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.3.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.3.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.4.- USUARIO No 4
- 8.2.4.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.4.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.4.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.4.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.5.- USUARIO No 5
- 8.2.5.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.5.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.5.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.5.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 9.- FECHAS DE ETAPAS DEL PROYECTO
- 9.1.- SOLICITUD
- 9.2.- APROBACIÓN
- 9.3.- APOYO RECIBIDO
- 9.4.- INICIO DEL PROYECTO
- 9.5.- TERMINACION DEL PROYECTO
- 9.6.- CIERRE DEL PROYECTO (ORIGINAL)
- 9.7.- CIERRE DEL PROYECTO (MODIFICADO)
- 9.8.- ETAPA ACTUAL DEL PROYECTO
- 10.- FINANCIAMIENTO
- 10.1.- MONTO FINANCIAMIENTO INVERSIONISTAS
- 10.1.1.- % MONTO FINANCIAMIENTO INVERSIONISTAS
- 10.2.- MONTO RECURSOS PROPIOS
- 10.2.1.- % RECURSOS PROPIOS
- 10.3.- MONTO PROSOFT
- 10.3.1.- % PROSOFT
- 10.4.- MONTO BANCOS
- 10.4.1.- % BANCOS
- 10.5.- MONTO APOYOS GOB. DIFERENTES PROSOFT
- 10.5.1.- % APOYOS GOB. DIFERENTES PROSOFT
- 10.6.- OTROS

- 10.6.1.- % OTROS
- 10.7.- MONTO TOTAL
- 10.8.- RUBROS FINANCIAMIENTO RECIBIDO POR LA EMPRESA (NO PROSOFT)
- 11.- LOGROS PROSOFT
- 11.1.- LOGROS ALCANZADOS
- 11.2.- EMPLEOS
- 11.2.1.- No DE EMPLEOS CREADOS
- 11.2.2.- No DE EMPLEOS MEJORADOS
- 11.2.3.- No DE EMPLEOS MANTENIDOS
- 11.2.4.- REDUCCION DE EMPLEOS
- 11.3.- CREACION DE EMPLEO (MUJERES)
- 11.4.- CREACION DE EMPLEO (HOMBRES)
- 11.5.- MEJORA DE EMPLEO (MUJERES)
- 11.6.- MEJORA DE EMPLEO (HOMBRES)
- 11.7.- TOTAL DE EMPLEOS
- 11.8.- TASA ANUAL DE ROTACION DE PERSONAL 2008
- 11.8.1.- ROTACION DE PERSONAL TECNICO
- 11.8.2.- ROTACION DE PERSONAL TOTAL
- 12.- CERTIFICACIONES POR PROSOFT
- 12.1.- CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA
- 12.1.1.- NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT
- 12.1.1.1.- EN MEXICO
- 12.1.1.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.1.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.1.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.1.2.- CMMI
- 12.1.2.1.- EN MEXICO
- 12.1.2.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.2.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.2.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.1.3.- SW/CMM
- 12.1.3.1.- EN MEXICO
- 12.1.3.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.3.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.3.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.1.4.- ISO/IEC
- 12.1.4.1.- EN MEXICO
- 12.1.4.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.4.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.4.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.1.5.- OTRAS
- 12.1.5.1.- EN MEXICO
- 12.1.5.2.- EN EL EXTRANJERO
- 12.1.5.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 12.1.5.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 12.2.- CERTIFICACIONES TRABAJADORES
- 12.2.1.- CERTIFICACION No 1
- 12.2.1.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.1.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION

- 12.2.1.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.1.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 12.2.2.- CERTIFICACION No 2
- 12.2.2.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.2.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.2.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.2.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 12.2.3.- CERTIFICACION No 3
- 12.2.3.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.3.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.3.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.3.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 12.2.4.- CERTIFICACION No 4
- 12.2.4.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.4.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.4.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.4.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 12.2.5.- CERTIFICACION No 5
- 12.2.5.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 12.2.5.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 12.2.5.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 12.2.5.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 13.- MEJORAS Y RESULTADOS LOGRADOS CON PROSOFT
- 13.1.- CRECIMIENTO EN VENTAS
- 13.2.- INCREMENTO EN FACTURACIÓN DE LA EMPRESA
- 13.3.- RENOVACIÓN DE CONTRATOS
- 13.4.- MEJORA EN EL NIVEL DE MADURACIÓ
- 13.5.- INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES
- 13.6.- INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD
- 13.7.- REDUCCIÓN DE ROTACIÓN DE PERSONAL
- 13.8.- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
- 13.9.- MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA
- 13.10.-CONTRIBUCIÓN A LA SUSTENTABILIDAD
- 13.11.-FUENTES DE FINANCIAMIENTO
- 13.12.- INCREMENTO EN CLIENTES
- 13.13.- RECLUTAMIENTO DE PERSONAL
- 13.14.- RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS A PARTIR DE APOYOS PROSOFT
- 13.15.- OTRAS MEJORAS LOGRADAS (ESPECIFIQUE)
- 13.16.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO SOCIALES CON PROSOFT
- 13.17.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO ECONOMICOS CON PROSOFT
- 13.18.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO FINANCIEROS CON PROSOFT
- 13.19.- BENEFICIOS EN EL AMBITO REGIONAL CON PROSOFT
- 13.20.- BENEFICIOS EN EL AMBITO NACIONAL CON PROSOFT
- 13.21.- VENTAS CON PROSOFT 2008
- 13.21.1.- CRECIMIENTO VENTAS CON PROSOFT 2008
- 13.22.- FACTORES QUE CONTRIBUYERON AL CRECIMIENTO VENTAS 2008
- 13.22.1.- CAPACITACION DE PERSONAL
- 13.22.2.- CERTIFICACION DE PERSONAL
- 13.22.3.- USO DE MODELOS DE CAPACIDAD DE PROCESOS

- 13.22.4.- APOYO (ECONOMICO) PROSOFT
- 13.22.5.- CREDITOS BANCARIOS
- 13.22.6.- GENERACION DE ASOCIACIONES CON OTRAS EMPRESAS
- 13.22.7.- OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES FEDERALES
- 13.22.8.- OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES ESTATALES
- 13.22.9.- MEJORA DEL PROCESO DE VENTAS E IMAGEN
- 13.22.10.- OTRO
- 14.- OBSTACULOS DE LA EMPRESA EN EL CRECIMIENTO 2008
- 14.1.- ROTACIÓN DE PERSONAL
- 14.2.- CRISIS ECONÓMICA
- 14.3.- OBJETIVOS NO ALCANZADOS
- 14.4.- SUSPENSIÓN DE PROYECTOS POR PAR
- 14.5.- LOS BENEFICIOS SE REFLEJAN A LARGO PLAZO
- 14.6.- OTRO
- 15.- VENTAS ANUALES
- 15.1.- VENTAS ANUALES 2006
- 15.2.- VENTAS ANUALES 2007
- 15.3.- VENTAS ANUALES 2008
- 16.- UTILIDADES
- 16.1.- UTILIDADES 2006
- 16.2.- UTILIDADES 2007
- 16.3.- UTILIDADES 2008
- 17.- EXPORTACIONES
- 17.1.- EXPORTACIONES 2006
- 17.2.- EXPORTACIONES 2007
- 17.3.- EXPORTACIONES 2008
- 18.- % DE VENTAS DE LOS TRES PRINCIPALES CLIENTES
- 18.1.- ACTIVIDAD CLIENTE 1
- 18.2.- ACTIVIDAD CLIENTE 2
- 18.3.- ACTIVIDAD CLIENTE 3
- 19.- INVERSIONES
- 19.1.- INVERSION TOTAL 2005
- 19.2.- INVERSION TOTAL 2006
- 19.3.- INVERSION TOTAL 2007
- 19.4.- INVERSION TOTAL 2008
- 20.- IMPUESTOS DIRECTOS
- 20.1.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2005
- 20.2.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2006
- 20.3.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2007
- 20.4.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2008
- 21.- IMPUESTOS INDIRECTOS
- 21.1.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2005
- 21.2.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2006
- 21.3.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2007
- 21.4.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2008
- 22.- PATENTES
- 22.1.- PATENTES DESARROLLADAS
- 22.1.1.- NÚMERO DE PATENTES 2005
- 22.1.2.- TIPO DE PATENTE 2005

- 22.1.3.- NÚMERO DE PATENTES 2006
- 22.1.4.- TIPO DE PATENTE 2006
- 22.1.5.- NÚMERO DE PATENTES 2007
- 22.1.6.- TIPO DE PATENTE 2007
- 22.1.7.- NÚMERO DE PATENTES 2008
- 22.1.8.- TIPO DE PATENTE 2008
- 22.2.- PATENTES REGISTRADAS
- 22.2.1.- NÚMERO DE PATENTES 2005
- 22.2.2.- TIPO DE PATENTE 2005
- 22.2.3.- NÚMERO DE PATENTES 2006
- 22.2.4.- TIPO DE PATENTE 2006
- 22.2.5.- NÚMERO DE PATENTES 2007
- 22.2.6.- TIPO DE PATENTE 2007
- 22.2.7.- NÚMERO DE PATENTES 2008
- 22.2.8.- TIPO DE PATENTE 2008
- 23.- UTILIDAD POR RUBROS APOYADOS POR PROSOFT
- 23.1.- CAPACITACIÓN
- 23.2.- INFRAESTRUCTURA
- 23.3.- NORMAS Y MODELOS
- 23.4.- USO DE TI Y SERVICIOS RELACIONADOS
- 23.5.- PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL
- 23.6.- COMERCIALIZACIÓN
- 23.7.- ESTUDIOS Y PLANES DE NEGOCIO
- 23.8.- SERVICIOS PROFESIONALES DIVERSOS
- 23.9.- EVENTOS
- 23.10.- INNOVACIÓN
- 23.11.- CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE FONDOS
- 23.12.- GASTOS OPERATIVOS
- 23.13.- OTROS
- 24.- OBTENCION DE RESULTADOS ESPERADOS
- 25.- RETOS DE LA EMPRESA
- 25.1.- CRECIMIENTO EN VENTAS
- 25.2.- INCREMENTO EN FACTURACIÓN DE LA EMPRESA
- 25.3.- RENOVACIÓN DE CONTRATOS
- 25.4.- MEJORA EN EL NIVEL DE MADURACION DE LA EMPRESA
- 25.5.- INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES
- 25.6.- INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD DE LA INVERSION
- 25.7.- REDUCCIÓN DE ROTACIÓN DE PERSONAL
- 25.8.- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
- 25.9.- MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA
- 25.10.- CONTRIBUCIÓN A LA SUSTENTABILIDAD DE LA EMPRESA
- 25.11.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
- 25.12.- CLIENTES
- 25.13.- RECLUTAMIENTO DE PERSONAL
- 25.14.- INCREMENTO DE LA INVERSIÓN DE LA EMPRESA
- 25.15.- REEMPLAZO Y SUSTITUCIÓN DE EQUIPOS Y TECNOLOGIA
- 25.16.- OTROS RETOS
- 26.- MEDIO DE COMUNICACIÓN EN EL QUE SE ENTERO DE PROSOFT
- 26.1.- EN LA PÁGINA WEB DEL PROSOFT

- 26.2.- EN UN EVENTO DE PROMOCIÓN DEL PROSOFT
- 26.3.- RADIO, TV, PERIÓDICOS, REVISTAS
- 26.4.- GOBIERNO FEDERAL
- 26.5.- GOBIERNO ESTATAL
- 26.6.- SECRETARÍA DE ECONOMÍA
- 26.7.- CÁMARAS Y/O ASOCIACIONES EMPRESARIALES
- 26.8.- OTRA EMPRESA DEL SECTOR
- 26.9.- OTRO
- 27.- NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL PERSONAL Y ORGANISMO DE PROSOFT
- 27.1.- CON LA ATENCIÓN Y SERVICIOS PROPORCIONADOS
- 27.2.- LA ATENCIÓN RECIBIDA POR PERSONAL
- 27.3.- EL TIEMPO DE RESPUESTA EN EL OTORGAMIENTO DE APOYO
- 27.4.- LA CLARIDAD Y PRECISIÓN EN LA INFORMACION
- 27.5.- LA CLARIDAD Y PRECISIÓN EN LAS CONDICIONES
- 27.6.- LA OPORTUNIDAD DE OBTENER EL APOYO
- 27.7.- LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS PRESTADOS
- 27.8.- LA ATENCIÓN DE SUS NECESIDADES
- 27.9.- EL PROCEDIMIENTO PARA LA MINISTRACION
- 27.10.- LA ATENCIÓN PROPORCIONADA Y/O SEGUIMIENTO REALIZADO
- 27.11.- CON EL CONOCIMIENTO SUFICIENTE Y ADECUADO
- 27.12.- CON LA INTERACCIÓN ENTRE EL ORGANISMO PROMOTOR
- 27.13.- LA EFICIENCIA DE LOS PROCESOS
- 27.14.- LA CALIDAD DE LOS PROCESOS
- 28.- NIVEL DE SATISFACCIÓN DE PROSOFT PARA EL DESARROLLO INDUSTRIA
- 28.1.- CON EL APOYO ECONÓMICO RECIBIDO
- 28.2.- CON LOS OBJETIVOS DEL PROSOFT
- 28.3.- CON LOS RUBROS DE APOYO DEL PRO
- 28.4.- CON LOS REQUISITOS SOLICITADOS
- 28.5.- CON EL PROCESO Y/O CRITERIOS DE EVALUACION
- 28.6.- CON EL SEGUIMIENTO DEL PROYECTO
- 28.7.- CON EL MANEJO DEL SISTEMA EN LÍNEA
- 28.8.- CON LOS TIEMPOS PARA SOLICITUD
- 28.9.- CON EL TIEMPO PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO
- 28.10.- CON LA EVALUACIÓN DE RESULTADOS
- 28.11.- OTRO
- 29.- SATISFACCION CON LOS RUBRES EN LOS QUE SE RECIBIÓ APOYO DE PROSOFT
- 29.1.- CAPACITACIÓN
- 29.2.- INFRAESTRUCTURA HABILITACIÓN Y
- 29.3.- NORMAS Y MODELOS
- 29.4.- USO DE TI Y SERVICIOS RELACIONACIONADOS
- 29.5.- PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL
- 29.6.- COMERCIALIZACIÓN
- 29.7.- ESTUDIOS Y PLANES DE NEGOCIO
- 29.8.- SERVICIOS PROFESIONALES DIVERSOS
- 29.9.- EVENTOS
- 29.10.- INNOVACIÓN
- 29.11.- CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE FONDOS
- 29.12.- GASTOS OPERATIVOS

29.13.- OTROS

11.4 Catálogo de variables de empresas no apoyadas 2008

- 1.- GIRO AL QUE SE DEDICA LA EMPRESA
 - 1.1.- DESARROLLO DE SOFTWARE EMPAQUETADO
 - 1.2.- DESARROLLO DE SOFTWARE DE SISTEMA
 - 1.3.- DESARROLLO DE SOFTWARE APLICATIVO
 - 1.4.- DESARROLLO DE CONSULTORÍA DE SOFTWARE
 - 1.5.- DESARROLLO DE SOFTWARE EMBEBIDO
 - 1.6.- SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y SOPORTE DE SISTEMAS COMPUTACIONAL
 - 1.7.- SERVICIOS DE ANÁLISIS DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.8.- SERVICIOS DE DISEÑO DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.9.- SERVICIOS DE PROGRAMACIÓN DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.10.- SERVICIOS DE PROCESAMIENTO DE DATOS
 - 1.11.- SERVICIOS DE DISEÑO, DESARROLLO Y ADMINISTRACION DE BASES
 - 1.12.- SERVICIOS DE IMPLANTACIÓN Y PRUEBA DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.13.- SERVICIOS DE INTEGRACIÓN DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.14.- SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.15.- SERVICIOS DE SEGURIDAD DE SISTEMAS COMPUTACIONALES
 - 1.16.- SERVICIOS DE ANÁLISIS Y GESTIÓN DE RIESGOS DE SISTEMAS
 - 1.17.- PROCESOS DE NEGOCIO BASADOS EN USOS DE SISTEMAS
 - 1.18.- SERVICIOS DE VALOR AGREGADO DE ANALISIS, DISEÑO, DESARROLLO
 - 1.19.- SERVICIOS DE CAPACITACIÓN, CONSULTORIA Y EVALUACION
 - 1.20.- SERVICIOS DE ADMÓN DE PROCESOS DE NEGOCIOS EN TECNOLOGIA
 - 1.21.- MEDIOS INTERACTIVOS BASADOS EN TECNOLOGIA DE LA INFORMACION
 - 1.22.- OTRO
- 2.- AÑOS DE OPERACIÓN
- 3.- CAPITAL EXTRANJERO
- 4.- EXPORTACIONES
- 5.- EMPLEADOS
 - 5.1.- No DE EMPLEADOS FIJOS
 - 5.2.- No DE EMPLEADOS TEMPORALES
 - 5.3.- No DE EMPLEADOS HONORARIOS CON PRESTACIONES
 - 5.4.- No DE EMPLEADOS HONORARIOS SIN PRESTACIONES
 - 5.5.- No TOTAL DE EMPLEADOS
- 6.- VENTAS ANUALES 2008
- 7.- CERTIFICACIONES
 - 7.1.- CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA 2008
 - 7.1.1.- NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT
 - 7.1.1.1.- EN MEXICO
 - 7.1.1.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 7.1.1.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 7.1.1.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 7.1.2.- CMMI
 - 7.1.2.1.- EN MEXICO

- 7.1.2.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.2.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.2.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.3.- SW/CMM
- 7.1.3.1.- EN MEXICO
- 7.1.3.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.3.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.3.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.4.- ISO/IEC
- 7.1.4.1.- EN MEXICO
- 7.1.4.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.4.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.4.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.1.5.- OTRAS
- 7.1.5.1.- EN MEXICO
- 7.1.5.2.- EN EL EXTRANJERO
- 7.1.5.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
- 7.1.5.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
- 7.2.- CERTIFICACIONES TRABAJADORES 2008
- 7.2.1.- CERTIFICACION No 1
- 7.2.1.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.1.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.1.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.1.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.2.- CERTIFICACION No 2
- 7.2.2.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.2.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.2.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.2.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.3.- CERTIFICACION No 3
- 7.2.3.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.3.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.3.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.3.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.4.- CERTIFICACION No 4
- 7.2.4.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.4.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.4.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.4.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 7.2.5.- CERTIFICACION No 5
- 7.2.5.1.- No DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 7.2.5.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 7.2.5.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 7.2.5.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 8.- USUARIOS QUE DEMANDA PRODUCTOS Y SERVICIOS
- 8.1.- USUARIO ACTUAL
- 8.1.1.- USUARIO No 1
- 8.1.1.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.1.2.- SECTOR/SUBSECTOR

- 8.1.1.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.1.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.2.- USUARIO No 2
- 8.1.2.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.2.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.2.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.2.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.3.- USUARIO No 3
- 8.1.3.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.3.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.3.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.3.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.4.- USUARIO No 4
- 8.1.4.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.4.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.4.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.4.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.1.5.- USUARIO No 5
- 8.1.5.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.1.5.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.1.5.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.1.5.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.- USUARIO POTENCIAL
- 8.2.1.- USUARIO No 1
- 8.2.1.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.1.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.1.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.1.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.2.- USUARIO No 2
- 8.2.2.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.2.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.2.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.2.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.3.- USUARIO No 3
- 8.2.3.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.3.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.3.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.3.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.4.- USUARIO No 4
- 8.2.4.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.4.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.4.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.4.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 8.2.5.- USUARIO No 5
- 8.2.5.1.- TIPO DE USUARIO
- 8.2.5.2.- SECTOR/SUBSECTOR
- 8.2.5.3.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- 8.2.5.4.- TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 9.- RESULTADOS DE LA EMPRESA

- 9.1.- EMPLEOS 2008
 - 9.1.1.- No DE EMPLEOS CREADOS
 - 9.1.2.- No DE EMPLEOS MEJORADOS
 - 9.1.3.- No DE EMPLEOS MANTENIDOS
 - 9.1.4.- TOTAL
- 9.2.- EMPLEOS CREADOS 2008
 - 9.2.1.- CREACION DE EMPLEO (MUJERES)
 - 9.2.2.- CREACION DE EMPLEO (HOMBRES)
- 9.3.- EMPLEOS MEJORADOS
 - 9.3.1.- MEJORA DE EMPLEO (MUJERES)
 - 9.3.2.- MEJORA DE EMPLEO (HOMBRES)
- 9.3.- TASA ANUAL DE ROTACION DE PERSONAL 2008
 - 9.3.1.- ROTACION DE PERSONAL TECNICO
 - 9.3.2.- ROTACION DE PERSONAL TOTAL
- 9.4.- CERTIFICACIONES
 - 9.4.1.- CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA
 - 9.4.1.1.- NORMA MEXICANA NMX-MOPROSOFT
 - 9.4.1.1.1.- EN MEXICO
 - 9.4.1.1.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 9.4.1.1.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 9.4.1.1.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 9.4.1.2.- CMMI
 - 9.4.1.2.1.- EN MEXICO
 - 9.4.1.2.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 9.4.1.2.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 9.4.1.2.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 9.4.1.3.- SW/CMM
 - 9.4.1.3.1.- EN MEXICO
 - 9.4.1.3.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 9.4.1.3.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 9.4.1.3.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 9.4.1.4.- ISO/IEC
 - 9.4.1.4.1.- EN MEXICO
 - 9.4.1.4.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 9.4.1.4.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 9.4.1.4.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 9.4.1.5.- OTRAS
 - 9.4.1.5.1.- EN MEXICO
 - 9.4.1.5.2.- EN EL EXTRANJERO
 - 9.4.1.5.3.- AÑO DE CERTIFICACIÓN
 - 9.4.1.5.4.- NIVEL DE MADUREZ ALCANZADO
 - 9.4.2.- CERTIFICACIONES TRABAJADORES
 - 9.4.2.1.- CERTIFICACION No 1
 - 9.4.2.1.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
 - 9.4.2.1.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
 - 9.4.2.1.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
 - 9.4.2.1.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
 - 9.4.2.2.- CERTIFICACION No 2
 - 9.4.2.2.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS

- 9.4.2.2.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.2.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.2.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 9.4.2.3.- CERTIFICACION No 3
- 9.4.2.3.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 9.4.2.3.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.3.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.3.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 9.4.2.4.- CERTIFICACION No 4
- 9.4.2.4.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 9.4.2.4.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.4.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.4.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 9.4.2.5.- CERTIFICACION No 5
- 9.4.2.5.1.- NO DE PERSONAS CERTIFICADAS
- 9.4.2.5.2.- NOMBRE DE LA CERTIFICACION
- 9.4.2.5.3.- PAIS DE CERTIFICACIÓN MEXICO
- 9.4.2.5.4.- PAIS DE CERTIFICACION EN EL EXTRANJERO
- 10.- MEJORAS Y RESULTADOS LOGRADOS POR LA EMPRESA 2008
- 10.1.- CRECIMIENTO EN VENTAS
- 10.2.- INCREMENTO EN FACTURACIÓN DE LA EMPRESA
- 10.3.- RENOVACIÓN DE CONTRATOS
- 10.4.- MEJORA EN EL NIVEL DE MADURACIÓ
- 10.5.- INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES
- 10.6.- INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD
- 10.7.- REDUCCIÓN DE ROTACIÓN DE PERSONAL
- 10.8.- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
- 10.9.- MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA
- 10.10.- CONTRIBUCIÓN A LA SUSTENTABILIDAD
- 10.11.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
- 10.12.- INCREMENTO EN CLIENTES
- 10.13.- RECLUTAMIENTO DE PERSONAL
- 10.14.- RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS
- 10.15.- OTRAS MEJORAS LOGRADAS (ESPECIFIQUE)
- 10.16.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO SOCIAL
- 10.17.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO ECONOMICO
- 10.18.- BENEFICIOS EN EL ENTORNO FINANCIERO
- 10.19.- BENEFICIOS EN EL AMBITO REGIONAL
- 10.20.- BENEFICIOS EN EL AMBITO NACIONAL
- 11.- VENTAS DE LA EMPRESA 2008
- 11.1.- CRECIMIENTO VENTAS
- 11.2.- FACTORES QUE CONTRIBUYERON AL CRECIMIENTO VENTAS 2008
- 11.2.1.- CAPACITACION DE PERSONAL
- 11.2.2.- CERTIFICACION DE PERSONAL
- 11.2.3.- USO DE MODELOS DE CAPACIDAD DE PROCESOS
- 11.2.4.- CREDITOS BANCARIOS
- 11.2.5.- GENERACION DE ASOCIACIONES CON OTRAS EMPRESAS
- 11.2.6.- OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES FEDERALES
- 11.2.7.- OTROS APOYOS GUBERNAMENTALES ESTATALES

- 11.2.8.- MEJORA DEL PROCESO DE VENTAS E IMAGEN
- 11.2.9.- OTRO
- 12.- OBSTACULOS DE LA EMPRESA EN EL CRECIMIENTO 2008
- 12.1.- ROTACIÓN DE PERSONAL
- 12.2.- CRISIS ECONÓMICA
- 12.3.- OBJETIVOS NO ALCANZADOS
- 12.4.- SUSPENSIÓN DE PROYECTOS POR PAR
- 12.5.- LOS BENEFICIOS SE REFLEJAN A LA
- 12.6.- OTRO
- 13.- VENTAS ANUALES
- 13.1.- VENTAS ANUALES 2006
- 13.2.- VENTAS ANUALES 2007
- 13.3.- VENTAS ANUALES 2008
- 14.- UTILIDADES
- 14.1.- UTILIDADES 2006
- 14.2.- UTILIDADES 2007
- 14.3.- UTILIDADES 2008
- 15.- EXPORTACIONES
- 15.1.- EXPORTACIONES 2006
- 15.2.- EXPORTACIONES 2007
- 15.3.- EXPORTACIONES 2008
- 16.- % DE VENTAS DE LOS TRES PRINCIPALES CLIENTES
- 16.1.- ACTIVIDAD CLIENTE 1
- 16.2.- ACTIVIDAD CLIENTE 2
- 16.3.- ACTIVIDAD CLIENTE 3
- 17.- INVERSIONES
- 17.1.- INVERSION TOTAL 2005
- 17.2.- INVERSION TOTAL 2006
- 17.3.- INVERSION TOTAL 2007
- 17.4.- INVERSION TOTAL 2008
- 18.- IMPUESTOS DIRECTOS
- 18.1.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2005
- 18.2.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2006
- 18.3.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2007
- 18.4.- IMPUESTOS ANUALES DIRECTOS 2008
- 19.- IMPUESTOS INDIRECTOS
- 19.1.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2005
- 19.2.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2006
- 19.3.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2007
- 19.4.- IMPUESTOS ANUALES INDIRECTOS 2008
- 20.- PATENTES
- 20.1.- PATENTES DESARROLLADAS
- 20.1.1.- NÚMERO DE PATENTES 2005
- 20.1.2.- TIPO DE PATENTE 2005
- 20.1.3.- NÚMERO DE PATENTES 2006
- 20.1.4.- TIPO DE PATENTE 2006
- 20.1.5.- NÚMERO DE PATENTES 2007
- 20.1.6.- TIPO DE PATENTE 2007
- 20.1.7.- NÚMERO DE PATENTES 2008

- 20.1.8.- TIPO DE PATENTE 2008
- 20.2.- PATENTES REGISTRADAS
- 20.2.1.- NÚMERO DE PATENTES 2005
- 20.2.2.- TIPO DE PATENTE 2005
- 20.2.3.- NÚMERO DE PATENTES 2006
- 20.2.4.- TIPO DE PATENTE 2006
- 20.2.5.- NÚMERO DE PATENTES 2007
- 20.2.6.- TIPO DE PATENTE 2007
- 20.2.7.- NÚMERO DE PATENTES 2008
- 20.2.8.- TIPO DE PATENTE 2008
- 21.- RUBROS EN QUE RECIBIO APOYOS LA EMPRESA 2008
- 21.1.- CAPACITACIÓN
- 21.2.- INFRAESTRUCTURA
- 21.3.- NORMAS Y MODELOS
- 21.4.- USO DE TI Y SERVICIOS RELACIONADOS
- 21.5.- PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL
- 21.6.- COMERCIALIZACIÓN
- 21.7.- ESTUDIOS Y PLANES DE NEGOCIO
- 21.8.- SERVICIOS PROFESIONALES DIVERSOS
- 21.9.- EVENTOS
- 21.10.- INNOVACIÓN
- 21.11.- CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE FONDOS
- 21.12.- GASTOS OPERATIVOS
- 21.13.- NINGUNO
- 21.14.- OTROS
- 22.- FINANCIAMIENTOS RECIBIDOS 2008
- 22.1.- MONTO FINANCIAMIENTO INVERSIONISTAS
- 22.1.1.- % MONTO FINANCIAMIENTO INVERSIONISTAS
- 22.2.- MONTO RECURSOS PROPIOS
- 22.2.1.- % RECURSOS PROPIOS
- 22.3.- MONTO BANCOS
- 22.3.1.- % BANCOS
- 22.4.- MONTO APOYOS GOBIERNO
- 22.4.1.- % APOYOS GOBOBIERNO
- 22.5.- OTROS
- 22.5.1.- % OTROS
- 22.6.- MONTO TOTAL
- 23.- CONOCIMIENTO DE LA EXISTENCIA DE PROSOFT
- 24.- MOTIVOS POR LOS QUE NO HA SOLICITADO PROSOFT
- 25.- RETOS DE LA EMPRESA
- 25.1.- CRECIMIENTO EN VENTAS
- 25.2.- INCREMENTO EN FACTURACIÓN DE LA
- 25.3.- RENOVACIÓN DE CONTRATOS
- 25.4.- MEJORA EN EL NIVEL DE MADURACIÓ
- 25.5.- INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES
- 25.6.- INCREMENTO EN LA RENTABILIDAD D
- 25.7.- REDUCCIÓN DE ROTACIÓN DE PERSON
- 25.8.- INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
- 25.9.- MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE

- 25.10.- CONTRIBUCIÓN A LA SUSTENTABILIDAD
- 25.11.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO
- 25.12.- CLIENTES
- 25.13.- RECLUTAMIENTO DE PERSONAL
- 25.14.- INCREMENTO DE LA INVERSIÓN DE L
- 25.15.- OTROS RETOS



12. Bases de datos de trabajo de campo

Las bases de datos de trabajo de campo se presentan por separado tanto en formato .DTA, como en formato .XLS para su consulta.

