



REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL SIMON RODRIGUEZ
UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DEL TACHIRA
VICE RECTORADO ACADEMICO
DECANATO DE POSTGRADO



ANEXOS



Industria

ANEXOS POR SERIES
A - B - C - D - E

SERIE A: Unidades de Investigación Universitaria (Unesr – UNET)
SERIE B: Norma de Calidad Covenin 80-89
SERIE C: Análisis estadístico para la capacidad de gestión 13 áreas
SERIE D: Análisis estructural para la Conversión de los Protocolos de Investigación en Lenguaje Científico

UN ENFOQUE PLURIPARADIGMATICO PARA LA COMPETITIVIDAD
INSPIRADA EN LA INNOVACIÓN DE LAS PYMES EN LA
POSTMODERNIDAD
(Tesis Doctoral)



AUTORA
NILSIA JOANY LOPEZ DE GELVIZ
nlsialopez@yahoo.com

TUTOR
DR. CARLOS EDUARDO ZAVARCE CASTILLO

SAN CRISTÓBAL, FEBRERO DE 2006

ANEXO A-01

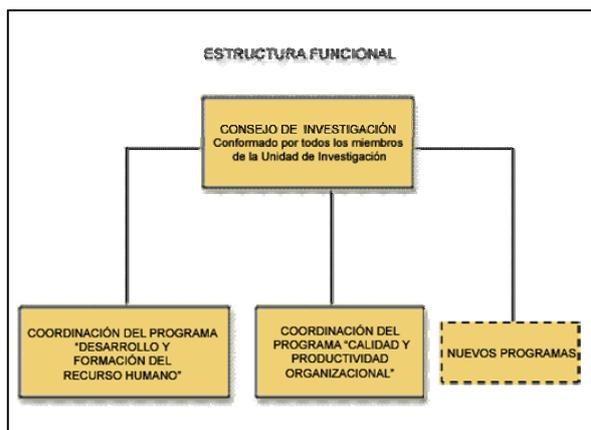
RESEÑA DE LA UNIDAD DE INVESTIGACION PROYECTO NET READY (UNESR)

En Caracas, Venezuela, el Decanato de Postgrado de la Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez (Unesr) apoya la investigación en cuanto a la Competitividad, a través de sus líneas de investigación y aportes de los participantes a los distintos programas que se dan. A tal efecto adelanta un proyecto de investigación conocido como Net Ready: Determinación del Posicionamiento Competitivo del sector Empresarial Venezolano ante la Economía Digital. Los investigadores a cargo son los Doctores Ninoska Díaz de Mariña, Alejandro Hecht y Carlos Zavarce. El Objetivo general del mismo es la determinación el posicionamiento competitivo del Sector Empresarial Venezolano para su inserción exitosa en la Economía Digital. El proyecto en cuestión plantea un conjunto de objetivos específicos, según lo refiere Esperanza S. (2002:15-16):

Construir el Mapa Empresarial Venezolano por Sector en las áreas geográficas de mayor incidencia de la Universidad (Distrito Federal, Estado Miranda, Estado Lara, Estado Trujillo); Determinar el grado de preparación que poseen las empresas de cada sector en las áreas geográficas definidas para la inserción exitosa en la nueva economía; Determinar para una muestra representativa de cada sector, los estilos de liderazgo prevalecientes vs. el requerido ante la emergencia de la Economía Digital; Determinar para una muestra representativa de cada sector, los Modelos de Negocio prevalecientes vs. los requeridos ante la emergencia de la Economía Digital; Determinar para una muestra representativa de cada sector, las Competencia prevalecientes vs. Los requeridos ante la emergencia de la Economía Digital; Determinar para una muestra representativa de cada sector las Plataformas Tecnológicas instaladas vs. las mínimas requeridas ante la emergencia de la Economía Digital; Determinar una cartera de problemas, que pudiesen ser abordados por investigadores bajo la modalidad de trabajos y Tesis de postgrado, trabajos de ascenso y consultorías; Diseñar programas de ampliación que cubran las necesidades de actualización y/o adiestramiento detectadas; Diseñar programas de Seminarios y/o de asignaturas electivas en "Gerencia de la Economía Digital" para incluirlos en las diferentes ofertas académicas del año 2002 y que serían facilitados por los investigadores involucrados en el proyecto; Divulgar los resultados de la investigación a las directivas de los sectores estudiados, y a cualesquiera otros entes, gubernamentales o privados, para quienes el resultado del estudio pudiese representar tópicos de interés y/o generar acciones de cambio impulsoras del desarrollo de los sectores estudiados; Proponer estrategias de inserción en la economía digital, a los sectores estudiados, y a cualesquiera otros entes, gubernamentales o privados, para quienes el resultado del estudio pudiese representar tópicos de interés y/o generar acciones de cambio impulsoras del desarrollo de los sectores estudiados.

ⁱ ESPERANZA S. Oswaldo E. (2002). Impacto de las tecnologías de información en las organizaciones militares en Venezuela. Anteproyecto Doctoral no publicado y presentado durante el Seminario II de investigación (Facilitador Dr. Carlos Zavarce), de la Unesr. Caracas.

La siguiente reseña, es parte de una publicación¹ que da cuenta de los lineamientos, estructura funcional, objetivos, programas que se llevan a cabo. La finalidad de reseñar es orientar al lector de la relevancia en el campo de la investigación el cual apoyo al grupo de investigadores que realizaron los trabajos de grados utilizados para la obtención de los diagnósticos al parque industrial manufacturero tachireño, en sus seis sectores escogidos para el estudio doctoral. Ellos inician su planteamiento publicando que en función del logro de la excelencia académica universitaria, los miembros del Departamento de Ingeniería Industrial de la Universidad Nacional Experimental del Táchira integrados como un todo y con la finalidad sumarse al compromiso del fortalecimiento investigativo, contemplaron la consolidación de la Unidad de Investigación de Ingeniería Industrial (UNIN), integrada por los profesores e ingenieros que conforman el Departamento de Ingeniería Industrial que trabajan además en las actividades de investigación y extensión.



En este sentido, la UNIN se convierte en una Unidad de generación y aplicación de conocimientos en el campo de la Ingeniería Industrial orientada al diseño y desarrollo de proyectos de investigación partiendo de una formación sólida en el contexto del Pensamiento Científico de los profesores de la carrera con proyección en la actividad docente. A través de la UNIN se están desarrollando dos (2) Programas de investigación con sus respectivos proyectos (ver programas y proyectos), con la firme intención de continuar generando y reuniendo las iniciativas investigativas de la carrera a objeto de generar tecnologías propias de intervención en el desarrollo y mejoramiento organizacional del estado Táchira. En su estructura funcional se observan dos componentes

medulares como lo son el Consejo de Investigaciones y las Coordinaciones de Programas de Investigación.

Consejo de Investigación. En el cual converge el esfuerzo conjunto de todos los miembros de la unidad, trabajando en equipo en todas las labores que se generen el acontecer investigativo, promoviendo la participación aunada en el desarrollo de los proyectos que están actualmente en desarrollo e incentivando la creación de nuevos programas y proyectos.

Coordinaciones de Programas de Investigación. Estas unidades cuentan con un Coordinador de Proyectos que trabaja en línea directa con su tren de investigadores. Su misión radica en la orientación de los proyectos adscritos al programa, hacia la consolidación efectiva de las líneas de investigación, estableciendo para esto una relación sinérgica con las demás coordinaciones en función del logro de los objetivos globales de la Unidad de Investigación.

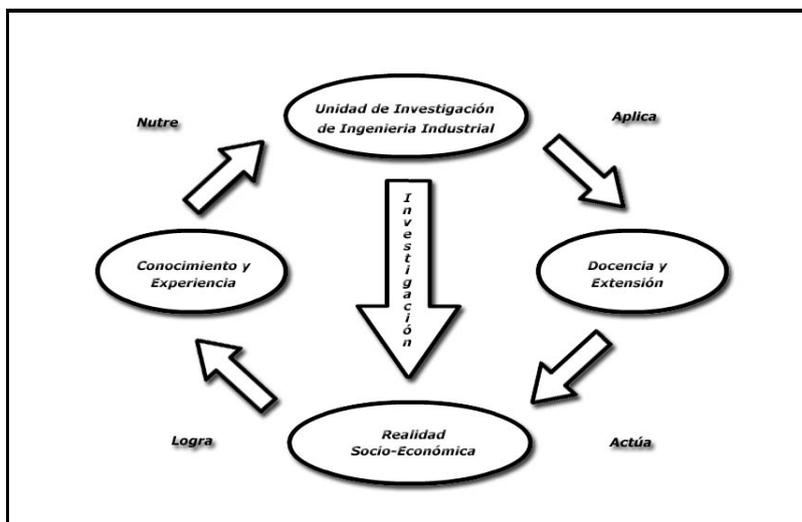
Objetivos

Dentro de sus Objetivos Específicos y Generales se tienen los siguientes. Como Objetivo general, desarrollar y consolidar el proceso investigativo y el pensamiento científico, como eje fundamental para la generación y aplicación de conocimiento en los profesores de ingeniería industrial en la UNET. Como Objetivos Específicos (1) Fomentar la investigación como fuente de conocimientos que surte a la docencia y a la extensión; (2) Promover la conformación de un sólido Pensamiento Científico en el docente de Ingeniería Industrial; (3) Propiciar la investigación en las áreas que conforman la Disciplina Integradora de la carrera de Ingeniería Industrial, fomentando la generación de tecnologías propias; (4) Apoyar los programas y proyectos que actualmente se desarrollan en el seno de la carrera y propiciar la creación de nuevas iniciativas; (5) Propiciar la incorporación de estudiantes de pregrado, postgrado y doctorado a los diferentes programas y proyectos del grupo de investigación; (6) Generar un impacto transformador en el currículo de la carrera y en la sociedad circundante; y (7) Divulgar interna y externamente los resultados de las investigaciones realizadas.

¹ Véase http://www.UNET.edu.ve/~unin/programa_1.htm Consulta: 29-01-04 Hora: 11.30 am

Pertinencia interna y externa de la UNIN

Las actividades llevadas a cabo en la Unidad de Investigación de Ingeniería Industrial, originan un ciclo de operación el cual se inicia por la investigación (en el medio externo) y ésta alimenta tanto a la actividad docente (medio interno) así como a la extensión y la actuación profesional de los egresados (medio externo). Este es un ciclo de retroalimentación que se puede representar de la siguiente manera:



Al considerar la **pertinencia externa** de la Unidad, el hecho de investigar la realidad social circundante desde las diferentes disciplinas que integran los estudios de la carrera de Ingeniería Industrial, se presenta como una gran necesidad y oportunidad. Averiguar cuáles son las realidades y circunstancias en las que se desenvuelve la población, en especial su dinámica socio-económica y productiva tiene doble utilidad: por una parte, satisface la necesidad de lograr el conocimiento necesario de dichas realidades para estar en capacidad de diseñar y proponer respuestas y soluciones a los problemas que esta realidad presenta,

como parte de la función universitaria de extensión; adicionalmente, la actividad de investigación y sus resultados permite a los investigadores expandir su conocimiento acerca de las características del entorno socio-económico y productivo del área de influencia de la UNET.

A su vez, esta expansión de conocimientos puede y debe ser llevada por los investigadores al aula, lográndose de esta manera la pertinencia interna de los objetivos y planes llevados a cabo en la UNIN; realizar la actividad docente en la universidad, fundamentada en el conocimiento universal y enriquecida con la experiencia y los resultados de la actividad investigativa, permite generar una actividad docente más y mejor ubicada en cuanto a las particularidades propias de la región, que toma en cuenta las realidades propias del país y de la región tachirenses porque las conoce. Así se podrá educar profesionales con formación universal, conocedores de las circunstancias locales que presenta su campo de acción profesional. Se espera que profesionales formados bajo estas condiciones, puedan entrar al mercado de trabajo en forma más efectiva y rápida. Profesionales formados según lo que se ha planteado, egresan y van a ejercer su profesión en el medio socioeconómico y productivo, el cual se beneficiará al contar con individuos en cuya formación no sólo integraron el conocimiento universal relativo a la profesión y sus disciplinas, sino también conocimiento de las particulares realidades locales del medio, logrado en la realización de actividades de investigación por parte de la Unidad académica que los educó. Todo esto exige un constante proceso de investigación en todas las áreas involucradas, es decir, la carrera como profesión, y las diferentes disciplinas que la integran, con fundamento universal; las realidades regionales, y los procesos de enseñanza aprendizaje a aplicar en el currículo y, además se requiere la participación activa y comprometida de todos los actores sociales comprometidos con el proceso investigativo.

Programas

Son dos los programas que se encuentran en ejecución. (1) Programa "Calidad y Productividad Organizacional y (2) Programa "Desarrollo y Formación del Recurso Humano

Programa de "Productividad y Calidad Empresarial"

PROGRAMA: CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD ORGANIZACIONAL		
<i>Coordinador: Ing. Elizabeth Castillo</i>		
Proyecto "Potencialidades Competitivas de los Municipios del Estado Táchira" Coordinador: Ing. Elizabeth Castillo	Proyecto "Diseño de un Plan Estratégico para el relanzamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en el Estado Táchira" Coordinador: Ing. Lia Zambrano	
Personal Participante		
Profesores de la Unidad de Ingeniería Industrial: 12	Estudiantes de Pregrado: 56	Estudiantes de Postgrado: 2
Asistente de Investigación: 1		Asesor de Investigación: 1

Este programa está conformado por dos proyectos de investigación: "Potencialidades Competitivas de los Municipios del Estado Táchira" y "Diseño de un Plan Estratégico para el relanzamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en el Estado Táchira", los cuales están alineados con los objetivos que persigue en estos momentos el Ministerio de Ciencia y Tecnología a través del Sistema Nacional de Innovación (SIN) que busca, entre otras cosas, la articulación entre las empresas, la sociedad, el gobierno y los entes generadores de conocimiento (léase universidades), a fin de eliminar o minimizar la brecha que impide la equidad social. Estos proyectos cuentan con el apoyo de los alcaldes de los 29 municipios del Estado Táchira, apoyados y promovidos por Fundacite Táchira y la Unión Tachirense de Alcaldes (UTAL).

Ambos proyectos guardan una estrecha relación y apuntan hacia la generación de conocimientos y aplicación tecnológica, que faciliten la acción conjunta de los investigadores y los actores sociales hacia mayores niveles de competitividad empresarial. Para lograr este objetivo, es necesario que el grupo investigador del programa trabaje en las áreas de investigación que se citan a continuación y, que serán consolidadas con el proceso de formación del grupo respecto a éstas:

Producción <ul style="list-style-type: none"> Métodos y técnicas en función a los distintos rubros Modelos de producción adaptados a los distintos rubros" 	Gerencia <ul style="list-style-type: none"> Formación gerencial del empresario Estilos gerenciales utilizados Modelos gerenciales 	Mercadotecnia <ul style="list-style-type: none"> Análisis mercadotécnico de los distintos rubros que se producen en el Estado. Modelo mercadotécnico por rubro
Finanzas <ul style="list-style-type: none"> Análisis del manejo financiero de los rubros de producción Modelo financiero por rubro 	Investigación de Operaciones <ul style="list-style-type: none"> Modelos matemáticos para simular los distintos procesos Modelos matemáticos que apoyen las distintas áreas de investigación 	Negocios Internacionales <ul style="list-style-type: none"> Acuerdos internacionales y requerimientos para los rubros producidos Estrategias para la negociación internacional Modelos para la exportación
Ambiente <ul style="list-style-type: none"> Determinación de la relación rubro de producción-ambiente Análisis de impacto ambiental Modelo de relación hombre ambiente 	Seguridad e Higiene <ul style="list-style-type: none"> Medición de indicadores de seguridad e higiene Diagnóstico de la situación respecto a la seguridad e higiene Metodologías propias de la seguridad e higiene 	Recurso Humano <ul style="list-style-type: none"> Análisis de la educación del RH y capacitación actual en los distintos rubros Establecimiento de necesidades Modelo para la educación y capacitación

El objetivo principal de este programa, consiste en generar y aplicar conocimiento en el área organizacional atendiendo las necesidades y requerimientos de entes públicos, privados gubernamentales no gubernamentales asociaciones y / o agrupaciones de productores, comerciantes, industriales y cualquier otro ente u organización sociales que requiera elevar sus niveles de competitividad a través de la mejora de la productividad y calidad de sus acciones. A su vez, dicho programa tiene el firme propósito de constituir un eficiente equipo de investigación, que profundizando en las diferentes disciplinas de la carrera de Ingeniería Industrial, pueda generar tecnologías adaptadas a las organizaciones sociales que hacen vida en el entorno inmediato, para lo cual se requiere consolidar los procesos de investigación en las áreas que constituyen la disciplina principal integradora de la carrera e incorporar a los actores sociales de las organizaciones en estudio.

Se suma esta propuesta al proceso de revolución tecnológica en búsqueda de la productividad desde dos puntos, como lo son, la acción docente y el impulso "de abajo hacia arriba" del sector empresarial a través del estímulo de la pequeña y mediana empresa y de las demás organizaciones sociales que hacen vida en el Estado, contando con un grupo de profesionales comprometidos con la generación y aplicación de conocimiento pertinente a la realidad circundante, buscando exaltar la importancia del capital humano, de la creatividad e innovación del análisis de procesos, en estos sectores a fin de crear y aplicar soluciones que generen nuevas oportunidades al crecimiento regional. Para ese proceso de generación y aplicación de conocimiento que conduzca a una mayor productividad empresarial, que fomente la innovación y calidad de los sectores productivos, es necesario la identificación de los problemas claves centrados en la realidad a fin de valorizarlas y crear soluciones acordes a esa misma realidad.

A pesar de su reciente creación, el programa ha generado un gran impacto en los profesores que lo conforman, quienes a través de las reuniones semanales, discuten acerca de los resultados iniciales de las fases exploratorias de los proyectos, especialmente en el de la pequeña y mediana empresa, cuya fase diagnóstica está concluida en un 70%. Asimismo, para los estudiantes de pregrado que conforman el programa, los cuales actualmente son 56, ha representado un reto de aplicación de conocimiento y una oportunidad para asumir su responsabilidad social. En el entorno externo a la Universidad, se han generado muchas expectativas respecto a ambos proyectos, afirmación sustentada en el apoyo que a los mismos han dado organizaciones como Fundacite Táchira, la Unión Tachirense de Alcaldes (UTAL), FAMPI y Corpoandes; estos dos últimos entes, han prestado un gran apoyo logístico en cuanto al manejo de información y trabajo conjunto en el proceso de investigación. Con el desarrollo de este proyecto, se logrará la conexión de la Universidad como centro generador de conocimiento con el sector productivo, la formación del capital humano que trabaja en el sector productivo, la asistencia tecnológica por parte de la Universidad al sector productivo, así como el fomento de una cultura de productividad y calidad en el sector organizacional

Programa de "Desarrollo y Formación del Recurso Humano"

Este programa tiene por objeto fundamental, reunir diferentes proyectos de investigación tanto básica como aplicada en el área de ingeniería industrial, que permitan conocer, explicar y comprender hechos, fenómenos o procesos relacionados con la gerencia, desarrollo y formación del recurso humano dentro de las organizaciones del Estado Táchira, con el propósito de generar conceptos, categorías o modelos contextualizados que con su aplicación en la región, puedan mejorar o adecuar la capacidad de gestión del recurso humano y su conocimiento, permitiendo su adaptación y competencia en el mundo globalizado.

Para lograr este objetivo, se hace necesario desarrollar y consolidar áreas o campos específicos de trabajo que puedan convertirse en futuras líneas de investigación; promocionar las actividades del programa en el postgrado UNET, buscando la vinculación con tesis de maestría; formar al personal de la unidad como investigadores en el área de nuevas tecnologías para la educación; consolidar la infraestructura en equipos y software necesario para el desarrollo de tecnología educativa, en el área de Ingeniería Industrial; formar y desarrollar de nuevos investigadores para el programa (Becarios de investigación); publicar periódicamente los logros de cada una de las investigaciones adscritas al programa; organizar y participar en congresos, convenciones, y seminarios relacionados con la formación y desarrollo del recurso humano, con el objeto de actualizar, comunicar y evaluar el avance de las investigaciones en el área.

Con el desarrollo de este programa, los miembros de la UNIN tienen el firme propósito de convertirse en líderes en la innovación de tecnologías de aprendizajes significativos de acuerdo a las nuevas tendencias mundiales, para el desarrollo del capital intelectual de las organizaciones, para lo cual se debe consolidar un equipo humano capaz de liderar su desarrollo y su formación a fin de mantener una búsqueda permanente de innovación y desarrollo tecnológico, así como crear un ambiente caracterizado por el profesionalismo, compromiso y pertinencia con la investigación y la realidad de los actuales contextos organizacionales.

El programa fue creado por la iniciativa de los profesores de la carrera de Ingeniería Industrial del la UNET, quienes sienten la necesidad de incursionar en el mundo de la investigación específicamente en el área del recurso humano, por ser está el

área que brinda el mayor potencial diferenciador en la carrera. Los profesores, estando conscientes del compromiso de la Universidad no sólo de conocer la realidad empresarial de la región, sino de ofrecer respuestas a un sin número de problemas que presenta el sector empresarial, tienen como objetivo central la creación de conocimiento desde el sector, con miras a innovar y generar propuestas viables para el mismo y la comunidad en general.

Aún cuando el programa se encuentra en una fase incipiente, sus investigadores por estar íntimamente relacionados con el área, tanto en su función de docencia como en su experiencia profesional, han venido participando, además de sus proyectos propios de su investigación, en algunos proyectos relacionados con la universidad y su entorno como lo son, el programa de inducción de los docentes de nuevo ingreso a la UNET, para el cual se diseñó el Manual de Inducción, así como una actividad complementaria para darlo a conocer. Esta investigación se encuentra actualmente en fase de desarrollo y la misma pretende conocer el impacto del proceso de inducción en el personal de nuevo ingreso.

Actualmente, el programa reúne cuatro investigaciones en áreas distintas, de acuerdo al interés y formación de los investigadores responsables, las cuales son: Pensamiento Estratégico, Clima Organizacional, Capacidad para el Trabajo y Nuevas Tendencias de Mantenimiento. Estas áreas pretenden consolidarse en líneas de investigación como lo son: Desarrollo Gerencial, Ambiente de Trabajo, Estudio del Trabajo y Tecnología de Procesos (específicamente mantenimiento), respectivamente. La información recabada en la fase inicial de cada una de estas investigaciones, referentes a los procesos productivos, los trabajadores en los diferentes niveles o cargos dentro de la organización, las tecnologías presentes, maquinarias, métodos, productos y sus calidades permitirá ir construyendo una red de información básica complementarias para estas y otras investigaciones. Esto permitirá ir profundizando en el conocimiento de variables como motivación, desempeño del empleado en el puesto de trabajo y el entorno físico del trabajo, a lo que paralelamente se agrega la investigación y búsqueda permanente de la mejor manera de transferir ese conocimiento a las organizaciones. La UNIN desarrolla actividades paralelas de investigación. Dentro de ellas está la promoción y divulgación apoyada a través de publicaciones, eventos, interrelación con organismos del estado, y generación de nuevos proyectos.

ANEXO A-03
GRUPO DE INVESTIGADORES DE LA UNET EN LA CARRERA DE INGENIERIA INDUSTRIAL ADSCRITOS AL PROYECTO DE LA UNIN
CORRESPONDIENTE AL RELANZAMIENTO DE LAS PYMES DEL ESTADO TACHIRA POR LOS AÑOS 2000 2001 2002

GRUPO DE INVESTIGADORES DE LA UNET EN LA CARRERA DE INGENIERIA INDUSTRIAL ADSCRITOS AL PROYECTO DE LA UNIN
CORRESPONDIENTE AL RELANZAMIENTO DE LAS PYMES DEL ESTADO TACHIRA
POR LOS AÑOS 2000 2001 2002

No.	INVESTIGACION	ZONA INDUSTRIAL	AÑO	AUTORES - TUTOR - JURADOS
1	Diagnostico Empresarial a la Zona Industrial de San Antonio, Parte Alta : (COTA:SP/IND 0101-2001)	1. San Antonio	2001 JULIO	PERAZA P., José U.: CI.13506958; RIVERA V., Diomara A.: CI.13364071; TUTOR: COLMENARES, Miguel A.; JURADOS: TEXIER, Luis; CASTILLO, Elizabeth
2	Diagnostico Empresarial del Sector Industrial de San Antonio del Estado Táchira, Parte Baja (COTA:SP/IND 0000-2002)	1. San Antonio	2002 MARZO	CASTAÑEDA O., Jhon A.: CI.12253193; GUERRERO B., Juan I.: CI.12252193; TUTOR: COLMENARES, Miguel A.; JURADOS: ZAMBRANO, Lia; CASTILLO, Elizabeth
3	Diagnostico Empresarial de las Empresas Manufactureras de la Zona Industrial Paramillo (COTA:SP/IND 0059-2001)	2. Paramillo	2001 SEPTIEMBRE	GARCIA R., Carol J.: CI.13351607; VIVAS P., Carmen Z.: CI.13709599 ; TUTOR: ZAMBRANO, Lia; JURADOS: COLMENARES, Miguel; COLMENARES, Berenice
4	Diagnostico Empresarial de las Pequeñas y Medianas Empresas Manufactureras ubicadas en Táriba y Palmira (COTA:SP/IND 0021-2002)	3. Táriba - Palmira	2002 MARZO	CONTRERAS U., Yenny: CI.13977478; GUERRERO M., Elvira: CI.14152558; TUTOR: MARQUEZ, Alexandra; JURADOS: ZAMBRANO, Lia; COLMENARES, Berenice
5	Asesoramiento Técnico a la Empresa Embudidos La Andina (COTA:SP/IND 0000-2002)	3. Táriba - Palmira	2002 MARZO	AUTOR: CAMARGO J., Ramón T.
6	Asesoramiento Técnico a la Empresa Dulcería el Triunfo (COTA:SP/IND 0000-2002)	3. Táriba - Palmira	2002 OCTUBRE	CARDENAS M., Dellin A.: CI.13186965; GUERRA P., Gerson o.: CI.13892135; TUTOR: GUERRERO, Yadirra
7	Diagnostico a las Pequeñas y Medianas Empresas Manufactureras ubicadas en la Concordia, Municipio San Cristóbal del Estado Táchira (COTA:SP/IND 0058-2001)	4. Concordia	2001 DICIEMBRE	ALVAREZ P., Juan H.: CI.12630842; GUERRERO M., Roger: CI.11114604; TUTOR: RAVELO, Fidel; JURADOS: ZAMBRANO, Lia; CASTILLO, Elizabeth
8	Asesoría Técnica a la Empresa Carrocerías del Futuro S.A. (COTA:SP/IND 0009-2002)	4. Concordia	2002 ABRIL	HERNANDEZ P., Randy A. CI.13506499 MOLERO O., Hugo J. CI.12972472; TUTOR: PEREZ LOBO, Freddy; JURADOS: PORRAS, Carlos; CORONEL, Pedro
9	Diagnostico a las Pequeñas y Medianas Empresas de San Juan de Colon, Municipio Ayacucho del Estado Táchira (COTA:SP/IND 0018-2002)	5. Colon	2002 ABRIL	RODRIGUEZ A., Mónica: CI.13260335; SALAZAR R., Rosalyn: CI.12974330; TUTOR: PARRA DE ALI, Maira; JURADOS: ZAMBRANO, Lia; CASTILLO, Elizabeth
10	Diagnostico de la Pequeña y Mediana Empresa en la Zona Industrial Barrancas - Las Lomas (COTA:SP/IND 0000-2002)	6. Barrancas - Las Lomas	2002 ABRIL	OCHOA V., Soraya I.: CI.13037225; RAMIREZ R., Rosa Y.:13282789 TUTOR: ROJAS, Marcelino; JURADOS: ZAMBRANO, Lia; CASTILLO, Elizabeth
11	Asesoría Técnica a la Empresa Interlicores C. A. (*) (COTA:SP/IND 0000-2000)	7. Puente Real - La Ermita	2000 DICIEMBRE	SHIMIZU, Kosuke; VEGA, Maria Alejandra; TUTOR: PARRA DE A. Maira
12	Diagnostico de la Pequeña y Mediana Empresa (Manufacturera) de la Ermita y Zona Industrial de Puente Real (COTA: S/P IND 0060-2001)	7. Puente Real - La Ermita	2001 SEPTIEMBRE	BECERRA N., Ander J.: CI.13851826; FREIRE M., Franklin J.: CI.12633128; TUTOR: RAVELO, Fidel; JURADOS: ZAMBRANO, Lia; CASTILLO, Elizabeth
13	Diagnostico de las Empresas Manufactureras de las Zonas de Rubio, Capacho y Santa Ana (COTA:SP/IND 0020-2002)	8. Santa Ana - Rubio - Capacho	2002 OCTUBRE	MORALES V., Yenith B.: CI.14504906; BARRERA L., Juan D.: CI.12971171; TUTOR: JACZKO, Alfredo; JURADOS: HERNANDEZ, Angela; CASTILLO, Elizabeth
14	Diagnostico de las Empresas Manufactureras de la Zona Industrial del Municipio Michelena (COTA:SP/IND 0046-2001)	9. Michelena	2001 OCTUBRE	BRICEÑO R., Jackeline M.: CI.12040227; TUTOR: PARRA., Maira; JURADOS: CONTRERAS, Joe; CHACON, Mary

ANEXO A-03
GRUPO DE INVESTIGADORES DE INGENIERÍA INDUSTRIAL (UNIN)

No.	INVESTIGACION	ZONA INDUSTRIAL	AÑO	AUTORES - TUTOR - JURADOS
15	Diagnostico Empresarial de la Zona Sur del Estado Táchira (COTA: SP/IND 0068-2001)	10. Sur	2001 SEPTIEMBRE	JAIMES M., Carlos J.: CI. 12890289; VILLEGAS M., Jorge J.: CI.13282546; TUTOR: CORONEL, Pedro; JURADOS: CACERES, Hernando; CASTILLO, Elizabeth
16	Diagnostico Empresarial a la Zona Industrial del Municipio Pedro Maria Ureña, Parte Alta (COTA:SP/IND 0000-2002)	11. Ureña Parte Alta	2002 MARZO	TERAN F., Nydia S.: CI. 12760569; TERAN F., Adner J.: CI. 13588725; TUTOR: COLMENARES, Miguel A.; JURADOS: ZAMBRANO, Lia; CASTILLO, Elizabeth
17	Diagnostico Empresarial a la Parte Baja, de la Zona Industrial del Municipio Pedro Maria Ureña (COTA:SP/IND 0000-2002)	11. Ureña Parte Baja	2002 NOVIEMBRE	ALEXANIAN, Grace: CI. 13170194; VIVAS, Islena: CI. 13891652; TUTOR: COLMENARES, Miguel A.; JURADOS: ZAMBRANO, Lia; CASTILLO, Elizabeth

(*) Esta empresa fue valorada por dos grupos de investigadores (2000 y 2001). Se examinaron ambos trabajos de grado. Para la aplicación de la norma se asumieron los resultados de 2001.

Nota: Trabajos de Grado realizados por Investigadores aspirantes al Título de Ingeniero Industrial para los años referenciados pertenecientes a la Universidad Nacional Experimental del Táchira, Venezuela y como apoyo al Programa Calidad y Productividad Organizacional, el cual esta conformado por el Proyecto "Plan Estratégico para el relanzamiento de la PYME en el Estado Táchira", a cargo de la Unidad de Investigación de Ingeniería Industrial (UNIN). Año 2002.

ANEXO B-01

ESCALA INDICATIVA DE LA CAPACIDAD DE GESTION DE LAS EMPRESAS PARA MEJORAR
LA PRODUCTIVIDAD Y LA CALIDAD BASADA EN LOS CRITERIOS DE LA NORMA COVENIN 80-89

AREAS DE GESTION A LA QUE APLICA LA ESCALA	PUNTOS ESTANDAR	SITUACION	RANGO (%)	COMENTARIO A LA SITUACION	ACCION
I. GERENCIA	120	BUENO	100 90.0	1. No existen síntomas evidentes de deficiencias en el área que afecten la productividad	1. Si lo desea, realizar un chequeo mas profundo
					2. Hacer una evaluación rigurosa de cumplimiento
II. ORGANIZACION INFORMACION Y FUNCIONES	120	ACEPTABLE	89.9 70.0	1. Las Deficiencias en esta área pueden estar afectando la productividad	1. Estudiar sistemas alternativos (ventajas-desventajas)
					2. Evaluar deficiencias encontradas causa-efecto, costo-beneficios
XII. SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD	100	DEFICIENTE	69.9 40.0	1. Con gran certeza se puede influir en mejoras sustanciales de la productividad	1. Estudiar ventajas de sistemas alternativos
		GRAVE	39.9 00.0	1. Con gran certeza se puede influir en mejoras sustanciales de la productividad	1. Análisis individual del área 2. Requiere activación de programas de emergencia

AREAS DE GESTION A LA QUE APLICA LA ESCALA	PUNTOS ESTANDAR	SITUACION	RANGO (%)	COMENTARIO A LA SITUACION	ACCION
III. RECURSOS HUMANOS	100	BUENO	100 90.0	1. No existen síntomas evidentes de deficiencias en el área que afecten la productividad	1. Si lo desea, realizar un chequeo mas profundo
					2. Hacer una evaluación rigurosa de cumplimiento
IV. PLANIFICACION PROGRAMACION Y CONTROL DE LA PRODUCCION	120	ACEPTABLE	80.0 89.9	1. Las Deficiencias en esta área pueden estar afectando la productividad	1. Estudiar sistemas alternativos (ventajas-desventajas)
					2. Evaluar deficiencias encontradas causa-efecto, costo-beneficios
V. DISTRIBUCION DE PLANTA ALMACENAMIENTO Y MANEJO DE MATERIALES	100	DEFICIENTE	79.9 50.0	1. Con gran certeza se puede influir en mejoras sustanciales de la productividad	1. Estudiar ventajas de sistemas alternativos
		GRAVE	49.9 00.0	1. Con gran certeza se puede influir en mejoras sustanciales de la productividad	1. Análisis individual del área 2. Requiere activación de programas de emergencia

AREAS DE GESTION A LA QUE APLICA LA ESCALA	PUNTOS ESTANDAR	SITUACION	RANGO (%)	COMENTARIO A LA SITUACION	ACCION
VI. SUMINISTROS	100	BUENO	100 80.0	1. No existen síntomas evidentes de deficiencias en el área que afecten la productividad	1. Si lo desea, realizar un chequeo mas profundo
					2. Hacer una evaluación rigurosa de cumplimiento
VIII. MANTENIMIENTO	100	ACEPTABLE	79.9 60.0	1. Las Deficiencias en esta área pueden estar afectando la productividad	1. Estudiar sistemas alternativos (ventajas-desventajas)
					2. Evaluar deficiencias encontradas causa-efecto, costo-beneficios
IX. FINANZAS	80	ACEPTABLE	79.9 60.0	1. Las Deficiencias en esta área pueden estar afectando la productividad	1. Estudiar sistemas alternativos (ventajas-desventajas)
					2. Evaluar deficiencias encontradas causa-efecto, costo-beneficios
X. MERCADEO	120	ACEPTABLE	79.9 60.0	1. Las Deficiencias en esta área pueden estar afectando la productividad	1. Estudiar sistemas alternativos (ventajas-desventajas)
					2. Evaluar deficiencias encontradas causa-efecto, costo-beneficios
XI. VENTAS	100	ACEPTABLE	79.9 60.0	1. Las Deficiencias en esta área pueden estar afectando la productividad	1. Estudiar sistemas alternativos (ventajas-desventajas)
					2. Evaluar deficiencias encontradas causa-efecto, costo-beneficios
XIII. HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL	80	DEFICIENTE	59.9 40.0	1. Con gran certeza se puede influir en mejoras sustanciales de la productividad	1. Estudiar ventajas de sistemas alternativos
		GRAVE	39.9 00.0	1. Con gran certeza se puede influir en mejoras sustanciales de la productividad	1. Análisis individual del área 2. Requiere activación de programas de emergencia

Fuente: Norma Covenin 80-89, vigente años 2000 2001 2002

AREA I: GERENCIA

1.1 Gerencia y Medio Ambiente (Planificación Estratégica)

Principio Básico

La Alta Gerencia ha formulado una misión de la empresa, así como objetivos para guiar sus acciones y resultados hacia la comunidad, los clientes, trabajadores y accionistas. así mismo, la Gerencia posee la información necesaria sobre la situación y el desarrollo de las condiciones del medio ambiente que atañen a sus operaciones.

1.2 Dirección y Control

Principio Básico

La Alta Gerencia asume la responsabilidad y el liderazgo para la búsqueda generalizada y sistemática de las mejoras de calidad y productividad. La Gerencia en sus diferentes niveles, desarrolla un estilo de dirección basado en datos (indicadores) y participativo.

AREA II: ORGANIZACION, INFORMACION Y FUNCIONES

II.1 Estructura Funcional

Principio Básico

La Empresa tiene definidas las diversas funciones que posibilitan el desarrollo global, integral y estratégico de sus objetivos. La orientación es hacia el logro de flexibilidad, autocontrol y multihabilidad.

II.2 Sistemas de Información

Principio Básico

La Empresa posee sistemas de información adecuados para el logro de sus diversos objetivos. Dichos sistemas en general cumplen con los atributos de confiabilidad, oportunidad, accesibilidad.

II.3 Normalización

Principio Básico

La Empresa posee una política y un sistema de normalización, que le permite a la alta gerencia dirigir permanentemente un proceso de nacionalización integral de la misma, de manera participativa.

AREA III: RECURSOS HUMANOS

III.1 Políticas

Principio Básico

La Empresa tiene como política que el Recurso Humano es el factor más importante para la calidad y productividad, por lo que constituye su principal capital.

III.2 Sistemas de Administración de Personal

Principio Básico

La Administración posee una administración de personal que esta atenta a garantizar la búsqueda, selección y permanencia del recurso humano idóneo para sus actividades, procurando satisfacer los diversos factores higiénicos de su motivación y el permanente mejoramiento de su calificación.

III.3 Políticas de Motivación

Principio Básico

La Empresa asume como elemento importante a gerenciar la motivación de sus trabajadores a todos los niveles.

AREA IV: PLANIFICACION

IV.1 Planificación

Principio Básico

La Empresa realiza la planificación de su producción en función de los diversos escenarios de ventas (flexibilidad), velando por el cumplimiento de los parámetros de cantidad, calidad, oportunidad, costos y seguridad, tratando en todo momento de mejorar la productividad y velando por el dominio y desarrollo tecnológico, la moral del grupo de trabajadores y la protección del ambiente.

IV.2 Programación

Principio Básico

La Empresa cuenta con un sistema de programación de producción que garantiza los compromisos válidos de ventas, velando por el uso eficiente de los diversos recursos. Para ello, la programación es conocida por el personal involucrado y se basa en estudios y técnicas de ingeniería industrial y análisis de las experiencias.

AREA V: DISTRIBUCION EN PLANTA, ALMACENAMIENTO Y MANEJO DE MATERIALES

V.1 Distribución en Planta

Principio Básico

La Empresa esta atenta a velar por una utilización ordenada y eficiente de su área de planta. Procurando mantener criterios de calidad de vida en el trabajo, así como la eliminación de las actividades de transporte, tanto como sea posible.

V.2 Almacenes

Principio Básico

La Empresa tiene definidas y organizadas las áreas de almacenes, de manera de garantizar el cumplimiento de sus funciones. La empresa permanentemente realiza estudios para la eliminación de factores y condiciones que determinan la necesidad de almacenamiento.

AREA VI: SUMINISTROS

VI.1 Política

Principio Básico

La Empresa busca garantizar la compra de lo requerido, en la calidad y cantidad necesarias, en la oportunidad solicitada, al más bajo costo posible. Se atiende a considerar a los proveedores como integrantes del sistema.

VI.2 Planificación y Programación

Principio Básico

La Empresa posee una planificación y programación de los suministros que garantiza eficientemente el logro de las políticas descritas en el punto VI (Política). En particular, tiende a establecer una relación con los proveedores que vela por el logro conjunto de mejoras en la calidad y la productividad de ambas partes desde un punto de vista integral, global y estratégico.

VI.3 Control

Principio Básico

La Empresa cuenta con sistemas y procedimientos de control de la gestión de suministros, que le permiten tomar las decisiones y acciones correctivas oportunamente.] en particular, la empresa vela por racionalizar los procedimientos de adquisición.

AREA VII: INVESTIGACION Y DESARROLLO

VI.1 Diseño del Producto

Principio Básico

La Empresa realiza el diseño de sus productos para satisfacer las necesidades de sus clientes desde un punto de vista competitivo. Esta atenta a incorporar transformaciones que signifiquen mejor cumplimiento de los atributos que el cliente valora y reducción de costos en producción.

VII.2 Diseño del Proceso

Principio Básico

La Empresa posee permanentemente revisa el diseño de su proceso de producción con miras a incorporar las mejoras detectadas, ya sean estas provenientes de investigaciones propias, de ofertas realizadas por proveedores, la competencia y/o mejoras detectadas en la experiencia de funcionamiento.

VII.3 Métodos de Trabajo

Principio Básico

La Empresa posee la capacidad para realizar permanentemente mejoras en los métodos de trabajo, aplicando las técnicas y herramientas de Ingeniería Industrial con sus enfoques y criterios más actualizados y adecuados.

AREA VIII: MANTENIMIENTO

VIII.1 Política y Organización

Principio Básico

El diseño de las políticas de mantenimiento tiene como principio el logro de los niveles de calidad, cumplimiento en las entregas, seguridad, disminución de costo y dominio tecnológico.

VIII.2 Planificación y Programación

Principio Básico

La Empresa realiza una planificación de las actividades de mantenimiento en la cual combina los diversos modos del mismo (preventivo, correctivo y predictivo), para el logro de los objetivos fijados de disponibilidad de equipos.

VIII.3 Control

Principio Básico

La Empresa controla la ejecución de la programación del mantenimiento para garantizar el mejor cumplimiento de la misma. Igualmente, utiliza dicha información consolidada como feed-back para los futuros momentos de planificación y programación del mantenimiento.

AREA IX: FINANZAS

IX.1 Política Financiera

Principio Básico

La empresa cuenta con un conjunto de políticas (asociaciones, ventas de acciones, ventas, créditos, cobranzas, adquisiciones, proveedores, endeudamientos diversos, etc.) y sistemas que le permitan mantener un nivel de

disponibilidad financiera que facilitan el funcionamiento continuo y estable de los diferentes circuitos técnico-administrativos y afrontar las contingencias y los planes de modernización de la misma.

IX.2 Presupuesto y Flujo de Caja

Principio Básico

En base a los diversos escenarios de ventas y a los estimados revisados de los presupuestos de funcionamiento anteriores, la empresa diseña un presupuesto que le facilita un desenvolvimiento expedito y ordenado de las distintas unidades de la misma.

IX.3 Contabilidad de Costos y General

Principio Básico

La Empresa atenta a registrar y analizar los datos reales de gastos de su producción, asignándoles correctamente y en particular, toma en cuenta la información proveniente de la contabilidad de costos de la calidad y de los diversos estándares de producción.

AREA X: MERCADEO

X.1 Políticas y Estrategias

Principio Básico

Las políticas y estrategias de Mercado de la empresa tienen como principio guía la identificación y satisfacción de las necesidades de los consumidores en los mercados que atiende, en ellas se valora la importancia del mercadeo para la definición y seguimiento de la calidad de los productos y servicios.

X.2 Ejecución y Control

Principio Básico

La gestión de mercadeo se orienta hacia la identificación y satisfacción de las necesidades del cliente o comunidad, por ello la calidad y el manejo de información del mercado y su retroalimentación a la empresa, son elementos claves de la gestión, la cual además pondera el uso óptimo de los recursos de esta área funcional y la empresa.

AREA XI: VENTAS

XI.1 Políticas y Estrategias

Principio Básico

La empresa ha definido políticas y estrategias de ventas, en ellas se valora el impacto de esta función en la satisfacción de los clientes, en término de la calidad, el precio, la oportunidad en la entrega y el servicio post-venta de los productos, así como en el uso óptimo de los recursos en la producción y la distribución.

XI.2 Ejecución y Control

Principio Básico

La función de ventas esta organizada de manera de garantizar la identificación precisa y la satisfacción de los requerimientos de los clientes: así como la retroalimentación permanente de ese comportamiento a las distintas áreas de la organización.

AREA XII: SISTEMAS DE CONTROL DE CALIDAD

XII.1 Organización del Sistema

Principio Básico

La empresa tiene definida una estructura organización, responsabilidades, procedimientos, procesos y recursos para establecer y desarrollar la gestión de la calidad. El sistema esta diseñado para lograr el máximo de auto inspección en los puestos de trabajo. La empresa ejecuta periódicamente una Auditoria de la Calidad para verificar la idoneidad de la gestión de la misma.

XII.2 Mediciones y Sistemas de Información

Principio Básico

La empresa tiene definida las características fundamentales a controlar, posee mecanismos de inspección de conformidad idónea y vela por la confiabilidad de la información y la consolidación adecuada de la misma.

AREA XIII: HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL

XIII.1 Política y Organización

Principio Básico

La empresa cuenta con políticas que garantizan y promuevan permanentemente las ventajas de trabajar con seguridad y en un ambiente de trabajo limpio y ordenado. La empresa estimula la higiene y limpieza, tanto de sus trabajadores, en lo personal como del ambiente de trabajo.

XIII.2 Planificación y Programación

Principio Básico

La empresa realiza una planificación de los programas de higiene y seguridad industrial, en la cual se combinan tanto actividades de mejoramiento de las condiciones de trabajo como las de adiestramiento en la prevención y en el uso adecuado de equipos de protección.

XIII.3 Control

Principio Básico

La empresa controla la ejecución de la programación de las actividades dentro de la función de higiene y seguridad industrial, para garantizar el mejor cumplimiento de la misma.

[ANEXO C-01]
[GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS]

NO.	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO O RASGO	DIMENSIÓN	INDICADORES	SUBINDICADORES
00	ÁREAS CRÍTICAS DE MAYOR INCIDENCIA EN LA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD	OPERATIVIDAD DE LA PYME	NORMA COVENIN 80-89	A. ÁREAS OPERATIVAS	I. Gerencia
					II. Organización, información, y funciones
					III. Planificación, programación y control de producción
					IV. Distribución de planta, almacenamiento y control de producción
					V. Suministros
					VI. Investigación y desarrollo
					VII. Recursos humanos
					VIII. Mantenimiento
					IX. Finanzas
					X. Mercadeo
					XI. Ventas
					XII. Sistema de control de calidad
					XIII. Higiene y seguridad industrial

ANEXO C-01
GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS

Continuación... [ANEXO C-01]
[GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS]

No.	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO O RASGO	DIMENSION	INDICADORES	SUBINDICADORES
01	PYME	1.CARACTERIZACIÓN	1.1. AMBIENTE GENERAL	A. POLÍTICAS PUBLICAS	Afectación a la empresa por algunas políticas publicas como regulación de precios, subsidios, acceso a divisas, condiciones para el comercio internacional, facilidad para importar-exportar
				B. CONDICIONES ECONÓMICAS	Impacto que sufre la empresa por la situación económica por la que atraviesa el país.
				C. CONDICIONES SOCIALES	Comportamiento de la población consumidora de productos ya que el proceso inflacionario afecta los niveles de la demanda.
				D. CONDICIONES POLÍTICAS	Políticas Publicas dirigidas al sector industrial que crean condiciones adecuadas para el fortalecimiento de la Pyme
				E. CONDICIONES CULTURALES	Afectación del consumo de productos motivado a condiciones culturales como uso y costumbres, creencias, valores, educación, cambios en los diseños.
				F. DOTACIÓN DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS	Calificación del recurso humano
					Capacidad empleadora actual
					Procedencia del Recurso Humano
					Relación costo calidad de los servicios de energía eléctrica, agua, teléfono que consume
					Generación de Conocimientos en la empresa y utilizados para producir productos, tecnologías, procesos
					Recursos de infraestructura que ayudan al fortalecimiento de la Pyme (medios de comunicación, aeropuertos, medios de transporte)
				G. SERVICIOS PÚBLICOS	Valoración del transporte (terrestre, aéreo, marítimo) en cuanto a costo y disponibilidad para el traslado de personas y productos.
					Opinión respecto a la seguridad de personas y bienes
			Opinión de la Administración de Justicia (Demandas, Juicios)		
			1.2 LA EMPRESA	A. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS	Fecha de Fundación, Tenencia de la Sede
					Portafolio de Productos, tendencia
					Nacionalidad del Capital, Parentesco entre los socios
				B. FINANZAS	Capital, nuevas inversiones
					Capital de Trabajo
					Apalancamiento Financiero, líneas de crédito
					Costo del capital, destino de los prestamos
				C. ESTRATEGIA	Costos de Fabricación
					Proyección del Pensamiento Estratégico, difusión
					Definición en términos que estimulen la competitividad
					Generación de Estrategias, participantes, comunicación
					Estrategias para el crecimiento y expansión
				D. ESTRUCTURA	Tipo de estructura organizativa
					Ventajas de la estructura organizativa
				E. SISTEMAS DE INFORMACION ESTRATEGICOS	Tipos de Sistemas de Información Gerencial Estratégica
					Características (Manual, Automatizado, Mixtos)
Manejo de la Información, Base de Datos					
F. CULTURA Y VALORES	ÉTICA Y VALORES	Manejo de las Organizaciones con principios éticos			
		Declaración visible de valores			
		Gerencia Basada en Valores			
	VALORACIONES	Declaración del Milenio de las Naciones Unidas			
		Elevación del Nivel de Vida de los Trabajadores			

No.	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO O RASGO	DIMENSIÓN	INDICADORES	SUBINDICADORES	
01	PYME	1.CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	A. RELACIONES CON LA SOCIEDAD	UNIVERSIDAD SECTOR PRODUCTIVO	Relación con Universidades, tipo de colaboración, frecuencia
						Innovación Inter Organizacional
					ENTES GREMIALES	Asociaciones, Beneficio
				B. RELACIONES CON EL MEDIO AMBIENTE	COMUNIDAD	Proyección hacia la comunidad
						Desvinculación con la comunidad
					MEDIO AMBIENTE	Desarrollo Sustentable y Sostenible
			1.4 MARCO DE INTEGRACIÓN	A. COMUNIDAD INTERNACIONAL		Uso equilibrado de los recursos
						Impacto ambiental negativo
						Desechos, Reciclaje
			1.5 MARCO LEGAL	A. ASPECTOS JURÍDICOS	CAN	Ventajas y acuerdos
					EMA	Conocimiento de su existencia
					MERCOSUR	Integración
OFERTA EXPORTADORA	Afectación por Tratados comerciales y convenios					
		LEYES FISCALES	Afectación por la aplicación y cumplimiento de las leyes tributarias			
			Sanciones			

ANEXO C-01
GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS

Continuación... [ANEXO C-01]
[GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS]

No.	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO O RASGO	DIMENSIÓN	INDICADORES	SUBINDICADORES	
02	GERENTE	2.CARACTERIZACIÓN	2.1 VARIABLES DEMOGRÁFICAS	A. DATOS BIOGRAFICOS	GRUPO ETAREO	Edad
					ESTADO CIVIL	Soltero, Casado, Divorciado, Viudo
					ANTIGÜEDAD	Años en de la organización
					PERFIL EDUCATIVO	Pregrado, Postgrado
					CARGO	Ocupación Actual
					PASATIEMPO	Hobby preferido
			2.2 VARIABLES PSICOGRÁFICAS PSICOLÓGICAS	A. PSICOGRAFICO PSICOLOGICO	MOTIVACIÓN	Que lo motiva, que es lo más importante
					SEGURIDAD	Que le genera seguridad, inseguridad
					PERSONALIDAD	Extrovertido, Introverso, Agresivo, Quejumbroso
					ESTILO DE VIDA	Recto, Libertino, Conservador, Buscador de Estatus
			2.3 INTEGRIDAD PERSONAL	A. CONGRUENCIA ENTRE HECHOS Y PALABRAS	CAPACIDADES	Habilidad Técnica, aplicar conocimientos, técnicas
						Habilidad Humanas, capacidad para trabajar con personas
						Habilidad Conceptual, habilidad para sobrellevar situaciones complejas
					CONDUCTA	Observación, comparación, verificación
			2.4 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. VIVENCIAS DEL GERENTE	VALORES QUE EXPRESA	Observación, comparación, verificación
					EXPERIENCIA	Calificación de la experiencia de dirigir una Pyme
					ÉXITOS	Éxitos en la gestión y como lo consiguió
					DIFICULTADES	Dificultades en la gestión y qué le sucedió
					MEJORAMIENTO	Que mejoraría en la empresa, por qué
					FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN	Para enfrentar las exigencias y como lo asume
			2.5 COMPONENTE AFECTIVO	B. ORIENTACIONES PARADIGMÁTICAS EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL	A. COMPROMISO COMPARTIDO	Motivación para seguir adelante en la conducción de la empresa
						Tiempo transcurrido, sentimiento por el desempeño, satisfacción
					B. COSMOVISIÓN	Compromiso basado en la gente
						Opinión de la naturaleza, como materializa su sentimiento
C. AUTO CONCEPTO	Opinión de los Gerentes Pyme					
	Rol del Gerente Pyme, dedicarse a otra actividad					
2.6 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. PROYECTO DE VIDA	Menos agrado, mayor satisfacción del desempeño				
		Planes personales en el mediano plazo				
		Su actitud hacia la vida, lo que más desea				
		Identificación y materialización con un cambio de mentalidad, nueva forma de pensar y actuar				
		Proyección, asistencia a congresos y ferias comerciales				

No.	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO O RASGO	DIMENSIÓN	INDICADORES	SUBINDICADORES
03	COMPETITIVIDAD	3. CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. INFORMACIÓN BASADA EN EL CONOCIMIENTO	Reflejo de la capacidad para generar, procesar y aplicar con eficiencia la información basada en el conocimiento.
				B. VENTAJA COMPETITIVA (disparidad de recursos entre dos empresas)	Capacidad de los directivos para aprender más rápidamente que los competidores
					Relación con los clientes, alianzas estratégicas Relación con los proveedores, alianzas estratégicas
			C. EVALUACIÓN DEL SECTOR	Estudios de los competidores, posición competitiva	
				Afectación de la competencia, estrategias	
				Precios competitivos	
			3.2 COMPONENTE AFECTIVO	A. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	Disponibilidad, continuidad de los productos en el mercado
					Diferenciación del Productos, atributos, características, cualidades
					Valor agregado de los productos Productos sustitutos
3.3 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. GLOBALIZACIÓN	Incurción en mercados globalizados			
		Estrategias para enfrentar la complejidad internacional			
		Impacto de las Importaciones de los productos que fabrica			

NO.	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO O RASGO	DIMENSIÓN	INDICADORES	SUBINDICADORES	
04	INNOVACIÓN	4. CONDICIONES ACTITUDINALES	4.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. MARCAS	Gestión de Marca	
				B. PRESUPUESTOS EN I & D	Aplicación, cuantía, componentes del presupuesto I & D	
				C. PERSONAL ESPECIALIZADO	Personal especializado, estrategias	
			4.2 COMPONENTE AFECTIVO	A. GERENCIA DEL CAMBIO	Adopción del Cambio	
					Introducción del cambio en la organización	
					Grado de Obsolescencia	
			4.3 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. INNOVACIÓN INTRA ORGANIZACIONAL	Innovación al interior de la organización	
					B. TIPOS DE INNOVACIÓN	Innovación en productos y procesos
					C. CULTURA DE LA INNOVACIÓN	Patrón de conducta, estrategias
D. POLÍTICA DE PRODUCTOS	Nuevos productos, ultimo lanzamiento					

NO.	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO O RASGO	DIMENSIÓN	INDICADORES	SUBINDICADORES
05	GESTIÓN ESTRATEGICA	5. FACTORES DETERMINANTES CRÍTICOS EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.1 LIDERAZGO	A. USO DE LAS TIC	Utilización de Internet, frecuencia
				B. AUTORIDAD	Ejercicio de la autoridad
				C. PODER	Significación, manifestación
				D. CREATIVIDAD Y MOTIVACIÓN	Fomento de la creatividad Actividades motivacionales
				E. LÍDER VISIBLE DE LA ORGANIZACIÓN	Cualidades del líder visible en la organización
			5.2 MODELO DE NEGOCIOS	A. NUEVA FORMA DE OPERAR DE LA PYME	Economía Digital
					Capacidades Técnicas para acometer iniciativas en Internet Reinventando la organización
			5.3 COMPETENCIAS CAPACIDADES	A. DESARROLLO DE COMPETENCIAS	Observar la coordinación de las relaciones entre competencia, la capacidad de liderazgo, modelo de negocio, tecnología
					Red con proveedores y clientes
			5.4 TECNOLOGÍA	A. PLATAFORMA TECNOLÓGICA	Empresa abierta e interconectada
					Servicios Bancarios on line
					Página Web, e-mail,
					Internet como fuente de productividad y competitividad

ANEXO C-01
GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS

Continuacion... [ANEXO C-01]
[GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS]

NO.	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO RASGO	DIMENSIÓN	INDICADORES	SUBINDICADORES
05	GESTIÓN ESTRATEGICA	5. FACTORES CRITICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 ÁREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	A. GERENCIA OPERATIVA	Calificación de los responsables de la gestión diaria Fortalezas en su gestión (eficiencia, velocidad, innovar, valor agregado, modo de operar)
				B. RECURSOS HUMANOS	Planes de adiestramiento y capacitación de la fuerza laboral
					Formación y capacitación gerencial
					Relaciones obrero-patronales
				C. REMUNERACIÓN	Rango de salarios Experiencia del personal
				D. TOMA DE DECISIONES	Participación en la toma de decisiones
					Experiencia de cogestión Actitud ante la toma de decisiones por parte de los gerentes
				E. MANTENIMIENTO	gestión de los planes de mantenimiento
				F. SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL	Manejo de la seguridad e higiene industrial
					Responsabilidad moral
					Actitud hacia los accidentes
				G. PROCESO PRODUCTIVO PLANTA	Elementos para mejorar la productividad Flexibilidad en el modelo de producción
				H. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA	Distribución de planta como elemento favorable a la productividad
					Rigidez productiva como escasa capacidad para innovar
				I. CALIDAD	Relación calidad-garantía de los productos
					Frecuencia de rehacer los trabajos, desperdicio
				J. CAPACIDAD INSTALADA	Porcentaje y frecuencia de la capacidad ociosa
K. NIVELES DE INVENTARIOS	Suministro de materia prima continuo, oportuno, suficiente				
L. MARKETING	Política de marketing orientada a crear mayor valor				
	Empresa Orientada al cliente				
	Ciclo de vida de los productos				
	Grado de satisfacción del cliente Mercado Meta				
M. SERVICIO POSTVENTA	Servicio postventa que ofrece Percepción de los clientes del servicio de postventa				
N. INVESTIGACIONES DE MERCADO	Frecuencia y procesamiento de las investigaciones de mercado				
Ñ. POLÍTICAS DE DISTRIBUCIÓN	Canales de distribución utilizados				
	Zonas que atiende				
O. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN	Utilización de publicidad, medios, evaluación de la inversión				

UNIDAD TEMATICA

1 PYME – CARACTERIZACION

1.1 AMBIENTE GENERAL

A. POLITICAS PÚBLICAS

1.1.1 Dentro de algunas políticas públicas se menciona la regulación de precios, subsidios, acceso a divisas, condiciones para el comercio internacional, facilidad para importar-exportar. ¿Cómo le ha afectado alguna de ellas a su Empresa? (P001)

B. CONDICIONES ECONOMICAS

1.1.2 De que forma le ha impactado a su empresa la situación económica por la que atraviesa el país.(P002)

C. CONDICIONES SOCIALES

1.1.3 ¿Como ha observado Ud. el comportamiento de la población consumidora de sus productos toda vez que el proceso inflacionario ha afectado los niveles de demanda de sus productos? ¿Qué estrategias ha puesto en marcha para minimizar ese impacto? (P003)

D. CONDICIONES POLITICAS

1.1.4 Como siente Ud. que las políticas públicas gubernamentales dirigidas a su sector industrial manufacturero han creado condiciones adecuadas para el fortalecimiento de la PYME? (P004)

E. CONDICIONES CULTURALES

1.1.5 ¿Ha observado cambios que hayan afectado su empresa en el consumo de los productos que Ud. fabrica debido a las condiciones culturales como uso y costumbres, creencia, valores, educación, cambios en los diseños?(P005)

F. DOTACION DE FACTORES PRODUCTIVOS

1.1.6 ¿Como cataloga el recurso humano de esta empresa? (P006)

1.1.7. ¿Cual es su capacidad empleadora actualmente? ¿Rota mucho su personal, por que? (P007)

1.1.8. Cual es la procedencia de sus trabajadores. ¿Se le dificulta encontrar operarios calificados? (P008)

1.1.9. ¿Como percibe la relación costo-calidad de los servicios de energía eléctrica, agua, teléfono que su empresa consume? (P009)

1.1.10. Comente si se ha generado en su empresa algún tipo de conocimiento que lo haya emplearlo para producir productos, producir tecnologías o mejorar procesos. Comente cuales? (P010)

1.1.11.¿Considera Ud. que los recursos de infraestructura que posee el Estado Táchira tales como medios de comunicaciones, aeropuertos, medios de transporte, ayudan al fortalecimiento de su sector productivo? (P011)

G. SERVICIOS PUBLICOS

1.1.12 ¿Como valora Ud. al transporte (terrestre, aéreo) en cuanto al costo y disponibilidad para llevar a sus destinos finales tanto personas como mercancías con los que actualmente cuenta el Estado Táchira? (P012)

1.1.13. ¿Cual es su opinión respecto a la seguridad de personas y bienes en el Estado Táchira? (P013)

1.1.14. ¿Que opina Ud. de la Administración de la Justicia (Demandas, Juicios)? (P014)

1.2 LA EMPRESA

A. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA EMPRESA

1.2.1 ¿Cuantos años de fundada tiene la empresa? ¿Es propia la tenencia de la sede? (P015)

1.2.2 ¿Cual es el actual portafolio de productos? ¿Como se ha comportado durante el tiempo, ha aumentado o disminuido? (P016)

1.2.3. ¿De donde proviene su Capital (Nacional-Internacional)? ¿Hay algún tipo de parentesco entre los socios? (P017)

B. FINANZAS

1.2.4. A cuanto asciende el capital de la empresa. ¿Tienen previsto nuevas inversiones? (P018)

1.2.5 ¿Como maneja la situación, en caso de presentarse, que el capital de trabajo actual no sea suficiente para garantizar la operatividad de la empresa? (P019)

1.2.6. En cuanto a las relaciones crediticias, ¿que tipo de apalancamiento financiero externo ha recibido? ¿Cómo ha manejado las líneas de crédito? (P020)

1.2.7. ¿Como percibe el costo de los prestamos, con que frecuencia y para que solicita créditos para su empresa? (P021)

COSTOS

1.2.8. ¿Se dispone de un sistema de costos que permite conocer los costos de fabricación por líneas de producto, por lote y por unidad? ¿Son revisados y corregidos?(P022)

C. ESTRATEGIA

1.2.9. ¿La empresa ha proyectado una visión, misión, objetivos? ¿Como los ha hecho saber a los trabajadores? (P023)

1.2.10. ¿Esta la misión definida en términos que estimulen la competitividad? (P024)

1.2.11. ¿Como se generan las estrategias de la compañía? ¿Quienes participan? ¿Como lo comunica a sus colaboradores? (P025)

1.2.12. ¿Tienen estrategias para el crecimiento y expansión? ¿Cuales? ¿Han sido eficientes y eficaces? (P026)

D. ESTRUCTURA

1.2.13. ¿Como califica su estructura organizativa, flexible o rígida? ¿Tiene muchos niveles jerárquicos? (P027)

1.2.14. ¿La estructura permite que la empresa pueda cumplir con sus planes? ¿Contribuye a crear ventajas competitivas para la empresa? ¿Propicia el trabajo orientado en equipo? (P028)

E. SISTEMAS DE INFORMACION ESTRATEGICA

1.2.15. ¿Tienen sistemas de planificación, presupuesto, de recursos humanos, sistemas de control (contabilidad, control de inventarios, control de gestión) (P029)

1.2.16. ¿Existen Sistemas de Información? (ya sea automatizado, manual o mixta) (P030)

1.2.17. ¿Como esta manejando el tratamiento automático de la información por medio de computadoras? ¿Tiene Ud. una base de datos de sus clientes? ¿De sus proveedores? ¿Esta actualizada, la usa? (P031)

F. CULTURA Y VALORES

ETICA Y VALORES

1.2.18. ¿Ud. cree posible que las empresas se deben manejar con principios éticos y valores? (P032)

1.2.19. ¿Hay una declaración de valores visibles en la empresa?. ¿Como transmiten esos valores? (P033)

1.2.20. ¿Puede afirmarse que su empresa lleva a cabo una gerencia basada en valores?, ¿como queda en evidencia? (P034)

VALORACIONES

1.2.21. En la declaración del milenio de las Naciones Unidas ellos opinan que la PYME está llamada a contribuir con la eliminación de la pobreza y contribuir a una mayor calidad de vida, teniendo una mayor participación en la sociedad, ¿esta Ud. de acuerdo con esto? ¿Debe la empresa privada incorporarse? ¿Cómo? ¿Ud. lo haría? (P035)

1.2.22. ¿Como cree Ud. que su empresa contribuye a elevar el nivel de vida de sus trabajadores? (P036)

1.3 VINCULACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

A. RELACIONES CON LA SOCIEDAD Y MEDIO AMBIENTE

RELACION UNIVERSIDAD SECTOR PRODUCTIVO

1.3.1. De que forma se ha relacionado su empresa con las Universidades del Estado Táchira. ¿Que tan a menudo colabora? ¿Como lo hace? (P037)

1.3.2. La innovación inter organizacional se define como aquella en la cual se establece una estrecha relación entre la organización del sector productivo y los agentes de la infraestructura tecnológica nacional (En este caso, Universidades). Como ha beneficiado a su empresa este tipo de alianza. (P038)

RELACION CON ENTES ORGANIZACIONALES Y GREMIALES

1.3.3. ¿Está asociado a entes organizacionales o gremiales (ejemplo, cámaras de industria, sindicatos)? ¿Como lo ha beneficiado? (P039)

1.3.4. ¿Como se proyecta su empresa hacia la comunidad? ¿En que eventos participa? ¿Por que lo hace? (P040)

1.3.5. ¿Que opinión le merecen los empresarios que no se vinculan con la comunidad? (P041)

RELACIONES CON EL MEDIO AMBIENTE: (Desarrollo Sustentable y Sostenible)

1.3.6. Que opina Ud. respecto al hecho de que hoy día hay organismos internacionales y nacionales preocupados en la calidad de vida, la satisfacción de las necesidades de la población, con equidad social, que no haya un empobrecimiento ecológico, que comprometa el bienestar de futuras generaciones. (P042)

1.3.7. ¿Que actitud deberían tener los gerentes con respecto al uso equilibrado de los recursos que da la naturaleza en los procesos productivos? (P043)

1.3.8. ¿Que piensa Ud. de las empresas que contaminan el ambiente, produciendo un impacto ambiental negativo? ¿Tiene Ud. alguna política ambiental al respecto con sus productos? (P044)

1.3.9. ¿Como elimina los desechos? ¿Ud. recicla? (P045)

1.4 MARCO DE INTEGRACION

1.4.1. Conoce las ventajas y acuerdos con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (P046)

1.4.2. Conoce la existencia de las Empresas Multinacionales Andinas (EMA) (P046)

1.4.3. Que opina de que Venezuela se haya integrado a MERCOSUR (P046)

1.4.4. Que conocimiento tiene respecto a los tratados comerciales y convenios de integración que pudiesen favorecer o no su oferta exportadora actual o futura (P047)

1.5 MARCO LEGAL

A. ASPECTOS JURIDICO TRIBUTARIO

1.5.1. ¿Como le ha afectado a su organización la aplicación y cumplimiento de las leyes tributarias? (P048)

1.5.2. ¿Han sido objeto de sanciones? ¿Cuales? (P049)

UNIDAD TEMATICA

2 GERENTE – PERFIL

2.1 VARIABLES DEMOGRAFICAS

DATOS PARTICULARES IDENTIFICATORIOS - DATOS BIOGRAFICOS

2.1.1. Grupo étnico, estado civil, rango ingresos monetarios, antigüedad en la organización: perfil educativo, ocupación actual, pasatiempo favorito, Gastronomía Preferida (comida, bebida), Ver ficha de caracterización (P050)

2.2 VARIABLES PSICOLOGICA PSICOGRAFICA

VARIABLES PSICOLOGICA PSICOGRAFICA (Estilo de Vida)

2.2.1. ¿Que es lo que mas lo motiva? ¿Que es lo más importante para Ud? (P051)

2.2.2. ¿Que le genera seguridad? ¿Inseguridad? (P052)

B. TIPO DE PERSONALIDAD

2.2.3. ¿Como autodefine su personalidad (extrovertida, introvertida, agresivo, quejumbroso)? (P053)

2.2.4. ¿Como define su estilo de vida (recto, libertino, conservador, buscador de estatus)? (P054)

2.3 INTEGRIDAD PERSONAL

2.3.1. Por observación directa se verificara la congruencia entre hechos y palabras. Durante toda la entrevista se verificaran las habilidades, se observa y constatará su conducta, se observa los valores que expresa. (P055a,b)

2.4 GERENTE - COMPONENTE COGNOSCITIVO

A. CAPACIDAD GERENCIAL

- 2.4.1. ¿Como califica Ud. la experiencia de estar dirigiendo una PYME? (P055c)
- 2.4.2. Indique tres éxitos de la gestión empresarial y explique como los consiguió. (P056)
- 2.4.3. De igual forma, indique tres grandes dificultades y explique como lo resolvió. (P057)
- 2.4.4. Si tuviera la posibilidad de mejorar algo en su empresa, ¿que haría? ¿Por que? (P058)
- 2.4.5. ¿Que piensa Ud. respecto a que la formación y capacitación gerencial de los empresarios es vital para asumir con propiedad las exigencias de la tecnología, del crecimiento y la penetración de nuevos mercados? ¿Como ha enfrentado Ud. esta realidad? (P059)

UN ENFOQUE PLURIPARADIGMANTICO

2.5 GERENTE - COMPONENTE AFECTIVO

COMPROMISO COMPARTIDO

- 2.5.1. ¿Que lo motiva ha seguir adelante en la conducción de esta empresa? (P060)
- 2.5.2. Recordando el tiempo transcurrido, ¿que sentimiento (felicidad, ansiedad, satisfacción) le inspira su desempeño en esta empresa? ¿Esta satisfecho? ¿Que mas aspira? (P061)
- 2.5.3. ¿Esta su empresa basada en el compromiso con la gente? (P062)

COSMOVISION

- 2.5.4. ¿Que piensa Ud. de la naturaleza? ¿Como materializa su sentimiento hacia ella? (P063)

AUTOCONCEPTO

- 2.5.5. ¿Que piensa de los Gerentes de la PYME? ¿Como define Ud. a un buen gerente? (P064)
- 2.5.6. ¿Esta conforme con su rol de Gerente de una PYME, Le gustaría dedicarse a otra actividad? ¿Cuál? ¿Por qué? (P065)
- 2.5.7. ¿Que es lo que menos le agrada de su desempeño? ¿Que es lo que mayor satisfacción le produce su trabajo? (P066)

2.6 GERENTE - COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL

PROYECTO DE VIDA

- 2.6.1. ¿Que planes personales tiene en el mediano plazo? (P067)
- 2.6.2. ¿Como califica su actitud hacia la vida? ¿Que es lo que más desea en su vida? (P068)
- 2.6.3. Hoy día los gerentes requieren de un cambio de mentalidad, una nueva forma de pensar y actuar. ¿Esta de acuerdo? ¿Como se identifica con esto? ¿Cómo lo materializa? (P069)
- 2.6.4. ¿Con que frecuencia asiste a ferias comerciales, congresos? (P070)

UNIDAD TEMATICA

3 COMPETITIVIDAD - CONDICIONES ACTITUDINALES

3.1 COMPETITIVIDAD - COMPONENTE COGNOSCITIVO

INFORMACION BASADA EN EL CONOCIMIENTO

- 3.1.1. ¿De que forma su empresa refleja la capacidad para generar, procesar y aplicar con eficiencia la información basada en el conocimiento? (P071)

VENTAJA COMPETITIVA

- 3.1.2. ¿Que opina Ud. respecto a que los directivos competitivos deberán tener una mayor capacidad para aprender más rápidamente que sus competidores? (P072)
- 3.1.3. ¿Como es la relación que mantiene con los clientes, tiene alianzas estratégicas? (P073)
- 3.1.4. ¿Como se relacionan con proveedores, tienen alianzas estratégicas? (P074)

EVALUACION DEL SECTOR

- 3.1.5. ¿Han hecho estudios de sus competidores?, ¿Sabe cual es su posición respecto a sus competidores?, (P075)
- 3.1.6. ¿Como lo afecta la competencia? ¿Que acciones ha emprendido? (P076)
- 3.1.7. ¿Sus precios son competitivos? (P077)
- 3.1.8. ¿Hay disponibilidad y continuidad de sus productos en el mercado? (P078)

3.2 COMPETITIVIDAD - COMPONENTE AFECTIVO

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

- 3.2.1. ¿Cuales serían, en su opinión, los atributos, características, cualidades, que hacen que sus productos se diferencien de sus competidores? (P079)
- 3.2.2. Que habilidades tiene la empresa para crear valor agregado a sus productos, que ejemplos puede dar. (P080)
- 3.2.3. Cómo le afecta a su organización los productos sustitutos (P081)

3.3 COMPETITIVIDAD - COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL

GLOBALIZACION

- 3.3.1. ¿Ha incursionado en mercados globalizados?, ¿ha exportado? ¿Tiene exportaciones subsidiadas en forma sostenible? (P082)
- 3.3.2. Ante un nuevo orden mundial, globalizado, ¿cuales estrategias emplea para enfrentar la complejidad internacional o se mantiene al margen? (P083)
- 3.3.3. ¿Como ha enfrentado su empresa las importaciones de productos de los que Ud. fabrica? (P084)

UNIDAD TEMATICA

4 INNOVACION - CONDICIONES ACTITUDINALES

4.1 INNOVACION - COMPONENTE COGNOSCITIVO

INVESTIGACION Y DESARROLLO

- 4.1.1. ¿Cuantas marcas tiene la fábrica y cómo maneja la gestión de marca? (P085)
- 4.1.2. ¿Mantiene presupuesto de I + D? ¿En que lo aplica? ¿Cuanto gasta? ¿En que componentes? (P086)
- 4.1.3. ¿Hay personal especializado para I + D? ¿Que estrategias utiliza? (P087)

4.2 INNOVACION - COMPONENTE AFECTIVO

GERENCIA DEL CAMBIO

- 4.2.1. ¿Cómo asume Ud. el cambio? (P088)
- 4.2.2. ¿cómo los introduce en la organización? ¿Cómo lo exterioriza? ¿Como lo transmite? toda vez que cuando se ejecutan grandes cambios, se revoluciona el orden existente, se rompen paradigmas no es tarea fácil. (P089)

TECNOLOGIA Y MAQUINARIA

- 4.2.3. ¿Considera Ud. que su empresa tiene algún nivel de obsolescencia? ¿Tiene planeado comprar maquinaria de última generación? ¿Cuándo? (P090)

4.3 INNOVACION - COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL

- 4.3.1. La Investigación y Desarrollo (I+D) es una componente del proceso de Innovación. Las Innovaciones intra organizacionales, son definidas como aquellas que se realizan enteramente al interior de una organización sin la necesidad de demandar intervención de otros agentes tecnológicos. ¿Se han producido innovaciones intra organizacionales? ¿Cuales? (P091)
- 4.3.2. ¿Como crees que deben las empresas innovar, en su caso particular, como lo esta haciendo? ¿De que forma se manifiesta la innovación en su organización (Productos, Procesos)? (P092)

CULTURA DE LA INNOVACION

4.3.3. ¿Cuáles son las estrategias de innovación, que se han traducido en un patrón de conducta, para fomentar una cultura de la innovación, que sirven como guía en la toma de decisiones de una empresa para innovar, modificar, reemplazar, crear o sustituir sus productos o procesos administrativos y productivos, son utilizadas por su empresa? Comente (P093)

POLITICA DE PRODUCTOS

4.3.4. ¿Con que frecuencia saca nuevos productos al mercado? ¿Cuándo fue el último lanzamiento? (P094)

UNIDAD TEMATICA

5 GESTION ESTRATEGICA - FACTORES DETERMINANTES CRITICOS INTERNOS EXTERNOS

5.1 LIDERAZGO

USO DE LAS TIC

5.1.1. ¿Con que frecuencia utiliza Internet? ¿Para que lo hace? ¿Tienen los otros empleados acceso a el? (P095)

5.1.2. ¿Como ejerce la autoridad en su rol de gerente? (P096)

5.1.3. ¿Que significa para Ud. tener poder? ¿Como lo manifiesta? (P097)

CREATIVIDAD Y MOTIVACION

5.1.4. ¿Que esta haciendo Ud. como Gerente para que su gente sea mas creativa? (P098)

5.1.5. ¿Que actividades realizas para motivar a su personal? ¿Como percibe que ellos reciben estas actividades que motivan al personal? (P099)

5.1.6 Opinión hacia la persona que lidera la organización

Se le pide que defina al líder visible de la organización, ubicado en la alta gerencia (P100)

5.2 MODELO DE NEGOCIOS

5.2.1. ¿Esta su empresa inserta en una economía digital? (P101)

5.2.2. ¿De que capacidades técnicas dispone para acometer iniciativa en Internet? (servicios de red, hardware, software, seguridad) (P102)

5.2.3. Ha pensado en reinventar su organización, estaría Ud. dispuesto a cambiar la forma en que la empresa opera (cómo compra, cómo fabrica, cómo vende) (P103)

5.3 CAPACIDADES

5.3.1. Por observación directa se evaluara como es la coordinación de relaciones entre la capacidad de liderazgo, modelo de negocios y tecnología. (P104)

5.4 PLATAFORMA TECNOLOGICA

5.4.1. ¿Podría decirse que su empresa trabaja en red con proveedores y clientes? ¿Cómo lo hace? (P105)

5.4.2. ¿Considera que su empresa es abierta e interconectada? ¿Cómo se evidencia? (P106)

5.4.3. ¿Utiliza la banca on line? ¿Por que? (P107)

5.4.4. ¿Tiene página Web su organización? ¿Utiliza la red para distribuir sus productos? ¿Cuántos lo visitan? ¿Utiliza e-mail? ¿Con que frecuencia lo usa? (P108)

5.4.5. Se dice que el Internet usado apropiadamente es una fuente fundamental de productividad y competitividad para toda clase de empresa. ¿Aplica esto a su empresa? ¿Por que? (P109)

5.5 AREAS DE GESTION

A. GERENCIA OPERATIVA

5.5.1. ¿Como calificaría Ud. a los responsables de la gestión diaria? (P110)

5.5.2. ¿Donde tiene las mayores fortalezas en su gestión? (P111)

-Gestión de eficiencia; -Gestión de velocidad; -Gestión para innovar; -Creación de valor agregado; -Modo de operar la organización (P113)

B. RECURSO HUMANO

- 5.5.3. ¿Existen planes para el adiestramiento y capacitación de la fuerza laboral? (P112)
- 5.5.4. ¿Que opina Ud. de la formación y capacitación gerencial? ¿Que cursos ha tomado en los últimos 6 meses? ¿Que ha leído? ¿Que ha estudiado? (P113)
- 5.5.5. ¿Que experiencia ha tenido en las relaciones obrero patronales? Se le dificulta trabajar con la gente, como lo ha superado, que experiencias le ha deparado. (P114)

C. REMUNERACION

- 5.5.6. ¿Cómo es el rango de salarios que pagan? ¿Los considera bajo, mediano, alto? (P115)
- 5.5.7. ¿Como valora Ud. la experiencia de su personal? ¿Su preparación académica? ¿Como se los hace saber?, ¿como lo demuestra? (P116)

D. TOMA DE DECISIONES

- 5.5.8. Esta de acuerdo con esto: los trabajadores, con sus deseos y aspiraciones son los actores supremos de la organización, por tanto, ¿hay que darle participación en la toma de decisiones? (P117)
- 5.5.9. ¿Esta de acuerdo que hay que darle participación a los trabajadores en la toma de decisiones, conocida como autonomía decisional en el nivel operativo? ¿Como ha sido su experiencia de cogestión? (P118)
- 5.5.10. ¿Como cree Ud. que debe ser la actitud ante la toma de decisiones por parte de los gerentes? ¿Como es Ud.? (P119)

E. MANTENIMIENTO

- 5.5.11. La gestión de los planes de mantenimiento son considerados por algunos gerentes como poco importantes o muy estratégicos. Explique su posición. ¿Existen programas de mantenimiento en su empresa? (P120)

F. SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL - CONDICIONES DE TRABAJO

- 5.5.12. ¿Como maneja la seguridad e higiene industrial en la empresa? ¿Ha tenido experiencias negativas? (P121)
- 5.5.13. ¿Esta Ud. de acuerdo que el gerente tiene una responsabilidad moral con el bienestar del trabajador desde el punto de vista de la seguridad e higiene industrial? (P122)
- 5.5.14. ¿Que actitud le produce el hecho de que un accidente a un trabajador le causa sufrimiento y dolor a él y a su grupo familiar, adicionalmente del costo económico de la empresa? (P123)

G. PROCESO PRODUCTIVO – PLANTA

- 5.5.15. ¿Que elementos considera Ud. que son necesarios para mejorar la productividad en todas las operaciones? (P124)
- 5.5.16. ¿Hay flexibilidad en el modelo de producción? ¿La línea de producción es fácilmente adaptable a cualquier proceso? ¿Los trabajadores son multitareas? (P125)

A. DISPOSICION DE PLANTA

- 5.5.17. ¿Como considera Ud. que la distribución de la planta favorece o desfavorece la productividad? ¿Por que? (P126)
- 5.5.18. ¿Que opinión le merece el hecho de que la rigidez productiva, se traduce en escasa capacidad para innovar, introducir cambios organizativos? (P127)
- 5.5.19. ¿Hay flexibilidad en el modelo de producción? ¿Se puede afirmar que sus líneas de producción son fácilmente adaptables a cualquier proceso? ¿Son sus trabajadores multitareas? (P128)

CALIDAD

- 5.5.20. Como es la relación calidad-garantía de sus productos (P129)
- 5.5.21. Que tan a menudo se rehacen los trabajos. Hay mucho desperdicio. Que tratamiento le dan a este costo. (P130)

J. CAPACIDAD OCIOSA

- 5.5.22. ¿Tiene Ud. capacidad ociosa en planta? De que porcentaje hablamos. Con que frecuencia se da. Que ha hecho para evitarla. ¿Sabe cuanta esta perdiendo por esta situación? ¿Con que minimiza esa pérdida? (P131)

K. NIVELES DE INVENTARIO

5.5.23. El suministro de materias primas ¿es continuo? ¿En el momento oportuno? ¿En cantidades suficientes? (P132)

L. MARKETING

5.5.24. ¿Existe una política de marketing orientada a obtener mayor creación de valor? ¿Explique? (P133)

5.5.25. ¿Considera que su organización esta orientada al cliente? ¿Por que? (P134)

5.5.26. Atendiendo al ciclo de vida de los productos, ¿en que etapa se encuentra el suyo? (P135)

5.5.27. ¿Con que frecuencia mide el grado de satisfacción del cliente? ¿Cuales son los hallazgos más relevantes? (P136)

5.5.28. ¿Cual es su mercado meta? ¿Quienes consumen sus productos? ¿Cual es la composición de los segmentos? (P137)

M. SERVICIO POSTVENTA

5.5.29. ¿Que servicio post venta ofrece la fábrica? ¿Como canaliza esa información? ¿Tiene línea 800, buzón de sugerencias, reposición por garantías, Internet? (P138)

5.5.30. ¿Cómo percibe Ud. que los clientes aprecian el servicio postventa? (P139)

N. INVESTIGACIONES DE MERCADO

5.5.31. ¿Con que frecuencia hace investigaciones de mercado para evaluar el comportamiento del consumidor final y a los productos? ¿Como procesa esa información y que estrategias emprende? (P140)

Ñ. POLITICAS DE DISTRIBUCION

5.5.32. ¿Cuales canales de distribución utiliza para sus productos actualmente? ¿Son los más adecuados? (P141)

5.5.33. Geográficamente hablando ¿hacia que lugares dirige sus productos? ¿Cuales zonas atiende? (P142)

O. POLITICAS DE PROMOCION

5.5.34. ¿Utiliza publicidad? ¿Por que medio? ¿Evalúa su inversión? ¿Es efectiva? ¿De que manera lo hace? (P143)

San Cristóbal, viernes 14 de Mayo de 2004

Señor
Dr.
Su Despacho.

Distinguido Doctor:

Dando cumplimiento a los criterios de cientificidad, como elemento del polo teórico, referido al contexto de validación, solicito su aporte como experto, para la revisión y posterior validación del instrumento de investigación cualitativa correspondiente a una entrevista en profundidad y focalizada para la culminación de los objetivos dos, tres, cuatro y cinco de la tesis doctoral titulada

**UN ENFOQUE PLURIPARADIGMATICO PARA LA COMPETITIVIDAD INSPIRADA
EN LA INNOVACION DE LAS PYMES EN LA POSTMODERNIDAD**

cuyo Tutor es el Dr. Carlos Eduardo Zavarce Castillo y Jurados los Doctores Andrés León y Luis Patiño. Para facilitar la labor de revisión, anexo le estoy remitiendo:

Documento
0. Problema de Investigación
1. Objetivos de Investigación
2. Ficha Técnica resumida del Marco Metodológico
3. Guía de Observaciones para las Unidades Temáticas
4. Guión de Entrevista en Profundidad y Focalizada

Esperando sus valiosos aportes los cuales serán incorporados, me permito agradecer de antemano su colaboración, muy cordialmente,

Nilsia Joany López de Gelviz
Candidata al Grado de Doctora en Ciencias Administrativas UNESR-UNET
nilsialopez@yahoo.com
Teléfonos: 0276 – 3465646 0276-3479609 0424 735 75 42

ANEXO D-01

MARCO MUESTRAL EMPRESAS DIAGNOSTICADAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE LA NORMA COVENIN 80-89 AL PARQUE INDUSTRIAL DEL ESTADO TACHIRA DURANTE LOS AÑOS 2000 2001 2002

No. EMPRESA	No. POR ZONA	EMPRESA	ZONA INDUSTRIAL	SECTOR PRODUCTIVO	AÑO PUBLICACION DE LA INVESTIGACION	AÑOS EN EL MERCADO	FUERZA LABORAL	% Cum plimiento	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
1	1	Manufacturas San Antonio	1. San Antonio (Parte Alta)	1. Calzado - Cuero	2001	20	entre 21 y 50	55,68	69,44	40,74	36,70	36,03	58,33	64,84	73,81	32,86	68,48	90,91	54,55	66,67	26,09
2	2	Incovor C.A.	1. San Antonio (Parte Alta)	4. Metalmeccanico	2001	20	entre 21 y 50	76,45	80,56	90,74	40,43	75,00	71,88	70,31	50,00	35,00	96,74	100,00	90,91	73,33	91,30
3	3	Hilados Club's	1. San Antonio (Parte Alta)	5. Alimentos y Bebidas	2001	5	entre 21 y 50	42,37	27,78	29,63	56,38	38,24	28,13	65,63	35,71	3,57	40,76	27,27	65,91	85,90	43,48
4	4	Rison's Jeans	1. San Antonio (Parte Alta)	10. Confeccion y Textil	2001	5	entre 21 y 50	55,57	55,56	61,11	28,72	76,47	60,42	62,50	44,05	22,14	39,67	72,73	68,18	95,51	26,09
5	5	Creaciones Exprin C.A.	1. San Antonio (Parte Alta)	1. Calzado - Cuero	2001	13	entre 5 y 20	42,48	72,22	22,22	55,85	20,59	28,13	42,19	53,57	12,86	46,74	27,27	56,82	58,97	47,83
6	6	Calzados Eskyley	1. San Antonio (Parte Alta)	1. Calzado - Cuero	2001	2	entre 5 y 20	41,93	44,44	24,07	56,38	27,94	28,13	46,88	46,43	15,00	51,09	45,45	45,45	58,97	47,83
7	7	Manufacturas Cindy	1. San Antonio (Parte Alta)	1. Calzado - Cuero	2001	22	entre 5 y 20	41,93	44,44	24,07	56,38	27,94	28,13	46,88	46,43	15,00	51,09	45,45	45,45	58,97	47,83
8	8	Cardin	1. San Antonio (Parte Alta)	1. Calzado - Cuero	2001	1	entre 5 y 20	39,92	66,67	22,22	44,15	44,85	26,13	42,97	34,52	7,15	48,91	31,82	54,55	48,72	43,48
9	9	Muebleria Guayacan	1. San Antonio (Parte Alta)	3. Mueble - Madera	2001	1	entre 5 y 20	29,84	52,78	18,52	34,57	25,74	15,63	50,78	13,10	11,43	29,35	9,09	9,09	58,97	30,43
10	10	Muebleria Jairlor	1. San Antonio (Parte Alta)	3. Mueble - Madera	2001	6	entre 5 y 20	33,02	47,22	18,52	42,02	36,76	18,75	56,25	10,71	12,86	29,35	9,09	18,18	66,67	39,13
11	11	Metalicas C.C.H.	1. San Antonio (Parte Alta)	4. Metalmeccanico	2001	5	entre 5 y 20	26,45	41,67	18,52	34,04	22,79	15,63	26,56	33,33	7,14	34,78	9,09	9,09	41,03	32,61
12	12	Parasolita Cindy	1. San Antonio (Parte Alta)	5. Alimentos y Bebidas	2001	5	entre 5 y 20	41,59	41,67	29,63	53,72	50,00	48,96	71,88	21,42	9,29	39,67	18,18	18,18	71,36	43,48
13	13	Manufacturas D' El Pilar C.A.	1. San Antonio (Parte Alta)	10. Confeccion y Textil	2001	7	entre 5 y 20	46,38	52,78	47,22	50,53	30,88	43,75	59,38	59,52	16,43	41,85	36,36	45,45	71,15	34,78
14	14	Confecciones Lindra	1. San Antonio (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	5	entre 5 y 20	50,17	58,33	61,11	70,27	33,82	40,63	57,81	46,43	28,57	39,13	54,55	45,45	63,95	30,43
15	15	Leonina	1. San Antonio (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	16	entre 5 y 20	47,49	52,78	43,52	73,65	38,24	40,63	59,38	51,19	22,86	47,28	36,36	36,36	63,95	39,13
16	16	El Gardolero	1. San Antonio (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	25	entre 5 y 20	35,19	44,44	30,56	21,62	33,82	40,63	35,16	23,81	22,14	52,17	31,82	34,09	38,95	41,30
17	17	Deportico El Estudiante	1. San Antonio (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	2	entre 5 y 20	31,12	58,33	38,89	15,54	26,47	9,38	41,41	26,19	10,00	46,74	18,18	54,55	18,02	30,43
18	18	Bucaner	1. San Antonio (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	25	entre 5 y 20	29,73	38,89	30,56	21,62	30,88	34,38	31,25	17,86	18,57	46,74	18,18	18,18	32,56	30,43
19	19	Vanderlides Josheleidy	1. San Antonio (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	15	entre 5 y 20	52,45	77,78	70,37	67,57	33,82	53,13	55,47	58,33	14,29	32,07	59,09	54,55	55,81	23,91
20	20	Impel	1. San Antonio (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	3	entre 5 y 20	42,59	63,89	25,93	63,51	27,94	25,00	42,19	44,05	9,29	48,91	36,36	63,64	58,14	43,48
21	21	Manufacturas Raykoll	1. San Antonio (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	2	entre 5 y 20	39,20	58,33	25,93	52,70	31,62	15,63	36,72	28,57	15,00	46,20	27,27	54,55	67,44	32,61
22	22	Inversiones Bucanest	1. San Antonio (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	5	entre 5 y 20	47,05	69,44	43,52	30,41	32,35	45,83	64,06	29,76	10,71	79,35	70,45	27,27	39,53	43,48
23	23	Calzado Adriana	1. San Antonio (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	2	entre 5 y 20	44,60	63,89	47,22	28,38	63,24	53,13	48,44	16,67	22,14	70,65	36,36	36,36	27,95	43,48
24	24	Creaciones Escaparale	1. San Antonio (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	3	entre 5 y 20	27,17	41,60	21,30	22,30	26,47	9,38	31,25	20,24	18,57	36,41	34,09	18,18	27,95	32,60
25	25	Calzados Harold	1. San Antonio (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	4	entre 5 y 20	27,90	38,89	13,89	22,30	15,44	28,13	54,69	15,48	0,00	47,28	50,00	18,18	16,28	43,48
26	26	Muebles La Elegancia	1. San Antonio (Parte Baja)	3. Mueble - Madera	2002	30	entre 5 y 20	33,57	58,33	54,63	32,43	49,26	3,13	35,94	41,67	12,86	27,72	18,18	36,36	30,25	4,30
27	27	Industrias Molper	1. San Antonio (Parte Baja)	4. Metalmeccanico	2002	8	entre 5 y 20	26,45	41,67	18,52	43,24	22,79	15,63	26,56	33,33	7,14	34,78	9,09	9,09	37,21	32,61
28	28	Industrias M.M. C.A.	1. San Antonio (Parte Baja)	4. Metalmeccanico	2002	10	entre 5 y 20	36,86	77,78	22,22	60,14	20,59	28,13	29,69	15,48	5,71	47,28	18,18	36,36	51,12	43,48
29	29	Seguri	1. San Antonio (Parte Baja)	4. Metalmeccanico	2002	15	entre 5 y 20	49,25	88,89	22,22	57,43	38,97	37,50	56,25	15,48	35,75	66,85	31,82	45,45	69,11	47,85
30	30	Industrias Oriental	1. San Antonio (Parte Baja)	2. Plastico - Goma	2002	35	entre 5 y 20	47,16	63,89	22,22	56,08	56,62	0,00	53,91	52,38	52,14	51,09	50,00	36,36	55,81	60,87
31	1	Moda Nova	2. Paramillo	1. Calzado - Cuero	2001	8	entre 51 y 100	63,53	61,11	48,15	35,81	82,35	68,75	69,94	47,52	79,71	56,70	100,00	45,45	86,05	60,87
32	2	Pielstan	2. Paramillo	2. Plastico - Goma	2001	20	entre 51 y 100	72,12	83,33	100,00	30,41	76,47	62,50	58,54	67,85	52,86	65,22	90,95	72,75	86,65	60,87
33	3	Ocidental del Plastico	2. Paramillo	2. Plastico - Goma	2001	12	entre 51 y 100	88,74	69,44	62,96	53,03	89,71	100,00	71,09	71,48	65,00	48,91	45,45	63,64	93,02	32,61
34	4	Siplas	2. Paramillo	2. Plastico - Goma	2001	6	entre 51 y 100	49,61	41,67	18,56	81,76	66,18	85,00	26,00	54,55	74,28	86,96	27,27	54,55	75,25	43,48
35	5	Akon gomas	2. Paramillo	2. Plastico - Goma	2001	18	entre 51 y 100	68,30	88,89	37,04	63,51	89,71	58,33	75,00	59,52	11,43	73,91	95,45	68,18	72,74	43,48
36	6	Nicrotaca	2. Paramillo	3. Mueble - Madera	2001	25	entre 51 y 100	21,18	13,80	0,00	15,64	22,06	0,00	19,53	42,86	22,86	47,83	11,35	18,18	44,19	17,39
37	7	Mabil Codema	2. Paramillo	3. Mueble - Madera	2001	12	entre 21 y 50	42,07	38,89	0,00	59,46	91,18	15,13	42,19	57,14	22,63	56,70	36,36	54,55	41,51	47,69
38	8	Henezolana de Piezas	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	22	entre 21 y 50	60,14	88,89	13,04	54,73	79,41	100,00	51,50	72,63	40,71	96,73	18,18	36,36	93,02	52,17
39	9	Fraven	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	10	entre 51 y 100	80,04	93,33	77,76	73,75	79,41	81,25	87,50	96,42	19,29	96,95	100,00	72,73	85,06	100,00
40	10	Kas Electro Industrial	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	25	entre 21 y 50	69,61	66,67	70,37	89,19	92,65	81,53	78,57	27,86	27,86	80,43	72,73	36,36	76,16	43,46
41	11	Carifex	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	8	entre 51 y 100	38,69	50,00	11,11	37,84	61,76	29,16	58,33	61,83	22,86	45,55	52,27	36,36	27,91	25,09
42	12	Entrepreso Global	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	18mes	entre 21 y 50	55,43	19,44	33,33	72,97	60,29	62,50	77,34	52,38	60,00	45,85	62,50	36,36	62,12	80,87
43	13	Proalam	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	14	entre 21 y 50	76,77	77,76	70,37	59,46	88,24	87,60	85,16	95,25	61,43	86,96	86,36	72,13	74,42	78,26
44	14	Funciones Luisan	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	5	entre 21 y 50	40,85	19,44	31,43	48,65	64,71	21,88	37,50	41,67	24,29	77,17	18,18	36,36	74,42	10,87
45	15	Danaven	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	3	entre 51 y 100	83,48	100,00	85,86	100,00	94,12	100,00	93,76	96,42	92,86	73,37	54,25	72,73	93,02	78,26
46	16	Aluminio Continental	2. Paramillo	4. Metalmeccanico	2001	14	entre 21 y 50	55,43	19,44	33,33	72,87	60,29	62,50	77,34	52,38	60,00	45,65	100,00	36,36	63,12	60,87
47	17	Dulceria Andria	2. Paramillo	5. Alimentos y Bebidas	2001	28	entre 21 y 50	81,54	100,00	72,22	89,86	74,47	56,25	92,19	76,19	46,43	72,63	100,00	100,00	83,72	60,87
48	18	Hilandes	2. Paramillo	10. Confeccion y Textil	2001	15	entre 51 y 100	92,07	100,00	100,00	77,03	100,00	100,00	100,00	89,28	100,00	100,00	90,91	73,73	69,77	95,45
49	1	Creaciones Sketchers	3. Tariba - Palmira	1. Calzado - Cuero	2002	S-1**	entre 21 y 50	56,80	62,20	46,30	59,50	58,80	70,80	75,00	66,70	71,40	65,20	37,30	31,80	51,20	52,20
50	2	Muebleria El Mesias	3. Tariba - Palmira	3. Mueble - Madera	2002	S-1**	entre 5 y 20	40,50</													

ANEXO D-01

MARCO MUESTRAL EMPRESAS DIAGNOSTICADAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE LA NORMA COVENIN 80-89 AL PARQUE INDUSTRIAL DEL ESTADO TACHIRA DURANTE LOS AÑOS 2000 2001 2002

No. EMPRESA	No. POR ZONA	EMPRESA	ZONA INDUSTRIAL	SECTOR PRODUCTIVO	AÑO PUBLICACION DE LA INVESTIGACION	AÑOS EN EL MERCADO	FUERZA LABORAL	% Cum plimiento	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
78	11	Casa Charcuteria Alemana SRL	4. Concordia	5. Alimentos y Bebidas	2001	S - I***	entre 5 y 20	82,49	95,00	91,11	75,49	100,00	85,00	96,67	100,00	58,33	54,39	50,83	62,86	92,46	60,00
79	12	Confeciones Sligh C.A.	4. Concordia	10. Confecion y Textil	2001	S - I***	entre 5 y 20	49,40	67,00	38,89	35,78	50,00	63,33	45,00	75,19	18,33	67,22	16,67	28,57	52,72	36,67
80	13	Carrocerias del Futuro S.A.	4. Concordia	4. Metalmeccanico	2002	3	entre 5 y 20	35,95	51,11	13,10	52,94	23,96	13,21	61,76	33,33	60,00	49,30	33,33	30,77	14,10	41,94
81	1	Calzado Josselo C.A.	5. Colon	1. Calzado - Cuero	2002	SI	entre 5 y 20	45,21	58,33	49,07	31,76	41,18	46,88	71,88	50,00	23,57	49,46	47,75	36,36	38,37	36,96
82	2	Creaciones Deportivas Arisdas	5. Colon	1. Calzado - Cuero	2002	SI	entre 5 y 20	35,02	41,67	26,85	43,24	40,44	43,75	15,63	38,10	40,71	26,09	50,00	36,36	27,91	34,78
83	3	Inversiones NAUI C.A.	5. Colon	3. Mueble - Madera	2002	SI	entre 5 y 20	50,56	63,89	53,70	56,76	42,65	57,29	57,81	52,38	43,57	40,76	54,55	36,36	44,19	50,00
84	4	Carpinteria Por Frank	5. Colon	3. Mueble - Madera	2002	SI	entre 5 y 20	14,37	27,78	3,70	16,89	11,76	15,63	10,94	13,10	3,57	11,96	27,27	9,09	11,63	30,43
85	5	Multimuebles Los Andes	5. Colon	3. Mueble - Madera	2002	SI	entre 5 y 20	10,58	19,44	3,70	2,70	5,88	0,00	15,63	19,05	0,00	11,41	9,09	18,18	20,93	15,22
86	6	Taller Industrial Colonico	5. Colon	4. Metalmeccanico	2002	SI	entre 5 y 20	11,97	25,00	7,41	29,73	4,41	15,63	7,81	16,67	0,00	8,15	4,55	9,09	9,30	21,74
87	7	Productos Alimenticios El Andino	5. Colon	5. Alimentos y Bebidas	2002	SI	entre 5 y 20	39,76	52,78	44,44	36,49	34,56	43,75	40,63	30,95	16,43	32,07	63,64	36,36	32,56	52,17
88	8	Confeciones Arimay	5. Colon	10. Confecion y Textil	2002	SI	entre 5 y 20	18,82	27,78	14,81	12,84	16,91	21,88	35,94	27,38	0,00	16,30	18,18	27,27	16,28	19,57
89	9	Industrias Wangles-Bronze	5. Colon	10. Confecion y Textil	2002	SI	entre 5 y 20	22,16	27,78	7,41	23,65	23,53	21,88	16,41	28,57	3,57	14,13	45,45	36,36	30,23	26,09
90	1	Industrias Dipan C.A.	6. Barancas - Las Lomas	4. Metalmeccanico	2002	13	entre 21 y 50	75,22	80,56	71,30	75,68	67,65	90,63	76,56	78,57	81,43	75,00	81,82	77,27	65,70	60,87
91	2	Alica	6. Barancas - Las Lomas	2. Plastico - Goma	2002	6	entre 5 y 20	72,65	69,44	57,41	73,65	91,18	93,75	75,00	71,43	81,43	82,61	65,91	84,09	58,14	52,17
92	3	Metallurgia Bertona	6. Barancas - Las Lomas	4. Metalmeccanico	2002	20	entre 5 y 20	64,64	86,11	47,22	66,22	66,91	65,63	65,63	85,71	61,43	65,22	63,64	61,36	66,28	41,30
93	4	Trifolia	6. Barancas - Las Lomas	4. Metalmeccanico	2002	6	entre 5 y 20	60,69	75,00	57,41	53,38	71,32	65,25	75,00	45,24	65,71	61,96	36,36	56,82	84,20	19,57
94	5	Resonres Legitimos Andinos S.A.	6. Barancas - Las Lomas	4. Metalmeccanico	2002	2	entre 21 y 50	57,52	80,56	65,74	43,24	55,88	56,25	71,09	47,62	50,71	61,41	31,82	54,55	58,72	50,00
95	6	Inversiones Gerplap C.A.	6. Barancas - Las Lomas	4. Metalmeccanico	2002	10	entre 5 y 20	53,90	55,56	61,11	55,41	55,15	40,63	65,63	66,67	43,57	69,57	36,36	43,18	56,40	30,43
96	7	Flor Andes	6. Barancas - Las Lomas	2. Plastico - Goma	2002	20	entre 5 y 20	62,31	61,11	66,67	75,00	62,50	40,63	61,72	71,43	64,29	61,96	56,82	68,18	72,09	30,43
97	8	Plastico Gerb	6. Barancas - Las Lomas	2. Plastico - Goma	2002	13	entre 5 y 20	57,68	61,11	57,41	56,76	62,50	68,75	66,41	40,48	60,71	61,41	36,36	52,27	68,60	41,30
98	9	Tadelplast	6. Barancas - Las Lomas	2. Plastico - Goma	2002	3	entre 5 y 20	54,84	55,56	66,67	65,54	49,26	43,75	57,81	42,86	81,43	54,69	45,45	27,27	52,23	39,13
99	10	Plintaria Lina	6. Barancas - Las Lomas	2. Plastico - Goma	2002	12	entre 5 y 20	51,11	50,00	62,96	58,11	57,35	34,38	53,91	46,43	55,71	47,28	40,91	50,00	59,30	23,91
100	11	Metalamplast	6. Barancas - Las Lomas	2. Plastico - Goma	2002	4	entre 5 y 20	48,22	44,44	62,04	58,11	50,00	31,25	61,72	54,76	35,00	42,93	38,64	45,45	59,30	23,91
101	12	Andes Plas	6. Barancas - Las Lomas	2. Plastico - Goma	2002	1	entre 5 y 20	47,88	63,89	42,59	38,51	59,56	65,63	58,59	28,57	36,43	43,48	38,64	52,27	50,58	41,30
102	13	Calzados Vapesa	6. Barancas - Las Lomas	1. Calzado - Cuero	2002	20	entre 5 y 20	49,94	55,56	56,48	45,95	63,24	37,50	57,03	59,52	31,43	47,28	36,36	50,00	61,05	36,96
103	14	Creaciones Reyrollos	6. Barancas - Las Lomas	1. Calzado - Cuero	2002	3	entre 5 y 20	48,22	63,89	52,78	50,00	49,26	50,00	47,66	42,86	32,86	44,02	43,18	43,18	58,72	30,43
104	15	Carpinteria Diseño Aro	6. Barancas - Las Lomas	3. Mueble - Madera	2002	2	entre 5 y 20	45,21	50,00	37,96	45,95	57,35	37,50	67,19	52,38	37,14	45,65	36,36	27,27	52,33	32,61
105	16	Tejaderia Dona Juana	6. Barancas - Las Lomas	10. Confecion y Textil	2002	15	entre 21 y 50	62,86	66,00	63,89	50,68	64,71	59,38	68,75	44,05	65,00	78,26	54,55	63,64	75,58	39,13
106	1	Calzado Lovin Moda C.A.	7. Puente Real - La Ermita	1. Calzado - Cuero	2001	S - I	Entre 5 Y 20	74,22	44,44	48,15	100,00	88,24	100,00	90,65	92,19	92,86	74,29	70,65	65,91	72,73	63,72
107	2	Creaciones Gotta	7. Puente Real - La Ermita	1. Calzado - Cuero	2001	S - I	Entre 5 Y 20	56,51	27,78	62,96	64,19	88,24	75,00	60,94	78,57	14,29	73,91	54,55	79,55	51,16	13,04
108	3	Hordano	7. Puente Real - La Ermita	1. Calzado - Cuero	2001	S - I	Entre 5 Y 20	23,83	0,00	19,52	43,24	47,06	12,50	34,38	50,00	0,00	39,13	9,09	36,36	23,26	6,52
109	4	Industrias Murto	7. Puente Real - La Ermita	2. Plastico - Goma	2001	S - I	Entre 5 Y 20	91,70	100,00	100,00	100,00	100,00	62,50	100,00	100,00	77,14	98,37	100,00	79,55	81,40	69,57
110	5	Lavenca	7. Puente Real - La Ermita	2. Plastico - Goma	2001	S - I	entre 5 y 50	90,37	100,00	62,96	94,59	100,00	96,88	100,00	94,48	100,00	100,00	100,00	93,18	69,77	82,61
111	6	Vespaqo Vesanca	7. Puente Real - La Ermita	2. Plastico - Goma	2001	S - I	entre 5 y 50	72,61	100,00	90,74	89,19	82,35	70,31	92,86	62,86	60,87	54,55	63,64	44,19	43,48	
112	7	Indutaria	7. Puente Real - La Ermita	2. Plastico - Goma	2001	S - I	entre 5 y 20	86,19	88,89	62,96	64,86	94,12	100,00	100,00	100,00	100,00	84,78	100,00	86,36	90,70	65,22
113	8	Hira	7. Puente Real - La Ermita	4. Metalmeccanico	2001	S - I	entre 5 y 50	75,22	77,78	81,48	90,54	100,00	100,00	53,13	100,00	46,43	84,78	45,45	36,36	76,74	78,26
114	9	Frankir C.A.	7. Puente Real - La Ermita	4. Metalmeccanico	2001	S - I	entre 5 y 20	30,49	0,00	33,33	47,97	42,65	31,25	25,00	57,14	20,00	43,48	18,18	36,36	27,91	32,61
115	10	Agro Industrias Metallurgicas	7. Puente Real - La Ermita	4. Metalmeccanico	2001	S - I	entre 5 y 20	59,74	91,67	88,89	64,86	34,56	68,75	77,34	42,86	22,86	79,35	22,73	72,73	37,21	39,13
116	11	Manufacturas La Corleza C.A.	7. Puente Real - La Ermita	7. Puente Real - La Ermita	2001	S - I	entre 5 y 20	75,45	100,00	37,04	79,05	89,71	75,00	60,63	100,00	71,43	89,13	27,27	63,64	88,37	82,61
117	12	Diluzores Tachira S.A.	7. Puente Real - La Ermita	4. Metalmeccanico	2001	S - I	entre 5 y 20	89,53	100,00	81,48	100,00	70,59	75,00	100,00	100,00	77,14	100,00	100,00	72,73	83,72	100,00
118	13	Tibabasca	7. Puente Real - La Ermita	4. Metalmeccanico	2001	S - I	entre 5 y 20	69,38	55,56	81,48	86,49	97,06	34,38	96,09	45,24	74,29	19,57	100,00	72,73	81,40	43,48
119	14	J Tamayo Sucesores	7. Puente Real - La Ermita	4. Metalmeccanico	2001	S - I	entre 5 y 20	86,47	91,67	62,96	72,30	94,12	90,63	100,00	80,95	100,00	90,22	100,00	72,73	81,40	100,00
120	15	Inforiores C.A.	7. Puente Real - La Ermita	5. Alimentos y Bebidas	2001	S - I	entre 5 y 20	86,64	100,00	90,74	70,27	100,00	43,75	72,66	67,86	85,71	100,00	63,64	100,00	91,30	
121	16	Carpas y Capotas Para C.A.	7. Puente Real - La Ermita	10. Confecion y Textil	2001	S - I	entre 5 y 20	53,51	77,78	38,79	71,62	40,44	47,50	85,94	26,19	21,43	67,39	40,91	0,00	55,81	60,87
122	17	Confeciones Jackieine C.A.	7. Puente Real - La Ermita	10. Confecion y Textil	2001	S - I	entre 5 y 20	49,61	55,56	19,44	72,97	100,00	68,75	50,78	67,86	17,86	54,35	0,00	72,73	39,53	65,22
123	18	Novedades Richard	7. Puente Real - La Ermita	10. Confecion y Textil	2001	S - I	entre 5 y 20	78,45	88,89	62,96	72,97	100,00	71,88	75,00	71,43	54,29	86,96	100,00	72,73	90,70	60,87
124	19	Confeciones Rivar Zam	7. Puente Real - La Ermita	10. Confecion y Textil	2001	S - I	entre 5 y 20	92,32	77,78	96,30	100,00	92,65	100,00	93,75	92,86	96,43	98,37	72,73	93,18	90,70	100,00
125	1	Teneria 4 de Mayo	8. Santa Ana-Rubio-Capacho	1. Calzado - Cuero	2002	6	entre 21 y 50	27,17	58,33	4,63	33,78	41,18	37,50	32,61	36,90	11,43	32,61	4,55	18,18	21,03	26,09
126	2	Teneria El Piyon	8. Santa Ana-Rubio-Capacho	1. Calzado - Cuero	2002	8	entre 21 y 50	20,60	19,44	7,41	21,62	33,82	12,50	32,03	45,24	29,29	13,04	16,18	11,05	34,78	
127	3	Industrias de muebles metalicos EDU	8. Santa Ana-Rubio-Capacho	4. Metalmeccanico	2002	7	entre 21 y 50	28,98	58,33	7,41	52,70	25,74	28,13	46,88	39,29	3,57	8,15	36,36	45,45	18,60	30,43
128	4	Fabrica de muebles metalicos SIMCO	8. Santa Ana-Rubio-Capacho	4. Metalmeccanico	2002	23	entre 21 y 50	47,61	33,33	12,96	45,95	65,15	43,75	53,91	70,24	61,43	53,80	61,43	54,55	75,00	34,78
129	5	Industrias Metalicas Ureña MUCA	8. Santa Ana-Rubio-Capacho	4. Metalmeccanico	2002	20	entre 21 y 50	34,02	27,78	37,04	39,86	36,03	62,50	50,78	55,95	15,00	45,65	11,36	36,36	20,35	15,22
130	6	Dicrofibras	8. Santa Ana-Rubio-Capacho	2. Plastico - Goma	2002	17	entre 21 y 50	26,28	50,00	14,81	17,57	42,65	81,25	34,38	25,00	5,71	13,04	34,09	18,18	11,63	10,87
131	7	Café Rubiense	8. Santa Ana-Rubio-Capacho	5. Alimentos y Bebidas	2002	10	entre 21 y 50	28,67	52,78	34,26	33,78	33,82	32,29	28,13	26,19	5,71	22,83	11,36	3		

ANEXO D-01

MARCO MUESTRAL EMPRESAS DIAGNOSTICADAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE LA NORMA COVENIN 80-89 AL PARQUE INDUSTRIAL DEL ESTADO TACHIRA DURANTE LOS AÑOS 2000 2001 2002

No. EMPRESA	No. POR ZONA	EMPRESA	ZONA INDUSTRIAL	SECTOR PRODUCTIVO	AÑO PUBLICACION DE LA INVESTIGACION	AÑOS EN EL MERCADO	FUERZA LABORAL	% Cum plimiento	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
156	12	Muebles Martha	11. Ureña (Parte Alta)	3. Mueble - Madera	2002	30	entre 21 y 50	73,27	83,33	64,81	63,83	66,91	68,75	67,19	80,95	76,43	78,26	65,91	72,73	68,59	86,96
157	13	Muebles Magda	11. Ureña (Parte Alta)	3. Mueble - Madera	2002	5	entre 5 y 20	39,31	47,22	36,11	35,11	44,12	31,25	35,16	39,29	21,43	42,93	43,18	56,82	35,26	41,30
158	14	Muebles Maper	11. Ureña (Parte Alta)	3. Mueble - Madera	2002	13	entre 21 y 50	53,67	52,78	43,98	54,26	63,24	48,96	46,09	48,81	55,00	47,83	53,79	61,36	62,82	55,43
159	15	Muebles Yooly	11. Ureña (Parte Alta)	3. Mueble - Madera	2002	10	entre 21 y 50	47,10	61,11	37,96	50,53	55,88	40,63	42,19	42,86	31,43	43,48	50,00	84,09	28,21	50,00
160	16	Concepto 2000	11. Ureña (Parte Alta)	3. Mueble - Madera	2002	8	entre 21 y 50	44,60	63,89	35,19	39,36	47,06	50,00	33,59	41,67	22,86	42,39	59,09	43,18	55,13	36,96
161	17	Industrias Vempro S.A.	11. Ureña (Parte Alta) (17)	3. Mueble - Madera	2002	25	entre 21 y 50	62,69	71,11	52,31	66,22	69,12	58,33	71,88	57,14	65,00	53,80	63,64	64,77	52,33	82,61
162	18	Confecciones Frank & Klein	11. Ureña (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	4	entre 5 y 20	31,85	55,56	9,26	29,73	44,12	20,83	43,75	42,86	25,71	39,13	33,33	31,82	23,26	17,39
163	19	Industrias Ramses I	11. Ureña (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	6	entre 21 y 50	33,41	60,00	11,11	35,14	47,06	12,50	50,00	28,57	37,14	34,78	45,45	0,00	18,60	47,83
164	20	Confecciones Leyfer C.A.	11. Ureña (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	8	entre 5 y 20	31,63	61,11	0,00	40,54	32,35	12,50	42,19	33,33	22,86	39,13	24,24	36,36	32,56	39,13
165	21	Confecciones J & J Jeans	11. Ureña (Parte Baja)	10. Confeccion y Textil	2002	13	entre 21 y 50	47,55	71,11	38,89	50,00	50,00	56,25	51,56	47,62	24,29	54,35	43,94	45,45	37,21	47,83
166	22	Creaciones Carica	11. Ureña (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	20	entre 5 y 20	37,19	53,33	27,78	36,49	47,06	50,00	37,50	28,57	25,71	32,61	50,00	18,18	39,53	30,43
167	23	Marroquinería Theos	11. Ureña (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	4	entre 21 y 50	65,26	82,22	50,00	59,46	55,88	50,00	71,88	95,24	51,43	71,74	69,70	86,36	65,12	52,17
168	24	Creaciones Cyber Click	11. Ureña (Parte Baja)	1. Calzado - Cuero	2002	3	entre 21 y 50	42,87	41,11	0,00	40,54	50,00	62,50	53,13	57,14	37,14	39,13	30,30	72,73	58,14	69,57
169	25	Mariplast C.A.	11. Ureña (Parte Baja)	2. Plastico - Goma	2002	5	entre 5 y 20	58,91	68,89	50,00	56,76	76,47	62,50	56,25	59,52	77,14	60,87	54,55	50,00	48,84	39,13
170	26	Santigomas Ureña	11. Ureña (Parte Baja)	2. Plastico - Goma	2002	5	entre 5 y 20	39,87	51,11	31,48	51,35	52,94	37,50	28,13	47,62	34,29	34,78	30,30	40,91	39,53	43,48
171	27	Sheraton Muebles	11. Ureña (Parte Baja)	3. Mueble - Madera	2002	10	entre 5 y 20	25,72	33,33	20,27	25,68	42,65	16,67	32,81	26,19	0,00	22,83	30,30	27,27	27,91	30,43
172	28	Mademuebles	11. Ureña (Parte Baja)	3. Mueble - Madera	2002	8 meses	entre 5 y 20	26,28	37,78	9,26	40,54	23,53	25,00	34,38	52,38	14,29	21,74	27,27	22,73	25,58	21,74
173	29	Hoven C.A.	11. Ureña (Parte Baja)	4. Metalmeccanico	2002	6	entre 5 y 20	47,88	48,89	33,33	43,24	41,18	70,83	43,75	57,14	40,00	45,65	39,39	81,82	46,51	69,57
174	30	Infermeca C.A.	11. Ureña (Parte Baja)	4. Metalmeccanico	2002	6	entre 5 y 20	38,98	44,44	37,04	51,35	23,53	62,50	40,63	38,10	40,00	26,09	33,33	27,27	44,19	43,48
175	31	Panadería y Pastelería Tain	11. Ureña (Parte Baja)	5. Alimentos y Bebidas	2002	15	entre 5 y 20	29,62	37,78	33,33	62,16	26,47	33,33	50,00	38,10	17,14	23,91	0,00	0,00	11,63	52,17
176	32	Industria Licorera de la Frontera	11. Ureña (Parte Baja) (15)	5. Alimentos y Bebidas	2002	1	entre 5 y 20	22,38	38,89	0,00	18,92	38,24	35,42	37,50	28,57	0,00	32,61	33,33	0,00	23,26	21,74
TOTAL PROMEDIO 6 SUB-SECTORES MANUFACTUREROS INDUSTRIALES DEL TACHIRA =====>>>								49,72	58,55	41,63	51,06	54,57	48,47	55,24	51,20	36,23	52,32	46,83	45,52	52,72	45,15

S- I El grupo de investigadores de la Zona Industrial de Puente Real y la Ermita publicaron que las empresas censadas en dicha zona "la mayoría de las empresas (74.31% son relativamente jóvenes, es decir, tienen un funcionamiento entre 1 y 20 años; demostrando así una actividad emprendedora la población de la ciudad (sic)"(BECERRA & FREIRE, 2001:54).

SI El grupo de investigadores de la Zona Industrial de San Juan de Colon, publicaron que las empresas censadas en dicha zona "se encuentran en la etapa de establecimiento y consolidación ya que poseen entre 1 a 10 años en el mercado, 6 empresas poseen entre 11 a 20 años en el mercado y solo 4 empresas poseen mas de 20 años (RODRIGUEZ & SALAZAR, 2002: 48).

SI** El grupo de investigadores de la Zona Industrial de Tariba y Palmira publicaron que las empresas censadas en dicha zona "el 52.73% tienen de 1 a 5 años, de 6 a 10 años representan un 21.82% de las empresas, el 5.45% tienen de 11 a 15 años en el mercado, seguidamente el 1.82% poseen de 16 a 20 años, el 7.27 % han permanecido en el mercado entre 21 a 25 años y por ultimo las empresas mas arraigadas con mas de 26 años representan el 10.91% del total de las empresas en estudio" (CONTRERAS & GUERRERO, 2002:46). De la misma fuente, de las 55 empresas censadas, el 61,82% se ubican en Palmira y el 38,18% en Tariba.

SI*** El grupo de investigadores de la Zona Industrial de La Concordia, publicaron que las empresas censadas en dicha zona "un 44% de las empresas del area de la concordia se encuentran en la etapa de establecimiento y consolidación ya que poseen entre 1 a 10 años en el mercado, el 56% de las empresas estan consolidadas, de este grupo 23% posee mas de 30 años en el mercado" (ALVAREZ & GUERRERO, 2001:42).

ANEXO D-02 BASE DE DATOS

Numero Empresa por Zona	Zona	Sector	Año publicación	AÑOS EN EL MERCADO	Fuerza Laboral	% Cumplimiento													
							I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
1	1	1	1	S-I	2	55,7	69	41	37	36	58	65	74	33	68	91	55	67	26
2	1	4	1	S-I	2	76,5	81	91	40	75	72	70	50	35	97	100	91	83	91
3	1	5	1	S-I	2	42,4	28	30	56	38	28	66	36	4	41	27	66	86	43
4	1	10	1	S-I	2	55,6	56	61	29	76	60	63	44	22	40	73	68	96	26
5	1	1	1	S-I	1	42,5	72	22	56	21	28	42	54	13	47	27	57	59	48
6	1	1	1	S-I	1	41,9	44	24	56	28	28	47	46	15	51	45	45	59	48
7	1	1	1	S-I	1	41,9	44	24	56	28	28	47	46	15	51	45	45	59	48
8	1	1	1	S-I	1	39,9	67	22	44	45	16	43	35	7	49	32	55	49	43
9	1	3	1	S-I	1	29,8	53	19	35	26	16	51	13	11	29	9	9	59	30
10	1	3	1	S-I	1	33,0	47	19	42	37	19	56	11	13	29	9	18	67	39
11	1	4	1	S-I	1	26,5	42	19	34	23	16	27	33	7	35	9	9	41	33
12	1	5	1	S-I	1	41,6	42	30	54	50	49	72	21	9	40	18	18	74	43
13	1	10	1	S-I	1	46,4	53	47	51	31	44	59	60	16	42	36	45	71	35
14	1	10	2	5	1	50,2	58	61	70	34	41	58	46	29	39	55	45	64	30
15	1	10	2	16	1	47,5	53	44	74	38	41	59	51	23	47	36	36	64	39
16	1	10	2	25	1	35,2	44	31	22	34	41	35	24	22	52	32	34	39	41
17	1	10	2	S-I	1	31,1	58	39	16	26	9	41	26	10	47	18	55	18	30
18	1	10	2	25	1	29,7	39	31	22	31	34	31	18	19	47	18	18	33	30
19	1	10	2	15	1	52,5	78	70	68	34	53	55	58	14	32	59	55	56	24
20	1	1	2	3	1	42,6	64	26	64	28	25	42	44	9	49	36	64	58	43
21	1	1	2	2	1	39,2	58	26	53	32	16	37	29	15	46	27	55	67	33
22	1	1	2	5	1	47,1	69	44	30	32	46	64	30	11	79	70	27	40	43
23	1	1	2	2	1	44,6	64	47	28	63	53	48	17	22	71	36	36	28	43
24	1	1	2	3	1	27,2	42	21	22	26	9	31	20	19	36	34	18	28	33
25	1	1	2	4	1	27,9	39	14	22	15	28	55	15	0	47	50	18	16	43
26	1	3	2	30	1	33,6	58	55	32	49	3	36	42	13	28	18	36	30	4
27	1	4	2	8	1	26,5	42	19	43	23	16	27	33	7	35	9	9	37	33
28	1	4	2	10	1	36,9	78	22	60	21	28	30	15	6	47	18	36	51	43
29	1	4	2	15	1	49,3	89	22	57	39	38	56	15	36	67	32	45	69	48
30	1	2	2	35	1	47,2	64	22	56	57	0	54	52	52	51	50	36	56	61
1	2	1	1	S-I*	3	63,5	61	48	36	82	69	70	48	80	57	100	45	86	61
2	2	2	1	S-I*	3	72,1	83	100	30	76	63	59	68	53	65	91	73	87	61
3	2	2	1	S-I*	3	88,7	69	63	52	90	100	71	71	65	49	45	64	93	83
4	2	2	1	S-I*	3	49,6	42	19	82	66	85	26	55	74	87	27	55	23	43
5	2	2	1	S-I*	3	68,3	89	37	64	90	58	75	60	11	74	95	68	76	43
6	2	3	1	S-I*	3	21,2	14	0	16	22	0	20	43	23	48	11	18	44	17
7	2	3	1	S-I*	2	42,1	39	0	59	91	15	42	57	23	57	36	55	42	48
8	2	4	1	S-I*	2	60,1	89	12	55	79	100	52	73	41	97	18	36	93	52
9	2	4	1	S-I*	3	80,0	83	78	74	79	81	88	96	19	87	100	73	85	100
10	2	4	1	S-I*	2	69,6	67	70	89	93	53	88	79	28	80	73	36	76	43

Continuación...

ANEXO D-02 BASE DE DATOS

Numero Empresa por Zona	Zona	Sector	Año publicación	AÑOS EN EL MERCADO	Fuerza Laboral	% Cumplimiento													
							I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
11	2	4	1	S - I *	3	38,7	50	11	38	62	29	58	62	23	46	52	36	28	25
12	2	4	1	S - I *	2	55,4	19	33	73	60	63	77	52	60	46	100	36	65	81
13	2	4	1	S - I *	2	76,8	78	70	59	88	88	85	95	61	87	86	72	74	78
14	2	4	1	S - I *	2	40,9	19	31	49	65	22	38	42	24	77	18	36	74	11
15	2	4	1	S - I *	3	83,5	100	86	100	94	100	94	96	93	73	54	73	93	78
16	2	4	1	S - I *	2	55,4	19	33	73	60	63	77	53	60	46	100	36	65	61
17	2	5	1	S - I *	2	81,5	100	72	90	74	56	92	76	46	73	100	100	84	61
18	2	10	1	S - I *	3	92,1	100	100	77	100	100	100	89	100	100	91	74	70	96
1	3	1	2	S - I **	2	56,8	62	46	60	59	71	75	67	71	65	27	32	51	52
2	3	3	2	S - I **	1	40,5	49	17	49	38	46	34	52	31	57	33	41	51	35
3	3	3	2	S - I **	1	39,4	44	17	43	56	63	44	52	46	39	30	32	35	30
4	3	3	2	S - I **	1	53,7	53	33	65	62	80	66	52	60	41	42	27	63	57
5	3	3	2	S - I **	1	37,4	42	28	43	53	50	31	38	37	28	39	36	35	26
6	3	3	2	S - I **	2	43,4	51	22	62	32	58	47	48	26	61	30	36	54	39
7	3	4	2	S - I **	1	25,6	29	11	41	32	0	34	14	23	30	27	0	49	17
8	3	4	2	S - I **	1	26,7	22	22	27	38	46	34	33	14	24	24	18	37	9
9	3	4	2	S - I **	1	41,4	58	15	49	59	4	59	52	23	61	30	68	47	9
10	3	5	2	S - I **	1	56,3	73	65	54	71	58	50	71	49	39	58	55	58	22
11	3	5	2	S - I **	1	64,1	80	48	70	71	63	47	62	66	65	64	82	58	48
12	3	5	2	S - I **	1	43,7	56	41	49	47	46	41	14	20	41	64	45	35	26
13	3	5	2	S - I **	1	26,7	38	9	32	29	29	19	14	29	28	21	45	30	30
14	3	2	2	S - I **	1	54,3	69	39	70	74	63	50	62	46	57	46	23	49	61
15	3	10	2	S - I **	1	59,5	71	57	57	53	63	66	62	60	72	64	41	49	48
16	3	10	2	S - I **	1	53,5	67	44	57	53	54	56	57	49	48	61	36	58	70
17	3	10	2	S - I **	1	44,8	47	41	51	59	54	47	62	34	35	58	23	47	26
18	3	5	2	S - I	0	37,6	43	13	28	31	56	51	41	29	43	35	46	31	34
19	3	5	2	S - I	1	47,2	50	32	53	44	44	50	71	47	64	40	46	50	37
1	4	1	1	S - I ***	4	52,3	75	39	30	73	25	69	52	33	52	67	51	62	53
2	4	1	1	S - I ***	4	76,6	84	77	79	95	67	70	74	55	58	70	100	63	83
3	4	1	1	S - I ***	4	79,3	100	100	66	81	97	98	81	58	48	92	79	68	50
4	4	1	1	S - I ***	4	19,8	36	11	19	44	8	23	33	4	21	0	14	32	13
5	4	4	1	S - I ***	4	42,7	63	44	19	57	2	68	51	25	21	40	29	43	40
6	4	4	1	S - I ***	4	26,6	24	22	38	57	1	20	19	20	58	7	0	22	4
7	4	4	1	S - I ***	4	69,2	70	44	68	85	33	67	94	20	61	71	64	40	37
8	4	4	1	S - I ***	4	28,7	43	4	56	52	71	33	26	2	35	0	26	8	37
9	4	4	1	S - I ***	4	31,8	25	13	52	50	64	57	31	13	29	5	6	7	52
10	4	5	1	S - I ***	4	62,9	67	71	68	77	80	80	76	35	64	93	24	55	17
11	4	5	1	S - I ***	4	82,5	95	91	75	100	85	97	100	58	54	51	63	92	60
12	4	10	1	S - I ***	4	49,4	67	39	36	50	63	45	75	18	67	17	29	53	37
13	4	4	2	3	1	36,0	51	13	53	24	13	62	33	60	49	33	31	14	42

Continuación...

ANEXO D-02 BASE DE DATOS

NZ	Zona	Sector	Año publ	AÑOS EN EL MERCADO	F.L.	% Cum plimiento	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
1	5	1	2	S-I	1	45,2	58	49	32	41	47	72	50	24	49	48	36	38	37
2	5	1	2	S-I	1	35,0	42	27	43	40	44	16	38	41	26	50	36	28	35
3	5	3	2	S-I	4	50,6	64	54	57	43	57	58	52	44	41	55	36	44	50
4	5	3	2	S-I	4	14,4	28	4	17	12	16	11	13	4	12	27	9	12	30
5	5	3	2	S-I	1	10,6	19	4	3	6	0	16	19	0	11	9	18	21	15
6	5	4	2	S-I	1	12,0	25	7	30	4	16	8	17	0	8	5	9	9	22
7	5	5	2	S-I	4	39,8	53	44	36	35	44	41	31	16	32	64	36	33	52
8	5	10	2	S-I	1	18,8	28	15	13	17	22	36	27	0	16	18	27	16	20
9	5	10	2	S-I	1	22,2	28	7	24	24	22	16	29	4	14	45	36	30	26
1	6	4	2	13	5	75,2	81	71	76	68	91	77	79	81	75	82	77	66	61
2	6	4	2	6	1	72,7	69	57	74	91	94	75	71	81	83	66	84	58	52
3	6	4	2	20	1	64,6	86	47	66	67	66	66	86	61	65	64	61	66	41
4	6	4	2	6	1	60,7	75	57	53	71	56	75	45	66	62	36	57	84	20
5	6	4	2	2	5	57,5	81	66	43	56	56	71	48	51	61	32	55	59	50
6	6	4	2	10	1	53,9	56	61	55	55	41	66	67	44	70	36	43	56	30
7	6	2	2	20	2	62,3	61	67	75	63	41	62	71	64	62	57	68	72	30
8	6	2	2	13	1	57,7	61	57	57	63	69	66	40	61	61	36	52	69	41
9	6	2	2	3	1	54,8	56	67	66	49	44	58	43	81	55	45	27	52	39
10	6	2	2	12	5	51,1	50	63	58	57	34	54	46	56	47	41	50	59	24
11	6	2	2	4	1	48,2	44	62	58	50	31	62	55	35	43	39	45	59	24
12	6	2	2	1	1	47,9	64	43	39	60	66	59	29	36	43	39	52	51	41
13	6	1	2	20	1	49,9	56	56	46	63	38	57	60	31	47	36	50	61	37
14	6	1	2	3	1	48,2	64	53	50	49	50	48	43	33	44	43	43	59	30
15	6	3	2	2	1	45,2	50	38	46	57	38	67	52	37	46	36	27	52	33
16	6	10	2	15	5	62,9	65	64	51	65	59	69	44	65	78	55	64	76	39
1	7	1	1	S-I	1	74,2	44	48	100	88	100	92	93	74	71	66	73	84	65
2	7	1	1	S-I	1	56,5	28	63	64	88	75	61	79	14	74	55	80	51	13
3	7	1	1	S-I	1	23,8	0	19	43	47	13	34	50	0	39	9	36	23	7
4	7	2	1	S-I	1	91,7	100	100	100	100	63	100	100	77	98	100	80	81	70
5	7	2	1	S-I	4	90,4	100	63	95	100	97	100	94	100	100	100	93	70	83
6	7	2	1	S-I	4	72,6	100	91	89	82	75	70	93	63	61	55	64	44	43
7	7	2	1	S-I	1	86,2	89	63	65	94	100	100	100	100	85	100	86	91	65
8	7	4	1	S-I	4	75,2	78	81	91	100	100	53	100	46	85	45	36	77	78
9	7	4	1	S-I	1	30,8	0	33	48	43	31	25	57	20	43	18	36	28	33
10	7	4	1	S-I	1	59,7	92	89	65	35	69	77	43	23	79	23	73	37	39
11	7	4	1	S-I	1	75,5	100	37	79	90	75	91	100	71	89	27	64	88	83
12	7	4	1	S-I	1	89,5	100	81	100	71	75	100	100	77	100	100	73	84	100
13	7	4	1	S-I	1	69,4	56	81	86	97	34	96	45	74	20	100	73	81	43
14	7	4	1	S-I	1	86,5	92	63	72	94	91	100	81	100	90	100	73	81	100
15	7	5	1	S-I	1	86,6	100	91	70	100	44	73	68	86	100	100	64	100	91

Continuación...

ANEXO D-02 BASE DE DATOS

NZ	Zona	Sector	Año publ	AÑOS EN EL MERCADO	F.L.	% Cum plimiento	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
16	7	10	1	S - I	1	53,5	78	39	72	40	88	86	26	21	67	41	0	56	61
17	7	10	1	S - I	1	49,6	56	19	73	100	69	51	68	18	54	0	73	40	65
18	7	10	1	S - I	1	78,5	89	63	73	100	72	75	71	54	87	100	73	91	61
19	7	10	1	S - I	1	92,3	78	96	100	93	100	94	93	96	98	73	93	91	100
1	8	1	2	6	4	27,2	58	5	34	41	38	33	37	11	33	5	18	21	26
2	8	1	2	8	4	20,6	19	7	22	34	13	32	45	29	13	14	18	11	35
3	8	4	2	7	4	29,0	58	7	53	26	28	47	39	4	8	36	45	19	30
4	8	4	2	23	4	47,6	33	13	46	55	44	54	70	61	54	45	55	75	35
5	8	4	2	20	4	34,0	28	37	40	36	63	51	56	15	46	11	36	20	15
6	8	2	2	17	4	26,3	50	15	18	43	81	34	25	6	13	34	18	12	11
7	8	5	2	10	4	28,7	53	34	34	34	32	28	26	6	23	11	36	23	26
8	8	3	2	1	4	18,7	44	7	11	22	19	40	18	6	15	16	18	16	11
1	9	5	1	9	1	80,5	92	67	97	90	81	98	71	60	78	77	66	70	100
2	9	5	1	20	1	52,7	56	34	34	50	59	65	51	41	36	75	66	59	96
1	10	5	1	S - I	1	50,0	64	50	22	68	69	50	14	43	68	55	46	44	39
2	10	5	1	S - I	1	58,9	56	74	27	35	81	73	67	28	51	55	73	84	57
3	10	3	1	S - I	1	51,1	59	43	51	48	28	58	71	41	57	68	36	67	20
4	10	3	1	S - I	1	25,9	17	11	0	66	51	25	38	6	9	9	36	49	61
5	10	4	1	S - I	1	57,2	78	33	58	62	31	69	93	7	78	61	73	59	54
6	10	4	1	S - I	1	34,8	28	42	16	49	29	44	31	23	45	27	41	41	30
7	10	4	1	S - I	1	35,5	33	18	30	18	25	63	23	46	54	50	0	55	24
8	10	4	1	S - I	1	61,4	61	72	62	65	75	703	62	63	71	18	46	65	52
9	10	4	1	S - I	1	39,3	44	22	57	57	31	0	25	0	66	46	55	45	61
10	10	1	1	S - I	1	61,9	56	49	62	84	63	76	62	59	73	68	59	56	39
1	11	10	2	8	2	63,9	89	56	61	67	55	62	67	36	68	59	52	73	64
2	11	10	2	10	1	50,8	67	52	46	35	41	51	52	25	57	57	34	69	50
3	11	10	2	6	1	48,8	72	47	41	29	44	42	40	27	49	82	27	67	35
4	11	10	2	5	1	45,2	64	40	37	46	47	53	39	21	63	50	18	40	47
5	11	10	2	4	1	47,7	61	44	40	54	34	44	43	25	57	52	39	65	37
6	11	4	2	10	2	55,1	78	52	48	46	41	48	38	46	55	64	27	75	65
7	11	4	2	23	2	82,0	83	82	62	75	100	80	75	75	90	75	75	97	84
8	11	4	2	7	2	77,7	89	80	74	79	79	86	81	69	79	55	66	67	91
9	11	4	2	25	2	60,5	64	61	61	63	48	52	60	61	54	59	52	63	76
10	11	1	2	8	1	36,9	58	53	28	38	9	41	20	11	41	43	27	36	37
11	11	1	2	8	1	45,8	78	62	51	51	38	38	17	21	20	50	45	38	58
12	11	3	2	30	2	73,3	83	65	64	67	69	67	81	76	78	66	73	69	87
13	11	3	2	5	1	39,3	47	36	35	44	31	35	39	21	43	43	57	35	41
14	11	3	2	13	2	53,7	53	44	54	63	49	46	49	55	48	54	61	63	55
15	11	3	2	10	2	47,1	61	38	51	56	41	42	43	31	43	50	84	28	50
16	11	3	2	8	2	44,6	64	35	39	47	50	34	42	23	42	59	43	55	37
17	11	3	2	25	2	62,7	71	52	66	69	58	72	57	65	54	64	65	52	83
18	11	10	2	4	1	31,9	56	9	30	44	21	44	43	26	39	33	32	23	17
19	11	10	2	6	2	33,4	60	11	35	47	13	50	29	37	35	45	0	19	48

Continuación...

ANEXO D-02 BASE DE DATOS

NZ	Zona	Sector	Año publ	AÑOS EN EL MERCADO	F.L.	% Cum plimiento														
							I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	
20	11	10	2	8	1	31,6	61	0	41	32	13	42	33	23	39	24	36	33	39	
21	11	10	2	13	2	47,6	71	39	50	50	56	52	48	24	54	44	45	37	48	
22	11	1	2	20	1	37,2	53	28	36	47	50	38	29	26	33	50	18	40	30	
23	11	1	2	4	2	65,3	82	50	59	56	50	72	95	51	72	70	86	65	52	
24	11	1	2	3	2	42,9	41	0	41	50	63	53	57	37	39	30	73	58	70	
25	11	2	2	5	1	58,9	69	50	57	76	63	56	60	77	61	55	50	49	39	
26	11	2	2	5	1	39,9	51	31	51	53	38	28	48	34	35	30	41	40	43	
27	11	3	2	10	1	25,7	33	20	26	43	17	33	26	0	23	30	27	28	30	
28	11	3	2	8 mes	1	26,3	38	9	41	24	25	34	52	14	22	27	23	26	22	
29	11	4	2	6	1	47,9	49	33	43	41	71	44	57	40	46	39	82	47	70	
30	11	4	2	6	1	39,0	44	37	51	24	63	41	38	40	26	33	27	44	43	
31	11	5	2	15	1	29,6	38	33	62	26	33	50	38	17	24	0	0	12	52	
32	11	5	2	1	1	22,4	29	0	19	38	35	38	29	0	33	33	0	23	22	
							49,7	58,5	41,6	51,1	54,6	48,5	58,8	51,2	36,2	52,3	46,8	45,5	52,7	45,1

SI* El grupo de investigadores de la Zona Industrial de Paramillo acota en sus conclusiones que "Tienen aproximadamente 30 años compitiendo en el mercado" (GARCIA & VIVAS, 2001:205)

SI** El grupo de investigadores de la Zona Industrial de Tariba y Palmira publicaron que las empresas censadas en dicha zona "el 52.73% tienen de 1 a 5 años, de 6 a 10 años representan un 21.82% de las empresas, el 5.45% tienen de 11 a 15 años en el mercado, seguidamente el 1.82% poseen de 16 a 20 años, el 7.27 % han permanecido en el mercado entre 21 a 25 años y por último las empresas más arraigadas con más de 26 años representan el 10.91% del total de las empresas en estudio" (CONTRERAS & GUERRERO, 2002:46). De la misma fuente, de las 55 empresas censadas, el 61,82% se ubican en Palmira y el 38,18% en Tariba.

SI*** El grupo de investigadores de la Zona Industrial de La Concordia, publicaron que las empresas censadas en dicha zona "un 44% de las empresas del área de la concordia se encuentran en la etapa de establecimiento y consolidación ya que poseen entre 1 a 10 años en el mercado, el 56% de las empresas están consolidadas, de este grupo 23% posee más de 30 años en el mercado" (ALVAREZ & GUERRERO, 2001:42).

ANEXO D-03
BASE DE DATOS CON AREAS RECODIFICADAS

Consecutivo	Numero Empresa por Zona	Zona	Sector	Año Publicación	Fuerza Laboral	% Cumplimiento	A01c	A02c	A03c	A04c	A05c	A06c	A07c	A08c	A09c	A10c	A11c	A12c	A13c
1	1	1	1	1	2	56	4	3	2	2	3	4	4	2	4	5	3	4	2
2	2	1	4	1	2	76	5	5	2	4	4	4	3	2	5	5	5	5	5
3	3	1	5	1	2	42	2	2	3	2	2	4	2	1	3	2	4	5	3
4	4	1	10	1	2	56	3	4	2	4	3	4	3	2	2	4	4	5	2
5	5	1	1	1	1	42	4	2	3	2	2	3	3	1	3	2	3	3	3
6	6	1	1	1	1	42	3	2	3	2	2	3	3	1	3	3	3	3	3
7	7	1	1	1	1	42	3	2	3	2	2	3	3	1	3	3	3	3	3
8	8	1	1	1	1	40	4	2	3	3	1	3	2	1	3	2	3	3	3
9	9	1	3	1	1	30	3	1	2	2	1	3	1	1	2	1	1	3	2
10	10	1	3	1	1	33	3	1	3	2	1	3	1	1	2	1	1	4	2
11	11	1	4	1	1	26	3	1	2	2	1	2	2	1	2	1	1	3	2
12	12	1	5	1	1	42	3	2	3	3	3	4	2	1	2	1	1	4	3
13	13	1	10	1	1	46	3	3	3	2	3	3	3	1	3	2	3	4	2
14	14	1	10	2	1	50	3	4	4	2	3	3	3	2	2	3	3	4	2
15	15	1	10	2	1	47	3	3	4	2	3	3	3	2	3	2	2	4	2
16	16	1	10	2	1	35	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3
17	17	1	10	2	1	31	3	2	1	2	1	3	2	1	3	1	3	1	2
18	18	1	10	2	1	30	2	2	2	2	2	2	1	1	3	1	1	2	2
19	19	1	10	2	1	52	4	4	4	2	3	3	3	1	2	3	3	3	2
20	20	1	1	2	1	43	4	2	4	2	2	3	3	1	3	2	4	3	3
21	21	1	1	2	1	39	3	2	3	2	1	2	2	1	3	2	3	4	2
22	22	1	1	2	1	47	4	3	2	2	3	4	2	1	4	4	2	2	3
23	23	1	1	2	1	45	4	3	2	4	3	3	1	2	4	2	2	2	3
24	24	1	1	2	1	27	3	2	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2
25	25	1	1	2	1	28	2	1	2	1	2	3	1	1	3	3	1	1	3
26	26	1	3	2	1	34	3	3	2	3	1	2	3	1	2	1	2	2	1
27	27	1	4	2	1	26	3	1	3	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2
28	28	1	4	2	1	37	4	2	3	2	2	2	1	1	3	1	2	3	3
29	29	1	4	2	1	49	5	2	3	2	2	3	1	2	4	2	3	4	3
30	30	1	2	2	1	47	4	2	3	3	1	3	3	3	3	3	2	3	4
31	1	2	1	1	3	64	4	3	2	5	4	4	3	4	3	5	3	5	4
32	2	2	2	1	3	72	5	5	2	4	4	3	4	3	4	5	4	5	4
33	3	2	2	1	3	89	4	4	3	5	5	4	4	4	3	3	4	5	5
34	4	2	2	1	3	50	3	1	5	4	5	2	3	4	5	2	3	2	3
35	5	2	2	1	3	68	5	2	4	5	3	4	3	1	4	5	4	4	3
36	6	2	3	1	3	21	1	1	1	2	1	1	3	2	3	1	1	3	1
37	7	2	3	1	2	42	2	1	3	5	1	3	3	2	3	2	3	3	3
38	8	2	4	1	2	60	5	1	3	4	5	3	4	3	5	1	2	5	3
39	9	2	4	1	3	80	5	4	4	4	5	5	5	1	5	5	4	5	5
40	10	2	4	1	2	70	4	4	5	5	3	5	4	2	4	4	2	4	3
41	11	2	4	1	3	39	3	1	2	4	2	3	4	2	3	3	2	2	2
42	12	2	4	1	2	55	1	2	4	3	4	4	3	3	3	5	2	4	5
43	13	2	4	1	2	77	4	4	3	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4
44	14	2	4	1	2	41	1	2	3	4	2	2	3	2	4	1	2	4	1

Anexo D 03 (continuación)
Base Datos con Áreas Recodificadas

Consecutivo	Numero Empresa por Zona	Zona	Sector	Ano Publicación	Fuerza Laboral	% Cumplimiento	A01c	A02c	A03c	A04c	A05c	A06c	A07c	A08c	A09c	A10c	A11c	A12c	A13c
45	15	2	4	1	3	83	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	5	4
46	16	2	4	1	2	55	1	2	4	3	4	4	3	3	3	5	2	4	4
47	17	2	5	1	2	82	5	4	5	4	3	5	4	3	4	5	5	5	4
48	18	2	10	1	3	92	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5
49	1	3	1	2	2	57	4	3	3	3	4	4	4	4	4	2	2	3	3
50	2	3	3	2	1	41	3	1	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2
51	3	3	3	2	1	39	3	1	3	3	4	3	3	3	2	2	2	2	2
52	4	3	3	2	1	54	3	2	4	4	4	4	3	3	3	3	2	4	3
53	5	3	3	2	1	37	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2
54	6	3	3	2	2	43	3	2	4	2	3	3	3	2	4	2	2	3	2
55	7	3	4	2	1	26	2	1	3	2	1	2	1	2	2	2	1	3	1
56	8	3	4	2	1	27	2	2	2	2	3	2	2	1	2	2	1	2	1
57	9	3	4	2	1	41	3	1	3	3	1	3	3	2	4	2	4	3	1
58	10	3	5	2	1	56	4	4	3	4	3	3	4	3	2	3	3	3	2
59	11	3	5	2	1	64	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	3
60	12	3	5	2	1	44	3	3	3	3	3	3	1	1	3	4	3	2	2
61	13	3	5	2	1	27	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2
62	14	3	2	2	1	54	4	2	4	4	4	3	4	3	3	3	2	3	4
63	15	3	10	2	1	60	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3
64	16	3	10	2	1	54	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	4
65	17	3	10	2	1	45	3	3	3	3	3	3	4	2	2	3	2	3	2
66	18	3	5	2	0	38	3	1	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2
67	19	3	5	2	1	47	3	2	3	3	3	3	4	3	4	2	3	3	2
68	1	4	1	1	4	52	4	2	2	4	2	4	3	2	3	4	3	4	3
69	2	4	1	1	4	77	5	4	4	5	4	4	4	3	3	4	5	4	5
70	3	4	1	1	4	79	5	5	4	5	5	5	5	3	3	5	4	4	3
71	4	4	1	1	4	20	2	1	1	3	1	2	2	1	2	1	1	2	1
72	5	4	4	1	4	43	4	3	1	3	1	4	3	2	2	2	2	3	2
73	6	4	4	1	4	27	2	2	2	3	1	1	1	1	3	1	1	2	1
74	7	4	4	1	4	69	4	3	4	5	2	4	5	1	4	4	4	2	2
75	8	4	4	1	4	29	3	1	3	3	4	2	2	1	2	1	2	1	2
76	9	4	4	1	4	32	2	1	3	3	4	3	2	1	2	1	1	1	3
77	10	4	5	1	4	63	4	4	4	4	4	4	4	2	4	5	2	3	1
78	11	4	5	1	4	82	5	5	4	5	5	5	5	3	3	3	4	5	3
79	12	4	10	1	4	49	4	2	2	3	4	3	4	1	4	1	2	3	2
80	13	4	4	2	1	36	3	1	3	2	1	4	2	3	3	2	2	1	3
81	1	5	1	2	1	45	3	3	2	3	3	4	3	2	3	3	2	2	2
82	2	5	1	2	1	35	3	2	3	2	3	1	2	3	2	3	2	2	2
83	3	5	3	2	4	51	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
84	4	5	3	2	4	14	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2
85	5	5	3	2	1	11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1
86	6	5	4	2	1	12	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
87	7	5	5	2	4	40	3	3	2	2	3	3	2	1	2	4	2	2	3
88	8	5	10	2	1	19	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1

Anexo D 03 (continuación)
Base Datos con Áreas Recodificadas

Consecutivo	Numero Empresa por Zona	Zona	Sector	Ano Publicación	Fuerza Laboral	% Cumplimiento	A01c	A02c	A03c	A04c	A05c	A06c	A07c	A08c	A09c	A10c	A11c	A12c	A13c
89	9	5	10	2	1	22	2	1	2	2	2	1	2	1	1	3	2	2	2
90	1	6	4	2	5	75	5	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4
91	2	6	4	2	1	73	4	3	4	5	5	4	4	5	5	4	5	3	3
92	3	6	4	2	1	65	5	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3
93	4	6	4	2	1	61	4	3	3	4	3	4	3	4	4	2	3	5	1
94	5	6	4	2	5	58	5	4	3	3	3	4	3	3	4	2	3	3	3
95	6	6	4	2	1	54	3	4	3	3	3	4	4	3	4	2	3	3	2
96	7	6	2	2	2	62	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	2
97	8	6	2	2	1	58	4	3	3	4	4	4	2	4	4	2	3	4	3
98	9	6	2	2	1	55	3	4	4	3	3	3	3	5	3	3	2	3	2
99	10	6	2	2	5	51	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2
100	11	6	2	2	1	48	3	4	3	3	2	4	3	2	3	2	3	3	2
101	12	6	2	2	1	48	4	3	2	3	4	3	2	2	3	2	3	3	3
102	13	6	1	2	1	50	3	3	3	4	2	3	3	2	3	2	3	4	2
103	14	6	1	2	1	48	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2
104	15	6	3	2	1	45	3	2	3	3	2	4	3	2	3	2	2	3	2
105	16	6	10	2	5	63	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	2
106	1	7	1	1	1	74	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4
107	2	7	1	1	1	57	2	4	4	5	4	4	4	1	4	3	4	3	1
108	3	7	1	1	1	24	1	1	3	3	1	2	3	1	2	1	2	2	1
109	4	7	2	1	1	92	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4
110	5	7	2	1	4	90	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
111	6	7	2	1	4	73	5	5	5	5	4	4	5	4	4	3	4	3	3
112	7	7	2	1	1	86	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
113	8	7	4	1	4	75	4	5	5	5	5	3	5	3	5	3	2	4	4
114	9	7	4	1	1	31	1	2	3	3	2	2	3	1	3	1	2	2	2
115	10	7	4	1	1	60	5	5	4	2	4	4	3	2	4	2	4	2	2
116	11	7	4	1	1	75	5	2	4	5	4	5	5	4	5	2	4	5	5
117	12	7	4	1	1	90	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5
118	13	7	4	1	1	69	3	5	5	5	2	5	3	4	1	5	4	5	3
119	14	7	4	1	1	86	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
120	15	7	5	1	1	87	5	5	4	5	3	4	4	5	5	5	4	5	5
121	16	7	10	1	1	54	4	2	4	5	5	5	2	2	4	3	1	3	4
122	17	7	10	1	1	50	3	1	4	5	4	3	4	1	3	1	4	2	4
123	18	7	10	1	1	78	5	4	4	5	4	4	4	3	5	5	4	5	4
124	19	7	10	1	1	92	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5
125	1	8	1	2	4	27	3	1	2	3	2	2	2	1	2	1	1	2	2
126	2	8	1	2	4	21	1	1	2	2	1	2	3	2	1	1	1	1	2
127	3	8	4	2	4	29	3	1	3	2	2	3	2	1	1	2	3	1	2
128	4	8	4	2	4	48	2	1	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	2
129	5	8	4	2	4	34	2	2	2	2	4	3	3	1	3	1	2	1	1
130	6	8	2	2	4	26	3	1	1	3	5	2	2	1	1	2	1	1	1
131	7	8	5	2	4	29	3	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2
132	8	8	3	2	4	19	3	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1

Anexo D 03 (continuación)
Base Datos con Áreas Recodificadas

Consecutivo	Numero Empresa por Zona	Zona	Sector	Año Publicación	Fuerza Laboral	% Cumplimiento	A01c	A02c	A03c	A04c	A05c	A06c	A07c	A08c	A09c	A10c	A11c	A12c	A13c
133	1	9	5	1	1	81	5	4	5	5	5	5	4	3	4	4	4	4	5
134	2	9	5	1	1	53	3	2	2	3	3	4	3	3	2	4	4	3	5
135	1	10	5	1	1	50	4	3	2	4	4	3	1	3	4	3	3	3	2
136	2	10	5	1	1	59	3	4	2	2	5	4	4	2	3	3	4	5	3
137	3	10	3	1	1	51	3	3	3	3	2	3	4	3	3	4	2	4	1
138	4	10	3	1	1	26	1	1	1	4	3	2	2	1	1	1	2	3	4
139	5	10	4	1	1	57	4	2	3	4	2	4	5	1	4	4	4	3	3
140	6	10	4	1	1	35	2	3	1	3	2	3	2	2	3	2	3	3	2
141	7	10	4	1	1	36	2	1	2	1	2	4	2	3	3	3	1	3	2
142	8	10	4	1	1	61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	3	4	3
143	9	10	4	1	1	39	3	2	3	3	2	1	2	1	4	3	3	3	4
144	10	10	1	1	1	62	3	3	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	2
145	1	11	10	2	2	64	5	3	4	4	3	4	4	2	4	3	3	4	4
146	2	11	10	2	1	51	4	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	4	3
147	3	11	10	2	1	49	4	3	3	2	3	3	2	2	3	5	2	4	2
148	4	11	10	2	1	45	4	2	2	3	3	3	2	2	4	3	1	2	3
149	5	11	10	2	1	48	4	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	4	2
150	6	11	4	2	2	55	4	3	3	3	2	3	2	3	3	4	2	4	4
151	7	11	4	2	2	82	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5
152	8	11	4	2	2	78	5	4	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4	5
153	9	11	4	2	2	60	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4
154	10	11	1	2	1	37	3	3	2	2	1	3	3	1	3	3	2	2	2
155	11	11	1	2	1	46	4	4	3	3	2	2	1	2	1	3	3	2	3
156	12	11	3	2	2	73	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5
157	13	11	3	2	1	39	3	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3
158	14	11	3	2	2	54	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3
159	15	11	3	2	2	47	4	2	3	3	3	3	3	2	3	3	5	2	3
160	16	11	3	2	2	45	4	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2
161	17	11	3	2	2	63	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	5
162	18	11	10	2	1	32	3	1	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	1
163	19	11	10	2	2	33	3	1	2	3	1	3	2	2	2	3	1	1	3
164	20	11	10	2	1	32	4	1	3	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2
165	21	11	10	2	2	48	4	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3
166	22	11	1	2	1	37	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	1	2	2
167	23	11	1	2	2	65	5	3	3	3	3	4	5	3	4	4	5	4	3
168	24	11	1	2	2	43	3	1	3	3	4	3	3	2	2	2	4	3	4
169	25	11	2	2	1	59	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2
170	26	11	2	2	1	40	3	2	3	3	2	2	3	2	2	2	3	2	3
171	27	11	3	2	1	26	2	1	2	3	1	2	2	1	2	2	2	2	2
172	28	11	3	2	1	26	2	1	3	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2
173	29	11	4	2	1	48	3	2	3	3	4	3	3	2	3	2	5	3	4
174	30	11	4	2	1	39	3	2	3	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3
175	31	11	5	2	1	30	2	2	4	2	2	3	2	1	2	1	1	1	3
176	32	11	5	2	1	22	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2

ANEXO D 04
ANOVA por áreas según sectores

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Gerencia	Between Groups	5986,993	5	1197,399	2,626	0,026
	Within Groups	77508,735	170	455,934		
	Total	83495,728	175			
Organización	Between Groups	10385,967	5	2077,193	3,591	0,004
	Within Groups	98337,563	170	578,456		
	Total	108723,530	175			
RRHH	Between Groups	7834,933	5	1566,987	3,950	0,002
	Within Groups	67441,767	170	396,716		
	Total	75276,701	175			
Planificación	Between Groups	8748,373	5	1749,675	3,486	0,005
	Within Groups	85326,755	170	501,922		
	Total	94075,129	175			
Distribución	Between Groups	9308,030	5	1861,606	2,935	0,014
	Within Groups	107843,103	170	634,371		
	Total	117151,132	175			
Suministros	Between Groups	6307,322	5	1261,464	2,922	0,015
	Within Groups	73396,033	170	431,741		
	Total	79703,355	175			
I&D	Between Groups	5530,016	5	1106,003	2,136	0,063
	Within Groups	88020,343	170	517,767		
	Total	93550,359	175			
Mantenimiento	Between Groups	13345,865	5	2669,173	4,569	0,001
	Within Groups	99321,133	170	584,242		
	Total	112666,998	175			
Finanzas	Between Groups	8597,880	5	1719,576	3,988	0,002
	Within Groups	73298,424	170	431,167		
	Total	81896,304	175			
Mercadeo	Between Groups	6143,802	5	1228,760	1,809	0,113
	Within Groups	115454,458	170	679,144		
	Total	121598,260	175			
Ventas	Between Groups	4268,936	5	853,787	1,663	0,146
	Within Groups	87297,161	170	513,513		
	Total	91566,097	175			
C-Calidad	Between Groups	3981,320	5	796,264	1,640	0,152
	Within Groups	82557,361	170	485,632		
	Total	86538,682	175			
Seguridad	Between Groups	2740,607	5	548,121	1,146	0,338
	Within Groups	81320,198	170	478,354		
	Total	84060,804	175			

ANEXO D 05
ANOVA por áreas según sectores
Prueba Post hoc método Scheffé

Dependent Variable	(I) Sector	(J) Sector	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval		
						Lower Bound	Upper Bound	
Gerencia	1	2	-13,096	6,184	0,485	-33,918	7,726	
		3	8,605	5,700	0,809	-10,585	27,796	
		4	-2,903	4,815	0,996	-19,116	13,310	
		5	-4,612	6,086	0,989	-25,104	15,881	
		10	-6,553	5,474	0,920	-24,985	11,880	
	2	3	21,702	6,499	0,053	-0,180	43,583	
		4	10,193	5,739	0,676	-9,130	29,516	
		5	8,485	6,841	0,908	-14,547	31,517	
	3	10	6,544	6,302	0,956	-14,676	27,763	
		4	-11,508	5,213	0,435	-29,061	6,044	
		5	-13,217	6,406	0,515	-34,785	8,351	
	4	10	-15,158	5,827	0,245	-34,779	4,463	
		5	-1,708	5,634	1,000	-20,676	17,260	
		10	-3,650	4,966	0,990	-20,370	13,071	
	5	10	-1,941	6,206	1,000	-22,838	18,955	
Organización		1	2	-17,790	6,966	0,264	-41,243	5,664
			3	10,787	6,420	0,727	-10,828	32,403
	4		-5,842	5,424	0,948	-24,104	12,421	
	5		-8,967	6,856	0,887	-32,049	14,116	
	10		-6,119	6,166	0,963	-26,881	14,643	
2	3	28,577	7,320	0,012	3,931	53,223		
	4	11,948	6,464	0,637	-9,817	33,713		
	5	8,823	7,705	0,933	-17,119	34,766		
3	10	11,671	7,099	0,745	-12,230	35,572		
	4	-16,629	5,872	0,162	-36,400	3,142		
	5	-19,754	7,215	0,193	-44,048	4,540		
4	10	-16,906	6,564	0,255	-39,006	5,195		
	5	-3,125	6,345	0,999	-24,490	18,240		
	10	-0,277	5,594	1,000	-19,111	18,556		
5	10	2,848	6,991	0,999	-20,690	26,385		
	RRHH	1	2	-16,241	5,769	0,167	-35,664	3,182
			3	5,637	5,317	0,951	-12,264	23,538
4			-10,724	4,492	0,341	-25,848	4,399	
5			-5,652	5,677	0,963	-24,768	13,464	
10			-2,874	5,107	0,997	-20,067	14,320	
2		3	21,878	6,062	0,027	1,467	42,289	
		4	5,516	5,353	0,957	-12,508	23,541	
		5	10,589	6,381	0,738	-10,895	32,073	
3		10	13,367	5,879	0,399	-6,426	33,161	
		4	-16,362	4,863	0,050	-32,735	0,012	
		5	-11,289	5,975	0,614	-31,408	8,830	
4		10	-8,511	5,436	0,783	-26,813	9,792	
		5	5,072	5,255	0,967	-12,621	22,766	
		10	7,851	4,632	0,719	-7,746	23,448	
5		10	2,778	5,789	0,999	-16,714	22,271	

ANEXO D 05 (continuación)
ANOVA por áreas según sectores
Prueba Post hoc método Scheffé

Dependent Variable	(I) Sector	(J) Sector	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Planificación	1	2	-20,434	6,489	0,083	-42,281	1,413
		3	4,904	5,980	0,984	-15,231	25,039
		4	-7,704	5,052	0,802	-24,715	9,307
		5	-5,252	6,386	0,984	-26,753	16,250
		10	-0,210	5,744	1,000	-19,549	19,130
	2	3	25,337	6,819	0,020	2,379	48,296
		4	12,730	6,022	0,487	-7,545	33,004
		5	15,182	7,177	0,486	-8,984	39,347
		10	20,224	6,612	0,102	-2,040	42,488
		3	4	-12,608	5,470	0,383	-31,024
	5		-10,156	6,721	0,808	-32,785	12,474
	10		-5,113	6,114	0,983	-25,700	15,473
	4	5	2,452	5,911	0,999	-17,449	22,354
		10	7,495	5,210	0,839	-10,049	25,038
	5	10	5,042	6,512	0,988	-16,883	26,967
Distribución	1	2	-19,018	7,295	0,242	-43,579	5,543
		3	6,586	6,723	0,965	-16,050	29,223
		4	-8,918	5,680	0,781	-28,042	10,207
		5	-11,199	7,179	0,786	-35,371	12,974
		10	-6,194	6,457	0,968	-27,936	15,548
	2	3	25,604	7,666	0,053	-0,206	51,414
		4	10,100	6,770	0,816	-12,693	32,893
		5	7,819	8,069	0,967	-19,349	34,987
		10	12,824	7,434	0,704	-12,206	37,854
	3	4	-15,504	6,149	0,278	-36,209	5,200
		5	-17,785	7,556	0,358	-43,226	7,656
		10	-12,780	6,874	0,631	-35,924	10,364
	4	5	-2,281	6,645	1,000	-24,654	20,093
		10	2,724	5,858	0,999	-16,999	22,447
	5	10	5,005	7,321	0,993	-19,644	29,653
Suministros	1	2	-9,546	6,018	0,774	-29,808	10,716
		3	10,194	5,546	0,642	-8,480	28,868
		4	-6,586	4,686	0,852	-22,363	9,191
		5	-6,171	5,923	0,955	-26,113	13,771
		10	-1,787	5,327	1,000	-19,724	16,149
	2	3	19,740	6,324	0,089	-1,553	41,033
		4	2,960	5,585	0,998	-15,843	21,764
		5	3,375	6,657	0,998	-19,037	25,788
		10	7,759	6,133	0,900	-12,890	28,408
	3	4	-16,780	5,073	0,058	-33,860	0,301
		5	-16,365	6,234	0,235	-37,353	4,623
		10	-11,981	5,671	0,487	-31,074	7,112
	4	5	0,415	5,482	1,000	-18,043	18,873
		10	4,799	4,833	0,963	-11,472	21,069
	5	10	4,384	6,039	0,991	-15,951	24,718

ANEXO D 05 (continuación)
ANOVA por áreas según sectores
Prueba Post hoc método Scheffé

Dependent Variable	(I) Sector	(J) Sector	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
I+D	1	2	-13,614	6,590	0,514	-35,803	8,576
		3	5,573	6,074	0,974	-14,877	26,023
		4	-7,578	5,132	0,823	-24,856	9,699
		5	-0,840	6,486	1,000	-22,678	20,999
		10	-1,089	5,834	1,000	-20,731	18,554
	2	3	19,186	6,925	0,181	-4,131	42,504
		4	6,035	6,116	0,964	-14,557	26,627
		5	12,774	7,290	0,689	-11,770	37,318
		10	12,525	6,716	0,627	-10,088	35,137
	3	4	-13,151	5,555	0,351	-31,856	5,554
		5	-6,412	6,826	0,971	-29,397	16,572
		10	-6,662	6,210	0,949	-27,571	14,248
	4	5	6,739	6,003	0,938	-13,474	26,952
		10	6,490	5,292	0,912	-11,329	24,308
	5	10	-0,249	6,614	1,000	-22,518	22,019
Mantenimiento	1	2	-28,602	7,001	0,007	-52,172	-5,031
		3	0,624	6,452	1,000	-21,100	22,347
		4	-11,267	5,451	0,513	-29,620	7,086
		5	-5,523	6,890	0,986	-28,720	17,675
		10	-2,811	6,197	0,999	-23,676	18,055
	2	3	29,225	7,357	0,009	4,456	53,995
		4	17,335	6,497	0,218	-4,539	39,208
		5	23,079	7,743	0,120	-2,993	49,151
		10	25,791	7,134	0,026	1,770	49,811
	3	4	-11,890	5,901	0,543	-31,760	7,979
		5	-6,146	7,251	0,982	-30,561	18,269
		10	-3,435	6,597	0,998	-25,645	18,776
	4	5	5,744	6,377	0,976	-15,727	27,216
		10	8,456	5,622	0,811	-10,472	27,384
	5	10	2,712	7,026	1,000	-20,943	26,367
Finanzas	1	2	-11,324	6,014	0,617	-31,573	8,924
		3	10,642	5,543	0,596	-8,020	29,304
		4	-9,587	4,683	0,524	-25,354	6,179
		5	-0,768	5,919	1,000	-20,696	19,161
		10	-4,182	5,324	0,987	-22,107	13,742
	2	3	21,966	6,320	0,038	0,687	43,244
		4	1,737	5,581	1,000	-17,054	20,528
		5	10,556	6,652	0,773	-11,841	32,954
		10	7,142	6,129	0,928	-13,493	27,777
	3	4	-20,229	5,070	0,009	-37,298	-3,160
		5	-11,410	6,229	0,646	-32,384	9,565
		10	-14,824	5,667	0,239	-33,905	4,256
	4	5	8,820	5,478	0,762	-9,626	27,265
		10	5,405	4,829	0,939	-10,855	21,665
	5	10	-3,414	6,035	0,997	-23,736	16,907

ANEXO D 05 (continuación)
ANOVA por áreas según sectores
Prueba Post hoc método Scheffé

Dependent Variable	(I) Sector	(J) Sector	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Mercadeo	1	2	-10,618	7,548	0,851	-36,031	14,795
		3	11,547	6,956	0,737	-11,875	34,968
		4	0,187	5,877	1,000	-19,601	19,975
		5	-5,527	7,428	0,990	-30,538	19,484
		10	-1,635	6,681	1,000	-24,131	20,862
	2	3	22,164	7,932	0,173	-4,541	48,870
		4	10,805	7,004	0,794	-12,778	34,389
		5	5,091	8,349	0,996	-23,019	33,201
	3	10	8,983	7,692	0,928	-16,915	34,881
		4	-11,359	6,363	0,671	-32,782	10,063
		5	-17,073	7,818	0,448	-43,397	9,250
	4	10	-13,181	7,112	0,634	-37,128	10,766
		5	-5,714	6,876	0,983	-28,864	17,436
		10	-1,822	6,061	1,000	-22,229	18,585
	5	10	3,892	7,575	0,998	-21,612	29,396
<hr/>							
Ventas	1	2	-8,257	6,563	0,903	-30,354	13,841
		3	9,812	6,049	0,756	-10,554	30,178
		4	0,473	5,110	1,000	-16,734	17,680
		5	-2,023	6,459	1,000	-23,772	19,725
		10	5,073	5,810	0,979	-14,488	24,635
	2	3	18,069	6,897	0,237	-5,153	41,290
		4	8,730	6,091	0,841	-11,777	29,237
		5	6,233	7,260	0,981	-18,210	30,676
	3	10	13,330	6,688	0,555	-9,190	35,850
		4	-9,339	5,533	0,723	-27,967	9,289
		5	-11,836	6,798	0,695	-34,725	11,054
	4	10	-4,739	6,184	0,988	-25,562	16,084
		5	-2,496	5,979	0,999	-22,626	17,634
		10	4,600	5,270	0,979	-13,145	22,345
	5	10	7,097	6,587	0,948	-15,080	29,274
<hr/>							
C-Calidad	1	2	-10,801	6,382	0,721	-32,291	10,688
		3	4,906	5,882	0,983	-14,899	24,712
		4	-7,143	4,970	0,839	-23,876	9,590
		5	-6,232	6,282	0,963	-27,381	14,918
		10	-4,384	5,650	0,988	-23,407	14,639
	2	3	15,708	6,707	0,364	-6,875	38,290
		4	3,659	5,923	0,996	-16,284	23,601
		5	4,570	7,060	0,995	-19,200	28,340
	3	10	6,417	6,504	0,964	-15,483	28,317
		4	-12,049	5,380	0,418	-30,164	6,066
		5	-11,138	6,611	0,725	-33,397	11,122
	4	10	-9,290	6,014	0,793	-29,540	10,959
		5	0,911	5,814	1,000	-18,665	20,487
		10	2,758	5,125	0,998	-14,498	20,015
	5	10	1,847	6,405	1,000	-19,719	23,414

ANEXO D 05 (continuación)
ANOVA por áreas según sectores
Prueba Post hoc método Scheffé

Dependent Variable	(I) Sector	(J) Sector	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Seguridad	1	2	-5,967	6,334	0,971	-27,295	15,361
		3	3,710	5,838	0,995	-15,947	23,366
		4	-7,426	4,932	0,810	-24,033	9,181
		5	-6,053	6,234	0,967	-27,043	14,938
		10	-2,698	5,607	0,999	-21,578	16,183
	2	3	9,677	6,657	0,832	-12,736	32,090
		4	-1,459	5,878	1,000	-21,251	18,334
		5	-0,085	7,007	1,000	-23,677	23,506
	3	10	3,270	6,455	0,998	-18,465	25,005
		4	-11,136	5,340	0,503	-29,115	6,843
		5	-9,763	6,561	0,818	-31,855	12,330
	4	10	-6,407	5,969	0,949	-26,505	13,690
		5	1,373	5,770	1,000	-18,055	20,802
		10	4,729	5,087	0,972	-12,398	21,855
	5	10	3,355	6,357	0,998	-18,049	24,759

ANEXO D 06 COMPRACION POR AREAS

Comparación de áreas Sector Calzado y Cuero (D06-01)

	Diferencias relacionadas			t	GI	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Gerencia - Organización	18,386	18,792	3,322	5,534	31	0,000
Gerencia – RRHH	10,023	23,353	4,128	2,428	31	0,021
Gerencia - Planificación	5,718	25,726	4,548	1,257	31	0,218
Gerencia - Distribución	13,436	25,703	4,544	2,957	31	0,006
Gerencia - Suministros	3,152	20,210	3,573	0,882	31	0,384
Gerencia - I&D	7,856	26,678	4,716	1,666	31	0,106
Gerencia - Mantenimiento	27,032	24,039	4,250	6,361	31	0,000
Gerencia – Finanzas	6,858	21,714	3,838	1,787	31	0,084
Gerencia - Mercadeo	9,426	21,621	3,822	2,466	31	0,019
Gerencia – Ventas	9,143	22,762	4,024	2,272	31	0,030
Gerencia - C-Calidad	7,157	19,928	3,523	2,031	31	0,051
Gerencia - Seguridad	14,164	17,771	3,141	4,509	31	0,000
Organización - RRHH	-8,363	20,922	3,698	-2,261	31	0,031
Organización - Planificación	-12,668	17,919	3,168	-3,999	31	0,000
Organización - Distribución	-4,950	20,608	3,643	-1,359	31	0,184
Organización - Suministros	-15,233	17,119	3,026	-5,034	31	0,000
Organización - I&D	-10,530	23,507	4,156	-2,534	31	0,017
Organización - Mantenimiento	8,646	22,039	3,896	2,219	31	0,034
Organización - Finanzas	-11,528	21,003	3,713	-3,105	31	0,004
Organización - Mercadeo	-8,959	19,185	3,392	-2,642	31	0,013
Organización - Ventas	-9,242	21,453	3,792	-2,437	31	0,021
Organización - C-Calidad	-11,229	21,639	3,825	-2,935	31	0,006
Organización - Seguridad	-4,222	23,178	4,097	-1,030	31	0,311
RRHH - Planificación	-4,305	20,084	3,550	-1,212	31	0,234
RRHH – Distribución	3,413	19,946	3,526	0,968	31	0,341
RRHH – Suministros	-6,870	18,579	3,284	-2,092	31	0,045
RRHH - I&D	-2,167	16,207	2,865	-0,756	31	0,455
RRHH - Mantenimiento	17,009	20,596	3,641	4,672	31	0,000
RRHH – Finanzas	-3,165	18,797	3,323	-0,952	31	0,348
RRHH – Mercadeo	-0,596	25,479	4,504	-0,132	31	0,896
RRHH – Ventas	-0,879	14,191	2,509	-0,350	31	0,728
RRHH - C-Calidad	-2,866	15,483	2,737	-1,047	31	0,303
RRHH – Seguridad	4,142	18,494	3,269	1,267	31	0,215
Planificación - Distribución	7,718	17,708	3,130	2,465	31	0,019
Planificación - Suministros	-2,565	17,773	3,142	-0,816	31	0,420
Planificación - I&D	2,138	19,872	3,513	0,609	31	0,547
Planificación - Mantenimiento	21,314	17,030	3,010	7,080	31	0,000
Planificación - Finanzas	1,140	21,434	3,789	0,301	31	0,766
Planificación - Mercadeo	3,708	23,736	4,196	0,884	31	0,384
Planificación - Ventas	3,426	20,110	3,555	0,964	31	0,343
Planificación - C-Calidad	1,439	20,961	3,705	0,388	31	0,700
Planificación – Seguridad	8,446	22,494	3,976	2,124	31	0,042

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Calzado y Cuero (D06-01)

	Diferencias relacionadas			t	gl	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Distribución – Suministros	-10,283	15,660	2,768	-3,715	31	0,001
Distribución - I&D	-5,580	19,379	3,426	-1,629	31	0,113
Distribución – Mantenimiento	13,596	16,454	2,909	4,674	31	0,000
Distribución – Finanzas	-6,578	20,927	3,699	-1,778	31	0,085
Distribución – Mercadeo	-4,009	21,163	3,741	-1,072	31	0,292
Distribución – Ventas	-4,292	22,252	3,934	-1,091	31	0,284
Distribución - C-Calidad	-6,279	21,557	3,811	-1,648	31	0,110
Distribución – Seguridad	0,728	23,127	4,088	0,178	31	0,860
Suministros - I&D	4,703	16,305	2,882	1,632	31	0,113
Suministros – Mantenimiento	23,879	17,032	3,011	7,931	31	0,000
Suministros – Finanzas	3,705	14,114	2,495	1,485	31	0,148
Suministros – Mercadeo	6,274	17,477	3,090	2,031	31	0,051
Suministros – Ventas	5,991	19,351	3,421	1,751	31	0,090
Suministros - C-Calidad	4,004	16,563	2,928	1,368	31	0,181
Suministros – Seguridad	11,012	18,217	3,220	3,419	31	0,002
I&D – Mantenimiento	19,176	19,134	3,382	5,669	31	0,000
I&D – Finanzas	-0,998	19,930	3,523	-0,283	31	0,779
I&D – Mercadeo	1,571	24,994	4,418	0,355	31	0,725
I&D – Ventas	1,288	15,820	2,797	0,460	31	0,648
I&D - C-Calidad	-0,699	17,871	3,159	-0,221	31	0,826
I&D – Seguridad	6,308	23,653	4,181	1,509	31	0,141
Mantenimiento – Finanzas	-20,174	22,596	3,994	-5,051	31	0,000
Mantenimiento – Mercadeo	-17,605	21,344	3,773	-4,666	31	0,000
Mantenimiento – Ventas	-17,888	23,410	4,138	-4,323	31	0,000
Mantenimiento - C-Calidad	-19,875	18,678	3,302	-6,020	31	0,000
Mantenimiento – Seguridad	-12,868	18,613	3,290	-3,911	31	0,000
Finanzas – Mercadeo	2,568	20,419	3,610	0,712	31	0,482
Finanzas – Ventas	2,286	20,234	3,577	0,639	31	0,528
Finanzas - C-Calidad	0,299	17,630	3,116	0,096	31	0,924
Finanzas – Seguridad	7,306	20,474	3,619	2,019	31	0,052
Mercadeo – Ventas	-0,283	23,693	4,188	-0,068	31	0,947
Mercadeo - C-Calidad	-2,270	19,903	3,518	-0,645	31	0,524
Mercadeo – Seguridad	4,738	22,507	3,979	1,191	31	0,243
Ventas - C-Calidad	-1,987	15,818	2,796	-0,711	31	0,483
Ventas – Seguridad	5,021	19,703	3,483	1,441	31	0,159
C-Calidad – Seguridad	7,007	17,869	3,159	2,218	31	0,034

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Plastico y Goma (D06-02)

	Diferencias relacionadas			T	gl	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Gerencia - Organización	13,692	20,852	4,784	2,862	18	0,010
Gerencia - RRHH	6,878	20,615	4,729	1,454	18	0,163
Gerencia - Planificación	-1,619	9,674	2,219	-0,730	18	0,475
Gerencia - Distribución	7,514	25,424	5,833	1,288	18	0,214
Gerencia - Suministros	6,703	12,848	2,948	2,274	18	0,035
Gerencia - I&D	7,338	13,785	3,163	2,320	18	0,032
Gerencia - Mantenimiento	11,526	25,881	5,938	1,941	18	0,068
Gerencia - Finanzas	8,630	17,649	4,049	2,131	18	0,047
Gerencia - Mercadeo	11,905	13,944	3,199	3,721	18	0,002
Gerencia - Ventas	13,983	15,364	3,525	3,967	18	0,001
Gerencia - C-Calidad	9,452	19,592	4,495	2,103	18	0,050
Gerencia - Seguridad	21,293	16,459	3,776	5,639	18	0,000
Organización - RRHH	-6,814	26,340	6,043	-1,128	18	0,274
Organización - Planificación	-15,312	22,849	5,242	-2,921	18	0,009
Organización - Distribución	-6,178	33,650	7,720	-0,800	18	0,434
Organización - Suministros	-6,989	20,544	4,713	-1,483	18	0,155
Organización - I&D	-6,354	20,820	4,776	-1,330	18	0,200
Organización - Mantenimiento	-2,166	26,632	6,110	-0,354	18	0,727
Organización - Finanzas	-5,062	25,569	5,866	-0,863	18	0,400
Organización - Mercadeo	-1,787	24,853	5,702	-0,313	18	0,758
Organización - Ventas	0,291	21,474	4,926	0,059	18	0,954
Organización - C-Calidad	-4,241	20,189	4,632	-0,916	18	0,372
Organización - Seguridad	7,601	26,458	6,070	1,252	18	0,226
RRHH - Planificación	-8,497	18,295	4,197	-2,025	18	0,058
RRHH - Distribución	0,636	31,193	7,156	0,089	18	0,930
RRHH - Suministros	-0,175	21,105	4,842	-0,036	18	0,972
RRHH - I&D	0,461	16,634	3,816	0,121	18	0,905
RRHH - Mantenimiento	4,648	20,956	4,808	0,967	18	0,346
RRHH - Finanzas	1,752	14,404	3,305	0,530	18	0,602
RRHH - Mercadeo	5,027	26,750	6,137	0,819	18	0,423
RRHH - Ventas	7,105	21,111	4,843	1,467	18	0,160
RRHH - C-Calidad	2,574	26,995	6,193	0,416	18	0,683
RRHH - Seguridad	14,415	22,035	5,055	2,852	18	0,011
Planificación - Distribución	9,134	21,439	4,919	1,857	18	0,080
Planificación - Suministros	8,322	13,446	3,085	2,698	18	0,015
Planificación - I&D	8,958	11,999	2,753	3,254	18	0,004
Planificación - Mantenimiento	13,146	22,760	5,222	2,518	18	0,022
Planificación - Finanzas	10,249	13,434	3,082	3,326	18	0,004
Planificación - Mercadeo	13,524	15,827	3,631	3,725	18	0,002
Planificación - Ventas	15,603	12,305	2,823	5,527	18	0,000
Planificación - C-Calidad	11,071	17,284	3,965	2,792	18	0,012
Planificación - Seguridad	22,913	12,757	2,927	7,829	18	0,000

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Plastico y Goma (D06-02)

	Diferencias relacionadas			t	GI	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Distribución - Suministros	-0,812	27,314	6,266	-0,130	18	0,898
Distribución - I&D	-0,176	27,224	6,246	-0,028	18	0,978
Distribución - Mantenimiento	4,012	29,810	6,839	0,587	18	0,565
Distribución - Finanzas	1,116	27,196	6,239	0,179	18	0,860
Distribución - Mercadeo	4,391	30,940	7,098	0,619	18	0,544
Distribución - Ventas	6,469	25,004	5,736	1,128	18	0,274
Distribución - C-Calidad	1,937	31,484	7,223	0,268	18	0,792
Distribución - Seguridad	13,779	25,794	5,918	2,328	18	0,032
Suministros - I&D	0,636	15,440	3,542	0,179	18	0,860
Suministros - Mantenimiento	4,824	23,215	5,326	0,906	18	0,377
Suministros - Finanzas	1,927	17,859	4,097	0,470	18	0,644
Suministros - Mercadeo	5,202	15,064	3,456	1,505	18	0,150
Suministros - Ventas	7,281	14,567	3,342	2,179	18	0,043
Suministros - C-Calidad	2,749	15,117	3,468	0,793	18	0,438
Suministros - Seguridad	14,591	18,836	4,321	3,377	18	0,003
I&D - Mantenimiento	4,188	20,679	4,744	0,883	18	0,389
I&D - Finanzas	1,292	15,654	3,591	0,360	18	0,723
I&D - Mercadeo	4,566	17,731	4,068	1,123	18	0,276
I&D - Ventas	6,645	14,550	3,338	1,991	18	0,062
I&D - C-Calidad	2,113	20,386	4,677	0,452	18	0,657
I&D - Seguridad	13,955	17,622	4,043	3,452	18	0,003
Mantenimiento - Finanzas	-2,896	18,763	4,304	-0,673	18	0,510
Mantenimiento - Mercadeo	0,378	29,067	6,668	0,057	18	0,955
Mantenimiento - Ventas	2,457	22,679	5,203	0,472	18	0,642
Mantenimiento - C-Calidad	-2,075	26,471	6,073	-0,342	18	0,737
Mantenimiento - Seguridad	9,767	22,131	5,077	1,924	18	0,070
Finanzas - Mercadeo	3,275	18,591	4,265	0,768	18	0,453
Finanzas - Ventas	5,353	14,422	3,309	1,618	18	0,123
Finanzas - C-Calidad	0,822	22,178	5,088	0,161	18	0,874
Finanzas - Seguridad	12,663	18,220	4,180	3,029	18	0,007
Mercadeo - Ventas	2,078	16,535	3,793	0,548	18	0,590
Mercadeo - C-Calidad	-2,453	19,608	4,498	-0,545	18	0,592
Mercadeo - Seguridad	9,388	22,004	5,048	1,860	18	0,079
Ventas - C-Calidad	-4,532	16,582	3,804	-1,191	18	0,249
Ventas - Seguridad	7,310	18,962	4,350	1,680	18	0,110
C-Calidad - Seguridad	11,842	18,321	4,203	2,817	18	0,011

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Mueble y Madera (D06-03)

	Diferencias relacionadas			t	GI	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Gerencia - Organización	20,568	9,939	1,988	10,347	24	0,000
Gerencia - RRHH	7,054	12,475	2,495	2,827	24	0,009
Gerencia - Planificación	2,016	19,807	3,961	0,509	24	0,615
Gerencia - Distribución	11,417	19,478	3,896	2,931	24	0,007
Gerencia - Suministros	4,741	11,236	2,247	2,110	24	0,045
Gerencia - I&D	4,823	16,994	3,399	1,419	24	0,169
Gerencia - Mantenimiento	19,050	15,422	3,084	6,176	24	0,000
Gerencia - Finanzas	8,894	14,646	2,929	3,036	24	0,006
Gerencia - Mercadeo	12,368	13,144	2,629	4,705	24	0,000
Gerencia - Ventas	10,350	16,738	3,348	3,092	24	0,005
Gerencia - C-Calidad	3,458	16,816	3,363	1,028	24	0,314
Gerencia - Seguridad	9,269	19,020	3,804	2,437	24	0,023
Organización - RRHH	-13,513	17,100	3,420	-3,951	24	0,001
Organización - Planificación	-18,551	20,287	4,057	-4,572	24	0,000
Organización - Distribución	-9,151	20,833	4,167	-2,196	24	0,038
Organización - Suministros	-15,826	14,675	2,935	-5,392	24	0,000
Organización - I&D	-15,744	17,456	3,491	-4,510	24	0,000
Organización - Mantenimiento	-1,518	15,956	3,191	-0,476	24	0,639
Organización - Finanzas	-11,673	18,013	3,603	-3,240	24	0,003
Organización - Mercadeo	-8,200	14,078	2,816	-2,912	24	0,008
Organización - Ventas	-10,217	17,159	3,432	-2,977	24	0,007
Organización - C-Calidad	-17,110	18,578	3,716	-4,605	24	0,000
Organización - Seguridad	-11,299	20,113	4,023	-2,809	24	0,010
RRHH - Planificación	-5,038	18,013	3,603	-1,398	24	0,175
RRHH - Distribución	4,362	18,385	3,677	1,186	24	0,247
RRHH - Suministros	-2,313	12,421	2,484	-0,931	24	0,361
RRHH - I&D	-2,231	15,148	3,030	-0,736	24	0,469
RRHH - Mantenimiento	11,996	13,231	2,646	4,533	24	0,000
RRHH - Finanzas	1,840	11,898	2,380	0,773	24	0,447
RRHH - Mercadeo	5,313	14,460	2,892	1,837	24	0,079
RRHH - Ventas	3,296	18,312	3,662	0,900	24	0,377
RRHH - C-Calidad	-3,597	16,753	3,351	-1,073	24	0,294
RRHH - Seguridad	2,214	18,923	3,785	0,585	24	0,564
Planificación - Distribución	20,568	9,939	1,988	10,347	24	0,000
Planificación - Suministros	7,054	12,475	2,495	2,827	24	0,009
Planificación - I&D	2,016	19,807	3,961	0,509	24	0,615
Planificación - Mantenimiento	11,417	19,478	3,896	2,931	24	0,007
Planificación - Finanzas	4,741	11,236	2,247	2,110	24	0,045
Planificación - Mercadeo	4,823	16,994	3,399	1,419	24	0,169
Planificación - Ventas	19,050	15,422	3,084	6,176	24	0,000
Planificación - C-Calidad	8,894	14,646	2,929	3,036	24	0,006
Planificación - Seguridad	12,368	13,144	2,629	4,705	24	0,000

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Mueble y Madera (D06-03)

	Diferencias relacionadas			t	GI	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Distribución - Suministros	9,400	20,842	4,168	2,255	24	0,034
Distribución - I&D	2,725	17,977	3,595	0,758	24	0,456
Distribución - Mantenimiento	2,807	16,552	3,310	0,848	24	0,405
Distribución - Finanzas	17,034	18,531	3,706	4,596	24	0,000
Distribución - Mercadeo	6,878	18,677	3,735	1,841	24	0,078
Distribución - Ventas	10,351	19,038	3,808	2,718	24	0,012
Distribución - C-Calidad	8,334	15,647	3,129	2,663	24	0,014
Distribución - Seguridad	1,441	19,399	3,880	0,371	24	0,714
Suministros - I&D	7,252	17,178	3,436	2,111	24	0,045
Suministros - Mantenimiento	-6,676	19,226	3,845	-1,736	24	0,095
Suministros - Finanzas	-6,594	19,384	3,877	-1,701	24	0,102
Suministros - Mercadeo	7,633	15,226	3,045	2,507	24	0,019
Suministros - Ventas	-2,522	21,231	4,246	-0,594	24	0,558
Suministros - C-Calidad	0,951	18,916	3,783	0,251	24	0,804
Suministros - Seguridad	-1,066	21,929	4,386	-0,243	24	0,810
I&D - Mantenimiento	-7,959	20,686	4,137	-1,924	24	0,066
I&D - Finanzas	-2,148	16,846	3,369	-0,638	24	0,530
I&D - Mercadeo	0,082	16,936	3,387	0,024	24	0,981
I&D - Ventas	14,309	14,564	2,913	4,912	24	0,000
I&D - C-Calidad	4,153	15,334	3,067	1,354	24	0,188
I&D - Seguridad	7,626	17,265	3,453	2,209	24	0,037
Mantenimiento - Finanzas	5,609	20,692	4,138	1,355	24	0,188
Mantenimiento - Mercadeo	-1,284	13,350	2,670	-0,481	24	0,635
Mantenimiento - Ventas	4,528	17,880	3,576	1,266	24	0,218
Mantenimiento - C-Calidad	14,227	13,408	2,682	5,305	24	0,000
Mantenimiento - Seguridad	4,071	11,716	2,343	1,738	24	0,095
Finanzas - Mercadeo	7,544	13,779	2,756	2,738	24	0,011
Finanzas - Ventas	5,527	16,559	3,312	1,669	24	0,108
Finanzas - C-Calidad	-1,366	17,958	3,592	-0,380	24	0,707
Finanzas - Seguridad	4,446	19,899	3,980	1,117	24	0,275
Mercadeo - Ventas	-10,156	14,002	2,800	-3,626	24	0,001
Mercadeo - C-Calidad	-6,682	14,097	2,819	-2,370	24	0,026
Mercadeo - Seguridad	-8,700	18,437	3,687	-2,359	24	0,027
Ventas - C-Calidad	-15,592	17,448	3,490	-4,468	24	0,000
Ventas - Seguridad	-9,781	16,911	3,382	-2,892	24	0,008
C-Calidad - Seguridad	3,473	14,965	2,993	1,160	24	0,257

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Metalmecánica (D06-04)

	Diferencias relacionadas			t	GI	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Gerencia – Organización	15,447	23,539	3,296	4,686	50	0,000
Gerencia – RRHH	2,201	22,249	3,115	0,707	50	0,483
Gerencia – Planificación	0,917	24,783	3,470	0,264	50	0,793
Gerencia – Distribución	7,421	26,700	3,739	1,985	50	0,053
Gerencia – Suministros	-0,530	21,931	3,071	-0,173	50	0,864
Gerencia - I&D	3,180	24,038	3,366	0,945	50	0,349
Gerencia – Mantenimiento	18,668	27,273	3,819	4,888	50	0,000
Gerencia – Finanzas	0,174	20,759	2,907	0,060	50	0,953
Gerencia – Mercadeo	12,517	31,481	4,408	2,839	50	0,007
Gerencia – Ventas	12,520	21,269	2,978	4,204	50	0,000
Gerencia - C-Calidad	2,917	22,364	3,132	0,931	50	0,356
Gerencia – Seguridad	9,641	23,306	3,264	2,954	50	0,005
Organización – RRHH	-13,246	22,124	3,098	-4,276	50	0,000
Organización – Planificación	-14,530	21,793	3,052	-4,762	50	0,000
Organización – Distribución	-8,026	24,930	3,491	-2,299	50	0,026
Organización – Suministros	-15,977	20,124	2,818	-5,670	50	0,000
Organización - I&D	-12,267	23,935	3,352	-3,660	50	0,001
Organización – Mantenimiento	3,221	24,508	3,432	0,938	50	0,353
Organización – Finanzas	-15,274	22,896	3,206	-4,764	50	0,000
Organización – Mercadeo	-2,931	26,109	3,656	-0,802	50	0,427
Organización – Ventas	-2,928	21,394	2,996	-0,977	50	0,333
Organización - C-Calidad	-12,530	22,123	3,098	-4,045	50	0,000
Organización – Seguridad	-5,806	23,266	3,258	-1,782	50	0,081
RRHH – Planificación	-1,284	18,228	2,552	-0,503	50	0,617
RRHH – Distribución	5,220	23,225	3,252	1,605	50	0,115
RRHH – Suministros	-2,731	18,837	2,638	-1,036	50	0,305
RRHH - I&D	0,979	19,980	2,798	0,350	50	0,728
RRHH – Mantenimiento	16,467	22,441	3,142	5,240	50	0,000
RRHH – Finanzas	-2,028	21,348	2,989	-0,678	50	0,501
RRHH – Mercadeo	10,315	25,421	3,560	2,898	50	0,006
RRHH – Ventas	10,318	21,825	3,056	3,376	50	0,001
RRHH - C-Calidad	0,716	21,117	2,957	0,242	50	0,810
RRHH – Seguridad	7,440	20,822	2,916	2,552	50	0,014
Planificación – Distribución	6,504	24,292	3,402	1,912	50	0,062
Planificación – Suministros	-1,447	19,331	2,707	-0,535	50	0,595
Planificación - I&D	2,264	17,403	2,437	0,929	50	0,357
Planificación – Mantenimiento	17,751	23,382	3,274	5,421	50	0,000
Planificación – Finanzas	-0,743	19,839	2,778	-0,268	50	0,790
Planificación – Mercadeo	11,600	25,265	3,538	3,279	50	0,002
Planificación – Ventas	11,603	21,262	2,977	3,897	50	0,000
Planificación - C-Calidad	2,000	19,413	2,718	0,736	50	0,465
Planificación – Seguridad	8,724	24,124	3,378	2,583	50	0,013

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Metalmecánica (D06-04)

	Diferencias relacionadas			t	GI	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Distribución – Suministros	-7,951	25,210	3,530	-2,252	50	0,029
Distribución - I&D	-4,240	23,719	3,321	-1,277	50	0,208
Distribución – Mantenimiento	11,247	25,307	3,544	3,174	50	0,003
Distribución – Finanzas	-7,247	23,936	3,352	-2,162	50	0,035
Distribución – Mercadeo	5,096	32,310	4,524	1,126	50	0,265
Distribución – Ventas	5,099	25,435	3,562	1,432	50	0,158
Distribución - C-Calidad	-4,504	25,898	3,626	-1,242	50	0,220
Distribución – Seguridad	2,220	21,682	3,036	0,731	50	0,468
Suministros - I&D	3,711	19,903	2,787	1,331	50	0,189
Suministros – Mantenimiento	19,198	18,776	2,629	7,302	50	0,000
Suministros – Finanzas	0,704	22,968	3,216	0,219	50	0,828
Suministros – Mercadeo	13,047	21,987	3,079	4,238	50	0,000
Suministros – Ventas	13,050	20,852	2,920	4,469	50	0,000
Suministros - C-Calidad	3,447	20,919	2,929	1,177	50	0,245
Suministros – Seguridad	10,171	23,036	3,226	3,153	50	0,003
I&D – Mantenimiento	15,487	25,686	3,597	4,306	50	0,000
I&D – Finanzas	-3,007	20,859	2,921	-1,029	50	0,308
I&D – Mercadeo	9,336	26,991	3,779	2,470	50	0,017
I&D – Ventas	9,339	21,258	2,977	3,137	50	0,003
I&D - C-Calidad	-0,263	23,117	3,237	-0,081	50	0,935
I&D – Seguridad	6,461	23,398	3,276	1,972	50	0,054
Mantenimiento – Finanzas	-18,494	26,043	3,647	-5,072	50	0,000
Mantenimiento – Mercadeo	-6,151	26,525	3,714	-1,656	50	0,104
Mantenimiento – Ventas	-6,148	25,362	3,551	-1,731	50	0,090
Mantenimiento - C-Calidad	-15,751	21,034	2,945	-5,348	50	0,000
Mantenimiento – Seguridad	-9,027	25,121	3,518	-2,566	50	0,013
Finanzas – Mercadeo	12,343	29,541	4,137	2,984	50	0,004
Finanzas – Ventas	12,346	21,490	3,009	4,103	50	0,000
Finanzas - C-Calidad	2,744	18,749	2,625	1,045	50	0,301
Finanzas – Seguridad	9,468	23,112	3,236	2,925	50	0,005
Mercadeo – Ventas	0,003	24,865	3,482	0,001	50	0,999
Mercadeo - C-Calidad	-9,600	24,682	3,456	-2,777	50	0,008
Mercadeo – Seguridad	-2,875	23,468	3,286	-0,875	50	0,386
Ventas - C-Calidad	-9,603	23,095	3,234	-2,969	50	0,005
Ventas – Seguridad	-2,878	23,155	3,242	-0,888	50	0,379
C-Calidad – Seguridad	6,724	22,744	3,185	2,111	50	0,040

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Alimentos y Bebidas (D06-05)

	Diferencias relacionadas			t	gl	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Gerencia – Organización	14,031	13,232	2,959	4,742	19	0,000
Gerencia – RRHH	8,982	17,621	3,940	2,280	19	0,034
Gerencia – Planificación	5,078	10,868	2,430	2,089	19	0,050
Gerencia – Distribución	6,849	18,835	4,212	1,626	19	0,120
Gerencia – Suministros	1,593	19,405	4,339	0,367	19	0,718
Gerencia - I&D	11,628	18,764	4,196	2,771	19	0,012
Gerencia – Mantenimiento	26,121	12,663	2,831	9,225	19	0,000
Gerencia – Finanzas	10,702	14,998	3,354	3,191	19	0,005
Gerencia – Mercadeo	8,511	18,817	4,208	2,023	19	0,057
Gerencia – Ventas	11,732	20,826	4,657	2,519	19	0,021
Gerencia - C-Calidad	5,537	22,124	4,947	1,119	19	0,277
Gerencia – Seguridad	12,723	23,538	5,263	2,417	19	0,026
Organización – RRHH	-5,049	21,489	4,805	-1,051	19	0,307
Organización – Planificación	-8,953	15,822	3,538	-2,531	19	0,020
Organización – Distribución	-7,182	19,307	4,317	-1,664	19	0,113
Organización – Suministros	-12,438	18,576	4,154	-2,994	19	0,007
Organización - I&D	-2,403	18,597	4,158	-0,578	19	0,570
Organización – Mantenimiento	12,090	19,499	4,360	2,773	19	0,012
Organización – Finanzas	-3,329	19,292	4,314	-0,772	19	0,450
Organización – Mercadeo	-5,520	22,104	4,943	-1,117	19	0,278
Organización – Ventas	-2,299	25,062	5,604	-0,410	19	0,686
Organización - C-Calidad	-8,494	19,845	4,437	-1,914	19	0,071
Organización – Seguridad	-1,308	26,784	5,989	-0,218	19	0,830
RRHH – Planificación	-3,905	18,351	4,103	-0,952	19	0,353
RRHH – Distribución	-2,134	24,009	5,369	-0,397	19	0,695
RRHH – Suministros	-7,389	17,212	3,849	-1,920	19	0,070
RRHH - I&D	2,645	20,336	4,547	0,582	19	0,568
RRHH – Mantenimiento	17,139	21,441	4,794	3,575	19	0,002
RRHH – Finanzas	1,719	19,916	4,453	0,386	19	0,704
RRHH – Mercadeo	-0,471	27,251	6,094	-0,077	19	0,939
RRHH – Ventas	2,750	26,165	5,851	0,470	19	0,644
RRHH - C-Calidad	-3,446	23,549	5,266	-0,654	19	0,521
RRHH – Seguridad	3,741	24,977	5,585	0,670	19	0,511
Planificación – Distribución	1,771	19,267	4,308	0,411	19	0,686
Planificación – Suministros	-3,485	18,219	4,074	-0,855	19	0,403
Planificación - I&D	6,550	20,193	4,515	1,451	19	0,163
Planificación – Mantenimiento	21,043	14,683	3,283	6,409	19	0,000
Planificación – Finanzas	5,624	14,585	3,261	1,725	19	0,101
Planificación – Mercadeo	3,434	20,825	4,657	0,737	19	0,470
Planificación – Ventas	6,654	26,053	5,826	1,142	19	0,268
Planificación - C-Calidad	0,459	20,518	4,588	0,100	19	0,921
Planificación – Seguridad	7,646	25,771	5,762	1,327	19	0,200

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Alimentos y Bebidas (D06-05)

	Diferencias relacionadas			t	gl	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Distribución – Suministros	-5,256	16,572	3,706	-1,418	19	0,172
Distribución - I&D	4,779	19,931	4,457	1,072	19	0,297
Distribución – Mantenimiento	19,272	20,735	4,636	4,157	19	0,001
Distribución – Finanzas	3,853	19,640	4,392	0,877	19	0,391
Distribución – Mercadeo	1,663	24,383	5,452	0,305	19	0,764
Distribución – Ventas	4,883	25,102	5,613	0,870	19	0,395
Distribución - C-Calidad	-1,312	24,046	5,377	-0,244	19	0,810
Distribución – Seguridad	5,875	25,962	5,805	1,012	19	0,324
Suministros - I&D	10,035	18,078	4,042	2,482	19	0,023
Suministros – Mantenimiento	24,528	23,581	5,273	4,652	19	0,000
Suministros – Finanzas	9,108	18,897	4,226	2,156	19	0,044
Suministros – Mercadeo	6,918	25,072	5,606	1,234	19	0,232
Suministros – Ventas	10,139	25,527	5,708	1,776	19	0,092
Suministros - C-Calidad	3,944	16,432	3,674	1,073	19	0,297
Suministros – Seguridad	11,130	21,570	4,823	2,308	19	0,032
I&D – Mantenimiento	14,493	19,867	4,443	3,262	19	0,004
I&D – Finanzas	-0,926	22,063	4,933	-0,188	19	0,853
I&D – Mercadeo	-3,116	26,163	5,850	-0,533	19	0,600
I&D – Ventas	0,104	25,662	5,738	0,018	19	0,986
I&D - C-Calidad	-6,091	22,373	5,003	-1,218	19	0,238
I&D – Seguridad	1,096	27,951	6,250	0,175	19	0,863
Mantenimiento – Finanzas	-15,419	13,486	3,016	-5,113	19	0,000
Mantenimiento – Mercadeo	-17,610	21,868	4,890	-3,601	19	0,002
Mantenimiento – Ventas	-14,389	21,966	4,912	-2,929	19	0,009
Mantenimiento - C-Calidad	-20,584	23,783	5,318	-3,871	19	0,001
Mantenimiento – Seguridad	-13,398	22,721	5,081	-2,637	19	0,016
Finanzas – Mercadeo	-2,190	19,284	4,312	-0,508	19	0,617
Finanzas – Ventas	1,030	22,732	5,083	0,203	19	0,842
Finanzas - C-Calidad	-5,165	20,003	4,473	-1,155	19	0,263
Finanzas – Seguridad	2,022	23,181	5,183	0,390	19	0,701
Mercadeo – Ventas	3,221	25,272	5,651	0,570	19	0,575
Mercadeo - C-Calidad	-2,975	26,766	5,985	-0,497	19	0,625
Mercadeo – Seguridad	4,212	28,603	6,396	0,659	19	0,518
Ventas - C-Calidad	-6,195	21,059	4,709	-1,316	19	0,204
Ventas – Seguridad	0,991	25,580	5,720	0,173	19	0,864
C-Calidad - Seguridad	7,187	24,673	5,517	1,303	19	0,208

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Confección y Textil (D06-06)

	Diferencias relacionadas			t	gl	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Gerencia - Organización	18,820	17,583	3,265	5,764	28	0,000
Gerencia - RRHH	13,702	16,252	3,018	4,540	28	0,000
Gerencia - Planificación	12,061	19,587	3,637	3,316	28	0,003
Gerencia - Distribución	13,794	18,140	3,368	4,095	28	0,000
Gerencia - Suministros	7,918	11,810	2,193	3,611	28	0,001
Gerencia - I&D	13,320	15,755	2,926	4,553	28	0,000
Gerencia - Mantenimiento	30,773	18,189	3,378	9,111	28	0,000
Gerencia - Finanzas	9,228	13,263	2,463	3,747	28	0,001
Gerencia - Mercadeo	14,344	18,441	3,424	4,189	28	0,000
Gerencia - Ventas	20,770	21,685	4,027	5,158	28	0,000
Gerencia - C-Calidad	9,325	19,052	3,538	2,636	28	0,014
Gerencia - Seguridad	18,019	15,366	2,853	6,315	28	0,000
Organización - RRHH	-5,118	19,066	3,541	-1,446	28	0,159
Organización - Planificación	-6,759	22,923	4,257	-1,588	28	0,124
Organización - Distribución	-5,025	16,825	3,124	-1,608	28	0,119
Organización - Suministros	-10,902	14,980	2,782	-3,919	28	0,001
Organización - I&D	-5,500	17,724	3,291	-1,671	28	0,106
Organización - Mantenimiento	11,954	17,920	3,328	3,592	28	0,001
Organización - Finanzas	-9,591	17,532	3,256	-2,946	28	0,006
Organización - Mercadeo	-4,475	18,207	3,381	-1,324	28	0,196
Organización - Ventas	1,950	19,840	3,684	0,529	28	0,601
Organización - C-Calidad	-9,494	15,374	2,855	-3,326	28	0,002
Organización - Seguridad	-0,800	21,182	3,933	-0,203	28	0,840
RRHH - Planificación	-1,641	19,980	3,710	-0,442	28	0,662
RRHH - Distribución	0,093	16,008	2,973	0,031	28	0,975
RRHH - Suministros	-5,784	13,054	2,424	-2,386	28	0,024
RRHH - I&D	-0,382	14,900	2,767	-0,138	28	0,891
RRHH - Mantenimiento	17,072	19,479	3,617	4,720	28	0,000
RRHH - Finanzas	-4,473	18,744	3,481	-1,285	28	0,209
RRHH - Mercadeo	0,643	23,408	4,347	0,148	28	0,884
RRHH - Ventas	7,068	21,829	4,054	1,744	28	0,092
RRHH - C-Calidad	-4,377	19,255	3,576	-1,224	28	0,231
RRHH - Seguridad	4,318	16,164	3,001	1,438	28	0,161
Planificación - Distribución	1,733	17,370	3,226	0,537	28	0,595
Planificación - Suministros	-4,143	17,774	3,301	-1,255	28	0,220
Planificación - I&D	1,259	16,320	3,031	0,415	28	0,681
Planificación - Mantenimiento	18,712	18,403	3,417	5,476	28	0,000
Planificación - Finanzas	-2,833	17,207	3,195	-0,887	28	0,383
Planificación - Mercadeo	2,283	24,712	4,589	0,498	28	0,623
Planificación - Ventas	8,709	18,407	3,418	2,548	28	0,017
Planificación - C-Calidad	-2,736	21,878	4,063	-0,673	28	0,506
Planificación - Seguridad	5,958	17,427	3,236	1,841	28	0,076

... CONTINUACION ANEXO D 06

Comparación de áreas Sector Confección y Textil (D06-06)

	Diferencias relacionadas			t	GI	Sig.
	Media	Desv. típ.	E. típ. media			
Distribución - Suministros	-5,877	13,585	2,523	-2,329	28	0,027
Distribución - I&D	-0,475	16,504	3,065	-0,155	28	0,878
Distribución - Mantenimiento	16,979	19,276	3,580	4,743	28	0,000
Distribución - Finanzas	-4,566	15,313	2,844	-1,606	28	0,120
Distribución - Mercadeo	0,550	23,745	4,409	0,125	28	0,902
Distribución - Ventas	6,975	23,006	4,272	1,633	28	0,114
Distribución - C-Calidad	-4,469	18,892	3,508	-1,274	28	0,213
Distribución - Seguridad	4,225	16,587	3,080	1,372	28	0,181
Suministros - I&D	5,402	15,797	2,933	1,841	28	0,076
Suministros - Mantenimiento	22,856	14,860	2,759	8,283	28	0,000
Suministros - Finanzas	1,310	13,080	2,429	0,539	28	0,594
Suministros - Mercadeo	6,427	19,797	3,676	1,748	28	0,091
Suministros - Ventas	12,852	20,650	3,835	3,351	28	0,002
Suministros - C-Calidad	1,407	17,294	3,211	0,438	28	0,665
Suministros - Seguridad	10,101	13,999	2,599	3,886	28	0,001
I&D - Mantenimiento	17,454	18,117	3,364	5,188	28	0,000
I&D - Finanzas	-4,091	17,297	3,212	-1,274	28	0,213
I&D - Mercadeo	1,025	22,511	4,180	0,245	28	0,808
I&D - Ventas	7,450	17,346	3,221	2,313	28	0,028
I&D - C-Calidad	-3,994	18,801	3,491	-1,144	28	0,262
I&D - Seguridad	4,700	17,087	3,173	1,481	28	0,150
Mantenimiento - Finanzas	-21,545	14,368	2,668	-8,075	28	0,000
Mantenimiento - Mercadeo	-16,429	19,928	3,701	-4,440	28	0,000
Mantenimiento - Ventas	-10,004	22,305	4,142	-2,415	28	0,023
Mantenimiento - C-Calidad	-21,448	22,595	4,196	-5,112	28	0,000
Mantenimiento - Seguridad	-12,754	15,375	2,855	-4,467	28	0,000
Finanzas - Mercadeo	5,116	22,945	4,261	1,201	28	0,240
Finanzas - Ventas	11,541	21,601	4,011	2,877	28	0,008
Finanzas - C-Calidad	0,097	19,945	3,704	0,026	28	0,979
Finanzas - Seguridad	8,791	13,436	2,495	3,523	28	0,001
Mercadeo - Ventas	6,425	25,649	4,763	1,349	28	0,188
Mercadeo - C-Calidad	-5,019	17,757	3,297	-1,522	28	0,139
Mercadeo - Seguridad	3,675	24,140	4,483	0,820	28	0,419
Ventas - C-Calidad	-11,444	20,504	3,807	-3,006	28	0,006
Ventas - Seguridad	-2,750	22,218	4,126	-0,667	28	0,510
C-Calidad - Seguridad	8,694	22,937	4,259	2,041	28	0,051

ANEXO D07 01
Sector Calzado y Cuero

Matriz de Correlación de Pearson

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia	1,000	0,600	0,251	0,240	0,349	0,473	0,182	0,346	0,309	0,537	0,416	0,473	0,531
Organización	0,600	1,000	0,471	0,665	0,615	0,665	0,423	0,499	0,440	0,661	0,526	0,449	0,293
RRHH	0,251	0,471	1,000	0,509	0,604	0,517	0,686	0,491	0,429	0,312	0,769	0,654	0,430
Planificación	0,240	0,665	0,509	1,000	0,716	0,635	0,585	0,699	0,408	0,476	0,581	0,478	0,329
Distribución	0,349	0,615	0,604	0,716	1,000	0,773	0,658	0,757	0,547	0,627	0,552	0,538	0,421
Suministros	0,473	0,665	0,517	0,635	0,773	1,000	0,694	0,670	0,708	0,703	0,574	0,629	0,493
I&D	0,182	0,423	0,686	0,585	0,658	0,694	1,000	0,619	0,493	0,418	0,741	0,623	0,254
Mantenimiento	0,346	0,499	0,491	0,699	0,757	0,670	0,619	1,000	0,350	0,581	0,438	0,594	0,564
Finanzas	0,309	0,440	0,429	0,408	0,547	0,708	0,493	0,350	1,000	0,561	0,488	0,520	0,235
Mercadeo	0,537	0,661	0,312	0,476	0,627	0,703	0,418	0,581	0,561	1,000	0,484	0,602	0,443
Ventas	0,416	0,526	0,769	0,581	0,552	0,574	0,741	0,438	0,488	0,484	1,000	0,713	0,508
C-Calidad	0,473	0,449	0,654	0,478	0,538	0,629	0,623	0,594	0,520	0,602	0,713	1,000	0,493
Seguridad	0,531	0,293	0,430	0,329	0,421	0,493	0,254	0,564	0,235	0,443	0,508	0,493	1,000

Matriz de Significación

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia		0,000	0,166	0,186	0,050	0,006	0,318	0,053	0,085	0,002	0,018	0,006	0,002
Organización	0,000		0,006	0,000	0,000	0,000	0,016	0,004	0,012	0,000	0,002	0,010	0,103
RRHH	0,166	0,006		0,003	0,000	0,002	0,000	0,004	0,014	0,083	0,000	0,000	0,014
Planificación	0,186	0,000	0,003		0,000	0,000	0,000	0,000	0,020	0,006	0,000	0,006	0,066
Distribución	0,050	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,001	0,002	0,016
Suministros	0,006	0,000	0,002	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,004
I&D	0,318	0,016	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,004	0,017	0,000	0,000	0,162
Mantenimiento	0,053	0,004	0,004	0,000	0,000	0,000	0,000		0,050	0,000	0,012	0,000	0,001
Finanzas	0,085	0,012	0,014	0,020	0,001	0,000	0,004	0,050		0,001	0,005	0,002	0,195
Mercadeo	0,002	0,000	0,083	0,006	0,000	0,000	0,017	0,000	0,001		0,005	0,000	0,011
Ventas	0,018	0,002	0,000	0,000	0,001	0,001	0,000	0,012	0,005	0,005		0,000	0,003
C-Calidad	0,006	0,010	0,000	0,006	0,002	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000		0,004
Seguridad	0,002	0,103	0,014	0,066	0,016	0,004	0,162	0,001	0,195	0,011	0,003	0,004	

ANEXO D07 02
Sector Plástico y Goma

Matriz de Correlación de Pearson

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia	1,000	0,582	0,470	0,867	0,399	0,805	0,792	0,363	0,633	0,851	0,706	0,549	0,638
Organización	0,582	1,000	0,348	0,474	0,130	0,617	0,620	0,448	0,406	0,524	0,572	0,635	0,312
RRHH	0,470	0,348	1,000	0,562	0,125	0,498	0,706	0,611	0,770	0,361	0,482	0,195	0,402
Planificación	0,867	0,474	0,562	1,000	0,578	0,780	0,847	0,503	0,786	0,799	0,807	0,637	0,771
Distribución	0,399	0,130	0,125	0,578	1,000	0,349	0,377	0,335	0,361	0,291	0,446	0,141	0,386
Suministros	0,805	0,617	0,498	0,780	0,349	1,000	0,753	0,526	0,656	0,814	0,761	0,755	0,578
I&D	0,792	0,620	0,706	0,847	0,377	0,753	1,000	0,638	0,749	0,741	0,776	0,576	0,655
Mantenimiento	0,363	0,448	0,611	0,503	0,335	0,526	0,638	1,000	0,698	0,366	0,540	0,387	0,549
Finanzas	0,633	0,406	0,770	0,786	0,361	0,656	0,749	0,698	1,000	0,709	0,769	0,479	0,612
Mercadeo	0,851	0,524	0,361	0,799	0,291	0,814	0,741	0,366	0,709	1,000	0,771	0,675	0,562
Ventas	0,706	0,572	0,482	0,807	0,446	0,761	0,776	0,540	0,769	0,771	1,000	0,697	0,556
C-Calidad	0,549	0,635	0,195	0,637	0,141	0,755	0,576	0,387	0,479	0,675	0,697	1,000	0,611
Seguridad	0,638	0,312	0,402	0,771	0,386	0,578	0,655	0,549	0,612	0,562	0,556	0,611	1,000

Matriz de Significación

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia	.	0,009	0,043	0,000	0,090	0,000	0,000	0,127	0,004	0,000	0,001	0,015	0,003
Organización	0,009	.	0,144	0,040	0,596	0,005	0,005	0,055	0,084	0,021	0,010	0,003	0,193
RRHH	0,043	0,144	.	0,012	0,611	0,030	0,001	0,005	0,000	0,129	0,037	0,424	0,088
Planificación	0,000	0,040	0,012	.	0,010	0,000	0,000	0,028	0,000	0,000	0,000	0,003	0,000
Distribución	0,090	0,596	0,611	0,010	.	0,144	0,112	0,161	0,129	0,227	0,056	0,564	0,103
Suministros	0,000	0,005	0,030	0,000	0,144	.	0,000	0,021	0,002	0,000	0,000	0,000	0,009
I&D	0,000	0,005	0,001	0,000	0,112	0,000	.	0,003	0,000	0,000	0,000	0,010	0,002
Mantenimiento	0,127	0,055	0,005	0,028	0,161	0,021	0,003	.	0,001	0,123	0,017	0,102	0,015
Finanzas	0,004	0,084	0,000	0,000	0,129	0,002	0,000	0,001	.	0,001	0,000	0,038	0,005
Mercadeo	0,000	0,021	0,129	0,000	0,227	0,000	0,000	0,123	0,001	.	0,000	0,002	0,012
Ventas	0,001	0,010	0,037	0,000	0,056	0,000	0,000	0,017	0,000	0,000	.	0,001	0,013
C-Calidad	0,015	0,003	0,424	0,003	0,564	0,000	0,010	0,102	0,038	0,002	0,001	.	0,005
Seguridad	0,003	0,193	0,088	0,000	0,103	0,009	0,002	0,015	0,005	0,012	0,013	0,005	.

ANEXO D07 03
Sector Mueble Madera

Matriz de Correlación de Pearson

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia	1,000	0,848	0,767	0,424	0,539	0,768	0,513	0,687	0,632	0,735	0,579	0,488	0,479
Organización	0,848	1,000	0,595	0,451	0,503	0,659	0,545	0,684	0,508	0,721	0,597	0,454	0,468
RRHH	0,767	0,595	1,000	0,578	0,623	0,768	0,668	0,788	0,795	0,714	0,553	0,573	0,540
Planificación	0,424	0,451	0,578	1,000	0,524	0,525	0,621	0,592	0,509	0,522	0,685	0,450	0,634
Distribución	0,539	0,503	0,623	0,524	1,000	0,551	0,559	0,758	0,461	0,596	0,463	0,476	0,694
Suministros	0,768	0,659	0,768	0,525	0,551	1,000	0,513	0,724	0,593	0,532	0,345	0,674	0,539
I&D	0,513	0,545	0,668	0,621	0,559	0,513	1,000	0,774	0,780	0,721	0,609	0,459	0,457
Mantenimiento	0,687	0,684	0,788	0,592	0,758	0,724	0,774	1,000	0,751	0,756	0,588	0,593	0,664
Finanzas	0,632	0,508	0,795	0,509	0,461	0,593	0,780	0,751	1,000	0,666	0,617	0,642	0,500
Mercadeo	0,735	0,721	0,714	0,522	0,596	0,532	0,721	0,756	0,666	1,000	0,699	0,383	0,544
Ventas	0,579	0,597	0,553	0,685	0,463	0,345	0,609	0,588	0,617	0,699	1,000	0,245	0,652
C-Calidad	0,488	0,454	0,573	0,450	0,476	0,674	0,459	0,593	0,642	0,383	0,245	1,000	0,510
Seguridad	0,479	0,468	0,540	0,634	0,694	0,539	0,457	0,664	0,500	0,544	0,652	0,510	1,000

Matriz de Significación

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia		0,000	0,000	0,035	0,005	0,000	0,009	0,000	0,001	0,000	0,002	0,013	0,015
Organización	0,000		0,002	0,024	0,010	0,000	0,005	0,000	0,010	0,000	0,002	0,023	0,018
RRHH	0,000	0,002		0,002	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,004	0,003	0,005
Planificación	0,035	0,024	0,002		0,007	0,007	0,001	0,002	0,009	0,007	0,000	0,024	0,001
Distribución	0,005	0,010	0,001	0,007		0,004	0,004	0,000	0,020	0,002	0,020	0,016	0,000
Suministros	0,000	0,000	0,000	0,007	0,004		0,009	0,000	0,002	0,006	0,091	0,000	0,005
I&D	0,009	0,005	0,000	0,001	0,004	0,009		0,000	0,000	0,000	0,001	0,021	0,022
Mantenimiento	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,002	0,002	0,000
Finanzas	0,001	0,010	0,000	0,009	0,020	0,002	0,000	0,000		0,000	0,001	0,001	0,011
Mercadeo	0,000	0,000	0,000	0,007	0,002	0,006	0,000	0,000	0,000		0,000	0,059	0,005
Ventas	0,002	0,002	0,004	0,000	0,020	0,091	0,001	0,002	0,001	0,000		0,238	0,000
C-Calidad	0,013	0,023	0,003	0,024	0,016	0,000	0,021	0,002	0,001	0,059	0,238		0,009
Seguridad	0,015	0,018	0,005	0,001	0,000	0,005	0,022	0,000	0,011	0,005	0,000	0,009	

ANEXO D07 05
Sector Alimentos Bebidas

Matriz de Correlación de Pearson

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia	1,000	0,859	0,697	0,893	0,602	0,630	0,704	0,847	0,765	0,758	0,633	0,596	0,506
Organización	0,859	1,000	0,611	0,800	0,666	0,711	0,738	0,686	0,675	0,678	0,522	0,706	0,433
RRHH	0,697	0,611	1,000	0,688	0,319	0,702	0,646	0,552	0,570	0,456	0,408	0,534	0,434
Planificación	0,893	0,800	0,688	1,000	0,613	0,691	0,668	0,804	0,795	0,703	0,445	0,665	0,432
Distribución	0,602	0,666	0,319	0,613	1,000	0,682	0,630	0,514	0,490	0,541	0,380	0,454	0,290
Suministros	0,630	0,711	0,702	0,691	0,682	1,000	0,721	0,454	0,610	0,543	0,433	0,778	0,576
I&D	0,704	0,738	0,646	0,668	0,630	0,721	1,000	0,668	0,557	0,542	0,493	0,622	0,374
Mantenimiento	0,847	0,686	0,552	0,804	0,514	0,454	0,668	1,000	0,812	0,664	0,592	0,533	0,541
Finanzas	0,765	0,675	0,570	0,795	0,490	0,610	0,557	0,812	1,000	0,744	0,527	0,652	0,477
Mercadeo	0,758	0,678	0,456	0,703	0,541	0,543	0,542	0,664	0,744	1,000	0,572	0,527	0,433
Ventas	0,633	0,522	0,408	0,445	0,380	0,433	0,493	0,592	0,527	0,572	1,000	0,665	0,475
C-Calidad	0,596	0,706	0,534	0,665	0,454	0,778	0,622	0,533	0,652	0,527	0,665	1,000	0,522
Seguridad	0,506	0,433	0,434	0,432	0,290	0,576	0,374	0,541	0,477	0,433	0,475	0,522	1,000

Matriz de Significación

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia		0,000	0,001	0,000	0,005	0,003	0,001	0,000	0,000	0,000	0,003	0,006	0,023
Organización	0,000		0,004	0,000	0,001	0,000	0,000	0,001	0,001	0,001	0,018	0,000	0,057
RRHH	0,001	0,004		0,001	0,171	0,001	0,002	0,012	0,009	0,043	0,074	0,015	0,056
Planificación	0,000	0,000	0,001		0,004	0,001	0,001	0,000	0,000	0,001	0,049	0,001	0,057
Distribución	0,005	0,001	0,171	0,004		0,001	0,003	0,020	0,028	0,014	0,099	0,044	0,215
Suministros	0,003	0,000	0,001	0,001	0,001		0,000	0,044	0,004	0,013	0,057	0,000	0,008
I&D	0,001	0,000	0,002	0,001	0,003	0,000		0,001	0,011	0,014	0,027	0,003	0,104
Mantenimiento	0,000	0,001	0,012	0,000	0,020	0,044	0,001		0,000	0,001	0,006	0,016	0,014
Finanzas	0,000	0,001	0,009	0,000	0,028	0,004	0,011	0,000		0,000	0,017	0,002	0,033
Mercadeo	0,000	0,001	0,043	0,001	0,014	0,013	0,014	0,001	0,000		0,008	0,017	0,057
Ventas	0,003	0,018	0,074	0,049	0,099	0,057	0,027	0,006	0,017	0,008		0,001	0,034
C-Calidad	0,006	0,000	0,015	0,001	0,044	0,000	0,003	0,016	0,002	0,017	0,001		0,018
Seguridad	0,023	0,057	0,056	0,057	0,215	0,008	0,104	0,014	0,033	0,057	0,034	0,018	

ANEXO D07 06
Sector Confección Textil

Matriz de Correlación de Pearson

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia	1,000	0,673	0,660	0,578	0,644	0,771	0,626	0,644	0,772	0,618	0,382	0,553	0,670
Organización	0,673	1,000	0,648	0,534	0,748	0,776	0,680	0,715	0,698	0,701	0,622	0,779	0,547
RRHH	0,660	0,648	1,000	0,612	0,752	0,794	0,737	0,631	0,606	0,453	0,486	0,612	0,700
Planificación	0,578	0,534	0,612	1,000	0,731	0,669	0,731	0,699	0,709	0,448	0,675	0,549	0,697
Distribución	0,644	0,748	0,752	0,731	1,000	0,820	0,723	0,669	0,770	0,488	0,487	0,663	0,725
Suministros	0,771	0,776	0,794	0,669	0,820	1,000	0,646	0,779	0,783	0,567	0,472	0,651	0,740
I&D	0,626	0,680	0,737	0,731	0,723	0,646	1,000	0,663	0,632	0,455	0,648	0,600	0,630
Mantenimiento	0,644	0,715	0,631	0,699	0,669	0,779	0,663	1,000	0,799	0,641	0,520	0,519	0,767
Finanzas	0,772	0,698	0,606	0,709	0,770	0,783	0,632	0,799	1,000	0,464	0,484	0,574	0,787
Mercadeo	0,618	0,701	0,453	0,448	0,488	0,567	0,455	0,641	0,464	1,000	0,351	0,697	0,393
Ventas	0,382	0,622	0,486	0,675	0,487	0,472	0,648	0,520	0,484	0,351	1,000	0,565	0,441
C-Calidad	0,553	0,779	0,612	0,549	0,663	0,651	0,600	0,519	0,574	0,697	0,565	1,000	0,423
Seguridad	0,670	0,547	0,700	0,697	0,725	0,740	0,630	0,767	0,787	0,393	0,441	0,423	1,000

Matriz de Significación

	Gerencia	Organización	RRHH	Planificación	Distribución	Suministros	I&D	Mantenimiento	Finanzas	Mercadeo	Ventas	C-Calidad	Seguridad
Gerencia		0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,041	0,002	0,000
Organización	0,000		0,000	0,003	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002
RRHH	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,014	0,008	0,000	0,000
Planificación	0,001	0,003	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,015	0,000	0,002	0,000
Distribución	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,007	0,007	0,000	0,000
Suministros	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,001	0,010	0,000	0,000
I&D	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,013	0,000	0,001	0,000
Mantenimiento	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,004	0,004	0,000
Finanzas	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,011	0,008	0,001	0,000
Mercadeo	0,000	0,000	0,014	0,015	0,007	0,001	0,013	0,000	0,011		0,062	0,000	0,035
Ventas	0,041	0,000	0,008	0,000	0,007	0,010	0,000	0,004	0,008	0,062		0,001	0,017
C-Calidad	0,002	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,001	0,004	0,001	0,000	0,001		0,022
Seguridad	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,035	0,017	0,022	

ANEXO SERIE E

ANEXO E 00
LISTADO DE LAS
CATEGORIAS EMERGENTES
EN LOS
PROTOCOLOS DESDE P001 HASTA P143

Y

ANEXO E 01
PROTOCOLOS DESDE EL No. P001 HASTA EL No. P143

PARA EL ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS
PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN
EN LENGUAJE CIENTÍFICO

CAPITULO	PROTOCOLO	CATEGORIA
06		CARACTERIZACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
06		1.1 AMBIENTE GENERAL
06		A. POLITICAS PUBLICAS
	P001	Procedimientos complicados para el tramite de divisas (dólares) y las políticas cambiarias en Venezuela
		La gestión pública y su contribución a la competitividad de la PYME
		¿Un cambio de paradigmas en la forma de operar el estado?
06		B. CONDICIONES ECONOMICAS
		La realidad de cada empresario
	P002	La crisis económica y política venezolana: su incidencia en los negocios
06		C. CONDICIONES SOCIALES
	P003	Disminución de la cuota de mercado en la PYME
		Pérdida del poder adquisitivo de la población consumidora
06		D. CONDICIONES POLITICAS
	P004	Condiciones insuficientes para el fortalecimiento de la PYME
		Escaso financiamiento en la PYME.
		Corrupción y Contrabando: como factores adversos a la competitividad de la PYME
06		E. CONDICIONES CULTURALES
		Reactivos: están dando respuesta al mercado ¿no se anticipan?
	P005	Mezcla de productos: bienes industriales y de consumo
06		F. DOTACION DE FACTORES PRODUCTIVOS
	P006	La satisfacción en el trabajo de los operarios en la PYME
		La idiosincrasia del operario Colombiano y del Venezolano
	P007	Estabilidad laboral en la mano de obra especializada
	P008	Escasez en la oferta de mano de obra especializada
	P009	Servicios públicos de baja calidad afectan la productividad y la capacidad para competir de la industria
	P010	Procesos artesanales en el ciclo productivo de la PYME
		Empleo, automatización y sociedad
	P011	Los recursos de infraestructura como elementos facilitadores para la competitividad de la industria
		¿Un cambio de paradigma en los nuevos recursos de infraestructura?
	P012	Encarecimiento del producto por fletes
	P013	El fenómeno de la inseguridad y su efecto en las actividades productivas
		La productividad y las inversiones ante los delitos

ANEXO E-00
LISTADO DE LAS CATEGORIAS EMERGENTES EN LOS PROTOCOLOS DESDE EL P001 HASTA P143

CAPITULO	PROTOCOLO	CATEGORIA
06		El auge de los delitos en Venezuela
		El Outsourcing como alternativa para la protección contra la delincuencia
	P014	La Administración de justicia y algunas experiencias en la PYME
06		1.2 LA EMPRESA
06		A. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA EMPRESA
	P015	Ciclo de vida de la empresa
	P016	Tendencia al incremento en la profundidad del portafolio de productos
	P017	La empresa familiar
		Factores que afectan a la empresa familiar
		Teorías de la Empresa Familiar
		El Cambio generacional
	P018	Política de Dividendos
	P019	Deficiencias en la gestión de la Cuentas por Cobrar
	P020	Apalancamiento a través del financiamiento externo sin garantías y a corto plazo
	P021	Excesivos Costos del Capital
	P022	Inadecuados Sistemas de Contabilidad de Costos
	P023	La falta de valoración del pensamiento estratégico
	P024	La calidad como factor de competitividad
	P025	Trabajo en equipo
	P026	Estrategias de crecimiento
	P027	Estructura plana: ¿flexibilidad organizacional?
	P028	Norma ISO
	P029	Ausencia de Planificación y Control Presupuestario
	P030	Falta de Redes Informáticas para apoyar la toma de decisiones gerenciales
	P031	Manejo de la Base de Datos sin fines aparentemente estratégicos
	P032	Ética y valores se traducen en la forma de actuar de los miembros de la empresa
	P033	Comunicación y Cultura Organizacional
	P034	La PYME eleva el nivel de vida de sus trabajadores
	P035	La pobreza y el desarrollo económico
	P036	Entrenamiento del Personal
06		Cambio de paradigmas para el aprendizaje
06		1.3 VINCULACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
06		A. RELACION CON LA SOCIEDAD
	P037	Vinculación de la PYME con las Universidades

ANEXO SERIE E No. E 00
LISTADO DE LAS CATEGORIAS EMERGENTES EN LOS PROTOCOLOS DESDE P001 HASTA P143

CAPITULO	PROTOCOLO	CATEGORIA
06	P038	Beneficios por la aplicación del conocimiento
	P039	Bajas expectativas en la afiliación a los entes organizacionales
		Sindicalismo
	P040	Responsabilidad Social Empresarial
	P041	Egoísmo y falta de sensibilidad social
	P042	Conciencia ambiental en los grupos de interés
06		B. RELACIONES CON EL MEDIO AMBIENTE
	P043	Uso racional de los recursos naturales
	P044	Competitividad y mentalidad ecológica
	P045	Desechos y reciclaje
		Desarrollo sustentable ¿un nuevo paradigma?
06		1.4 MARCO DE INTEGRACION
06		A. COMUNIDAD INTERNACIONAL
	P046	Venezuela y el Mercosur: ¿Competitividad e integración?
	P047	Hacia los acuerdos internacionales de cuarta generación: las Emas, Aladi, CAN y el ALBA
06		1.5 MARCO LEGAL
06		A. ASPECTOS JURIDICOS
	P048	El Seniat como ente regulador
	P049	Ilícitos tributarios
07		CARACTERIZACION DEL GERENTE DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
07		2.1 VARIABLES DEMOGRAFICAS
	P050	Datos Biográficos
		Grupo etareo – Estado Civil – Antigüedad – Perfil educativo – Cargo – Pasatiempo favorito –
		Gastronomía (Comida Bebida)
07		2.2 VARIABLES PSICOGRAFICAS PSICOLOGICAS
	P051	Familia nuclear como fuente de motivación
	P052	Necesidades de seguridad
	P053	Extrovertidos... una manera de ser
	P054	Conservador en su estilo de vida
07		2.3 INTEGRIDAD PERSONAL
07		A. CONGRUENCIA ENTRE HECHOS Y PALABRAS (a,b,c)
	P055a	Capacidades inherentes al Gerente
		Capacidades técnicas – Capacidades analíticas – Capacidades para la toma de decisiones -
		Capacidades informáticas – Capacidades humanas – Capacidad en la comunicación –
		Capacidades conceptuales

ANEXO E-00
LISTADO DE LAS CATEGORIAS EMERGENTES EN LOS PROTOCOLOS DESDE EL P001 HASTA P143

CAPITULO	PROTOCOLO	CATEGORIA
07		Conducta
	P055b	Roles de gestión
		Roles interpersonales, el rol de liderazgo, el rol de enlace, el rol de información, el rol de decisión
		Valores que expresa
07		2.4 COMPONENTE COGNOSCITIVO DEL GERENTE
07		A. VIVENCIAS DEL GERENTE
	P055c	Experiencia laboral acumulada
	P056	Éxitos en la gestión empresarial
	P057	Las grandes dificultades
	P058	Mejora deseada en la organización
	P059	Formación y capacitación gerencial
07		B. ORIENTACIONES PARADIGMATICAS EN LA GESTION EMPRESARIAL
	P059a	Orientaciones paradigmáticas en la gestión empresarial
		Las teorías y orientaciones pluriparadigmáticas en la gerencia: ¿superficiales y banales?
07		2.5 COMPONENTE AFECTIVO DEL GERENTE
07		A. COMPROMISO COMPARTIDO
	P060	Compromiso Organizacional
	P061	Expectativas de los gerentes
	P062	Compromiso con el público interno y externo
07		B. COSMOVISION
	P063	Paradigma ecológico
07		C. AUTOCONCEPTO
	P064	Concepto de sí mismo
	P065	Futuros emprendimientos
	P066	Desempeño y satisfacciones
07		2.6 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL DEL GERENTE
07		A. PROYECTO DE VIDA
	P067	Planes personales
	P068	Actitudes y deseos en la vida
	P069	Cambio en la forma de pensar
	P070	Proyecciones al exterior
08		LA COMPETITIVIDAD
08		3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO HACIA LA COMPETITIVIDAD
08		A. INFORMACION BASADA EN ELCONOCIMIENTO

ANEXO SERIE E No. E 00
LISTADO DE LAS CATEGORIAS EMERGENTES EN LOS PROTOCOLOS DESDE P001 HASTA P143

CAPITULO	PROTOCOLO	CATEGORIA
08	P071	información basada en el conocimiento
08		B. VENTAJA COMPETITIVA
	P072	Capacidad de aprendizaje antes que el competidor
	P073	Relaciones estratégicas con los clientes
	P074	Relaciones estratégicas con proveedores
		Empresas "satélites"
08		C. EVALUACION DEL SECTOR
	P075	¿No estudian a sus competidores!
	P076	Afectación de la competencia ¿competencia de precios?
	P077	Relación costo calidad
	P078	Disponibilidad y continuidad del producto
08		3.2 COMPONENTE AFECTIVO HACIA LA COMPETITIVIDAD
08		A. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS
	P079	Diferenciación del producto
	P080	Habilidades para crear valor agregado al producto
	P081	Productos sustitutos
08		3.3 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL HACIA LA COMPETITIVIDAD
08		A. GLOBALIZACION
	P082	Intermitente la oferta exportadora
		Rivalidad local y ventaja competitiva
	P083	Mercados globalizados
	P084	Impacto de las importaciones
		Una epistemología para la competitividad inspirada en la innovación con responsabilidad social donde el gerente, la empresa, el estado, la sociedad y medio ambiente son entidades indisolubles
09		INNOVACION
09		4.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO DE LA INNOVACION
		Los gerentes ante el paradigma de la innovación
09		A. MARCAS
	P085	Marcas de fabrica
09		B. PRESUPUESTOS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO (I + D)
	P086	Ausencia de Investigación y Desarrollo
09		C. PERSONAL ESPECIALIZADO
	P087	Inexistencia de personal en Investigación y Desarrollo
09		4.2 COMPONENTE AFECTIVO DE LA INNOVACION
		La Cadena del Conocimiento

ANEXO E-00
LISTADO DE LAS CATEGORIAS EMERGENTES EN LOS PROTOCOLOS DESDE EL P001 HASTA P143

CAPITULO	PROTOCOLO	CATEGORIA
09		A. GERENCIA DEL CAMBIO
	P088	El gerente y el cambio
	P089	Ingresando el cambio en la organización
	P090	¿Obsolescencia en la PYME?
		4.3 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL DE LA COMPETITIVIDAD
		A. INNOVACION INTERORGANIZACIONAL
	P091	El grado de innovación en la PYME
		B. TIPO DE INNOVACION
	P092	Actitud hacia la innovación
	P093	Fomentando la cultura de la innovación
	P094	Frecuencia en el lanzamiento de nuevos productos
10		LIDERAZGO
10		5.1 LIDERAZGO
		Gerencia y Liderazgo: ¿dos dimensiones iguales?
10		A. USO DE LAS TECNOLOGIAS DE INFORMACION Y COMUNICACION
	P095	Internet como recurso estratégico para la capacidad de las empresas
10		B. AUTORIDAD
	P096	Ejercicio de la autoridad formal
10		C. PODER
	P097	El poder en la PYME
10		D. CREATIVIDAD Y MOTIVACION
	P098	Creatividad del personal
	P099	Motivando al personal
10		E. LIDER VISIBLE EN LA ORGANIZACIÓN
	P100	Características del líder
11		MODELO DE NEGOCIOS
11		5.2 MODELO DE NEGOCIOS (Modelo Empresarial)
		La Gestion estrategica para la PYME en la e-conomia
11		LA GESTION ESTRATEGICA PARA LAS PYMES EN LA E-CONOMIA
11		A. NUEVA FORMA DE OPERAR LA PYME
	P101	¿PYME digital?
	P102	Capacidades técnicas para acometer iniciativas en Internet
	P103	Reinventando la PYME
12		CAPACIDADES PARA OPERAR EN LA RED

ANEXO SERIE E No. E 00
LISTADO DE LAS CATEGORIAS EMERGENTES EN LOS PROTOCOLOS DESDE P001 HASTA P143

CAPITULO	PROTOCOLO	CATEGORIA
12		5.3 CAPACIDADES PARA OPERAR EN LA RED
12		A. DESARROLLO DE CAPACIDADES
	P104	Coordinación de relaciones
13		TECNOLOGIA
13		5.4 TECNOLOGIA
13		A. PLATAFORMA TECNOLOGICA
	P105	PYME en red
	P106	¿Cerrada y desconectada?
	P107	Home banking y la PYME
	P108	Uso de aplicaciones de Internet
	P109	Internet como herramienta estratégica
		Internet como fuente de Productividad y Competitividad
14		AREAS Y FACTORES CRITICOS INFLUYENTES EN LA CALIDAD DE GESTION DE LA PYME
14		5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTION
		A. GERENCIA OPERATIVA
	P110	Gerencia operativa
		¿Evitar la aproximación gradual a la preparación en la red?
	P111	Fortalezas en la gestión
14		B. RECURSO HUMANO
	P112	El INCE como instituto de capacitación
	P113	Actualización gerencial
	P114	Gerenciando el Recurso Humano
14		C. REMUNERACION
	P115	Remuneración de la mano de obra
	P116	Nivel académico del personal
14		D. TOMA DE DECISIONES
	P117	¿Autonomía decisional?
	P118	Experiencia con la autonomía decisional
	P119	Enfoques en los estilos de toma de decisiones
14		E. MANTENIMIENTO
	P120	El mantenimiento es ahorro
14		SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL
	P121	Gerenciando la seguridad e higiene industrial
	P122	Acatando las normas de Seguridad e Higiene Industrial
14	P123	Accidentes laborales ¿deficiente previsión?

ANEXO E-00
LISTADO DE LAS CATEGORIAS EMERGENTES EN LOS PROTOCOLOS DESDE EL P001 HASTA P143

CAPITULO	PROTOCOLO	CATEGORIA
14		G. PROCESO PRODUCTIVO PLANTA
	P124	Mayor productividad
	P125	Modelo de producción
14		H. DISTRIBUCION DE PLANTA
	P126	Layout
	P127	Rechazo a la rigidez productiva
	P128	Disponible. Ver 5516 ver con formato de entrevistas. Fe de erratas
14		I. CALIDAD
	P129	Garantías
	P130	Productos defectuosos
14		J. CAPACIDAD INSTALADA
	P131	Capacidad Ociosa
14		K. NIVELES DE INVENTARIO
	P132	Materia prima: ¿continua, oportuna y suficiente?
14		L. MARKETING
	P133	políticas de marketing.
	P134	¿PYME orientada al cliente?
	P135	Ciclo de vida del producto
	P136	Satisfacción al cliente
	P137	Mercado meta
14		M. SERVICIO POSTVENTA
	P138	La PYME y el servicio postventa
	P139	Calificación del servicio postventa
14		N. INVESTIGACION DE MERCADO
	P140	Metodologías inapropiadas para investigar los mercados
14		Ñ POLITICAS DE DISTRIBUCION
	P141	Canales de distribución
	P142	Presencia nacional.
14		O. POLITICAS DE PROMOCION
	P143	Publicidad

PROTOCOLO No. 001: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	A. POLÍTICAS PUBLICAS	AFECTACIÓN A LA EMPRESA POR REGULACIÓN DE PRECIOS, SUBSIDIOS, ACCESO A DIVISAS, CONDICIONES PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL	1.1.1

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
<p>Cuando a los sujetos les fue requerida la información, sus rostros mostraron rasgos de desesperanza, impotencia, incomodidad, al recordar las situaciones que habían experimentado al realizar dichos tramites.</p>	<p>El puente referenciado por I04-FCC corresponde al Puente Internacional Simón Bolívar, vía San Antonio del Táchira, por donde está el cruce de la frontera Colombo-Venezolana. CADIVI, es el organismo encargado de la administración de las divisas.</p>	<p>Procedimientos complicados para el tramite de divisas (dólares) y las políticas cambiarías en Venezuela</p>

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>(...) otorgo el buen uso de la divisa y en varias oportunidades y logramos concretar ciertas importaciones. ... ya se ha hecho mucho más flexible adquirir las divisas. (...) la empresa cumple perfectamente con toda la reglamentación o recaudos, y requisitos que el estado como tal exige. (...) fue algo engorroso el procedimiento. A mediados del año pasado [2003] ya el control se había, de alguna forma, instrumentado.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Nos otorgaron el buen uso de la divisa y en varias oportunidades. Se importó. Se ha hecho mucho más flexible adquirir las divisas. La empresa cumple perfectamente con toda la reglamentación. Fue algo engorroso el procedimiento. A mediados del año pasado [2003] ya el control se había, de alguna forma instrumentado. Se requiere más papelería, más trámite, hay que armar las carpetas, todo para ante CADIVI. No estamos en la lista de los productos de primera necesidad</p>	<p>La PYME Venezolana para realizar sus compras en el exterior, necesitan de demandar divisas extranjeras, en este caso, dólares, para lo cual deben ofrecer bolívares; Luego, una importación lleva consigo una demanda de divisas extranjeras y una oferta de moneda nacional.</p>
I02 MYR	<p>Estas políticas nos afectan mas en la obtención de las divisas... nuestras materias primas son de una calidad normal media pero para elaborar productos de calidad necesitamos importar materias primas como pabilos, parafinas, colorantes, aromas, entonces ha sido difícil el acceso a las divisas... las parafinas o los productos que nosotros necesitamos importar no estaban dentro de la lista que habian facilidad para la obtención de divisas</p>	<p>PARAFINAS (E02) Estas políticas nos afectan mas en la obtención de las divisas, se necesitan para elaborar productos de calidad</p>	<p>Los elementos determinantes de la demanda y oferta de moneda nacional o divisas extranjeras quedan reflejados en la llamada balanza de pagos.</p>
I03 NNI	<p>Para acceder se requiere mas papelería, mas tramite, hay que armar las carpetas, todo para ante CADIVI, por lo de la lista de precios, eso no porque nosotros no estamos en la lista de los productos de primera necesidad</p>	<p>MADERA (E03) La parte rustica que se importa directamente de Colombia. Es muy difícil el acceso a las divisas. Lo hace el Sr. "T" en transacción prácticamente pasando "el puente" y pagando en pesos. Los tramites son muy largos, hay mercancía que no puede esperar tanto tiempo entonces eso son muchas trabas. El acceso a divisas es imposible.</p>	<p>El cambio extranjero es el precio de las unidades monetarias extranjeras calculados en moneda nacional. Cuando se utilizo la regla del cambio fijo en Venezuela durante décadas, permitió mantener el equilibrio en la balanza de pagos sin recurrir a devaluaciones o revaluaciones.</p>
I04 FCC	<p>(...) Se hace importación de la que es la parte rustica que se importa directamente de Colombia (...) es muy difícil el acceso a las divisas, entonces eso lo hace el Sr. "T" en transacción prácticamente pasando "el puente" y pagando en pesos (...) el acceso a los dólares, ni nada de eso, es muy difícil. Los tramites son muy largos, hay mercancía que no puede esperar tanto tiempo entonces eso son muchas trabas.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) El acceso a divisas es imposible. Ni siquiera accedemos a eso, compramos en pesos, cambiamos bolívares a pesos: de Colombia para acá no es tan complicado, era difícil cuando teniamos que traer fleje de Brasil que llegaba al Puerto de la Guaira. Para sacar el material era una historia impresionante el papeleo siempre y cuando los guardias tuvieran "el buen animo de entregarnos la materia prima". No la volvimos a traer, a veces lo compramos a importadores directamente.</p>	<p>La devaluación del bolívar ocasiona problemas a las autoridades monetarias nacionales al diseñar sus políticas publicas monetarias, y decidir cual régimen cambiario asumir.</p>
I05 ANN	<p>El acceso a divisas es imposible ni siquiera accedemos a eso, compramos en pesos, cambiamos bolívares a pesos. Dólares no, nada que ver. (...) realmente de Colombia para acá no es tan complicado, era difícil cuando teniamos que traer (...) fleje de Brasil que llegaba al Puerto de la Guaira y ahí para sacar el material era una historia impresionante el papeleo siempre y cuando los guardias tuvieran "el buen animo de entregarnos la materia prima". No lo volvimos a traer, a veces lo compramos a importadoras directamente.</p>	<p>CALZADO (E05) No hemos necesitado divisas.</p>	<p>La Administración Publica del Estado Venezolano ha creado a CADIVI, para la administración de las divisas, asignándolas a las personas naturales o jurídicas que reúnan los requisitos.</p>
I06 LOR	<p>No hemos necesitado divisas</p>		

PROTOCOLO No. 002: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	B. CONDICIONES ECONÓMICAS	IMPACTO A LA EMPRESA POR LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL	1.1.2

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
<p>Al menos el 50% de los Gerentes se sienten afectados por el ambiente conflictivo político que vive el país. Al emerger ese tema, su tono de voz y lenguaje corporal así lo evidencian. Mientras que el resto, lo ven como algo normal, que esta allí. De hecho, siempre la prensa nacional e internacional reseñó una polarización en las opiniones de los actores.</p>	<p>En Agosto 2004, cuando el informante I01-CHAL hace mención de los últimos seis meses, estos corresponden al 1er. Semestre del mismo año. La informante I04-ANN, se refiere a que el 15-08-2004 se efectuó un referendo revocatorio al mandato del Presidente Venezolano Hugo Rafael Chávez Frías, el cual resultó reafirmatorio. PDVSA es la empresa petrolera estatal que sufrió un paro en sus operaciones. (Diciembre 2002 – y 2003).</p>	<p>La crisis económica y política: su incidencia en los negocios</p>

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Cada empresario... tienen su grado de dificultad muy diferente. En el caso nuestro hemos visto por el contrario, una oxigenación del mercado, los numeritos que hemos marcado por lo menos este año en lo que va en los últimos seis meses nos ha permitido evaluar que ha habido un incremento en el consumo del mercado venezolano. Yo tengo un producto, que no es un producto de primera necesidad y siempre me he visto un poco, digamos asombrado, porque por el contrario mi producto ha tenido un incremento en el consumo nacional a pesar de no ser de primera necesidad una división de baño, por supuesto que toca cualquier estrato social, a pesar de que el poder adquisitivo, ha estado despreciado o porque alguna política le ha afectado no hemos dejado de vender fibra de vidrio</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Cada empresario tiene su grado de dificultad muy diferente. Hemos visto por el contrario, una oxigenación del mercado. Mi producto ha tenido un incremento en el consumo nacional. A pesar de que el poder adquisitivo, ha estado despreciado o porque alguna política le ha afectado no hemos dejado de vender fibra de vidrio</p>	<p>La contienda política en Venezuela, evidencia una polarización entre los seguidores del actual gobierno y por otro lado la parte opositora. La falta de un proyecto compartido por la mayoría de los venezolanos afecta a la economía, las instituciones, las empresas, los ciudadanos comunes y corrientes.</p> <p>Dada la conflictividad política, en Diciembre de 2002 la cúpula empresarial, junto a la elite de PDVSA, llaman a un paro nacional.</p>
I02 MYR	<p>Ha sido desfavorable. (...) PDVSA nos redujo el suministro de materia prima, por lo del paro. Conjuntamente con el aumento excesivo que hubo... hay una descompensación. El consumidor final no logra comprar la misma cantidad de unidades que lograba comprar anteriormente.</p>	<p>El ejercicio económico que paso [2003] supero las ventas del anterior [2002] en casi un 100%. Como empresa nos ha ido muy bien. Mantenemos un nivel de costos estable. Tenemos un producto que es caro y que no es de primera necesidad. He visto como hemos evolucionado en el mercado. Ante los tiempos tan difíciles como el año pasado [2003] la empresa pudo soportarlo. Mantuvo su personal a pesar de todos los problemas que teníamos el Sr. "G" tomo la decisión de tener al personal, con medio sueldo y con medio trabajo, que más hacia, no teníamos ingresos, estaba todo parado, y la empresa pudo solventarlo, pudo vivirlo, pudo soportarlo y salió fortalecida, salió bastante fortalecida.</p>	<p>La constitución de 1999 contempla la figura del referéndum revocatorio, el cual permite que el electorado debidamente inscrito en el consejo nacional electoral (CNE) participe en la consulta respecto a que si el primer mandatario Hugo Rafael Chávez Frías, siga o no su gestión.</p> <p>En dicha consulta, el Presidente resulto reafirmado lo cual le permitiera concluir su mandato para el 2006.</p>
I03 NNI	<p>El ejercicio económico que paso [2003] supero las ventas del anterior en casi un 100%, o sea que a nosotros como empresa nos ha ido muy bien... ha crecido la organización, mantenemos un nivel de costos estable y eso, la percepción del cliente si es más difícil... un producto que es caro y que no es de primera necesidad He visto como hemos evolucionado en el mercado, he visto como ante los tiempos tan difíciles como el año pasado la empresa pudo soportarlo, mantuvo su personal a pesar de todos los problemas que teníamos el Sr. "G" tomo la decisión de tener al personal, así sea pagándole medio sueldo con medio trabajo porque que más hacia, no teníamos ingresos, estaba todo parado, y la empresa pudo solventarlo, pudo vivirlo, pudo soportarlo y salió fortalecida, salió bastante fortalecida.</p>	<p>PARAFINAS (E02) Ha sido desfavorable. PDVSA nos redujo el suministro de materia prima, por lo del paro. El consumidor final no logra comprar la misma cantidad de unidades que lograba comprar anteriormente.) MADERA (E03) En el caso de que pasamos hace dos años, por el paro, lo enfrentamos haciendo uso del ingenio criollo, buscando en Cúcuta [Colombia] el sustituto a las cosas y a las personas también, o sea "no muriendo en el aparato". METALMECÁNICO (E04) Somos los que sabemos más como es que esta el país. Se paraliza. Por ejemplo, después del referéndum. Fue muerto, las ventas se bajaron en la mitad. El empresario no es enemigo del gobierno al contrario el empresario necesita asesoramiento del gobierno, ayuda del gobierno. Hay iniciativas del gobierno que se oyen pero no, no llegan.</p>	<p>En algunas empresas, la crisis fue manejada como una oportunidad. Ellas no fueron impactadas con la misma severidad. Esto afecto a la PYME, hasta el punto de que muchas de ellas cerraron, otras se mantuvieron, algunas con fracturas.</p> <p>Obviamente que el cierre de empresas aumento los niveles de desempleo, freno en crecimiento económico, aunado a la agudización de los problemas sociales, entre otros.</p>
I04 FCC	<p>Hablemos en el caso de que pasamos hace dos años, por el paro, la cuestión, lo enfrentamos haciendo uso del ingenio criollo, entonces, que si no hay aquí, entonces ir a Cúcuta [Colombia] a buscarlo, o buscarle sustituto a las cosas y a las personas también o sea "no muriendo en el aparato".</p>	<p>PARAFINAS (E02) Ha sido desfavorable. PDVSA nos redujo el suministro de materia prima, por lo del paro. El consumidor final no logra comprar la misma cantidad de unidades que lograba comprar anteriormente.) MADERA (E03) En el caso de que pasamos hace dos años, por el paro, lo enfrentamos haciendo uso del ingenio criollo, buscando en Cúcuta [Colombia] el sustituto a las cosas y a las personas también, o sea "no muriendo en el aparato". METALMECÁNICO (E04) Somos los que sabemos más como es que esta el país. Se paraliza. Por ejemplo, después del referéndum. Fue muerto, las ventas se bajaron en la mitad. El empresario no es enemigo del gobierno al contrario el empresario necesita asesoramiento del gobierno, ayuda del gobierno. Hay iniciativas del gobierno que se oyen pero no, no llegan.</p>	<p>Obviamente que el cierre de empresas aumento los niveles de desempleo, freno en crecimiento económico, aunado a la agudización de los problemas sociales, entre otros.</p>
I05 ANN	<p>Nosotros nos manejamos como que en la cresta de la ola, somos los que sabemos más como es que esta el país. Se paraliza por ejemplo después del referéndum. Fue muerto, las ventas se bajaron en la mitad. O sea el empresario no es enemigo del gobierno al contrario el empresario necesita asesoramiento de gobierno, ayuda del gobierno. Hay iniciativas del gobierno que se oyen pero no, no llegan.</p>	<p>MADERA (E03) En el caso de que pasamos hace dos años, por el paro, lo enfrentamos haciendo uso del ingenio criollo, buscando en Cúcuta [Colombia] el sustituto a las cosas y a las personas también, o sea "no muriendo en el aparato". METALMECÁNICO (E04) Somos los que sabemos más como es que esta el país. Se paraliza. Por ejemplo, después del referéndum. Fue muerto, las ventas se bajaron en la mitad. El empresario no es enemigo del gobierno al contrario el empresario necesita asesoramiento del gobierno, ayuda del gobierno. Hay iniciativas del gobierno que se oyen pero no, no llegan.</p>	<p>Obviamente que el cierre de empresas aumento los niveles de desempleo, freno en crecimiento económico, aunado a la agudización de los problemas sociales, entre otros.</p>
I06 LOR	<p>Normal, nosotros seguimos trabajando. En parte, en crisis, es cuando hay más que trabajar. Hay que producir más. Verlo como una oportunidad. La situación impacta difícil. Difícil, sí. Bastante porque... Hay personas que tienen muchos hijos, el calzado esta demasiado caro. Bueno ahorita por lo menos como estamos en plena temporada las ventas están buenas. Ya viene diciembre encima, son 3 - 4 meses de trabajo. Los primeros meses son muertos, enero-febrero-ma. El calzado son por temporadas.</p>	<p>CALZADO (E05) Normal. Seguimos trabajando normal. En crisis es cuando más hay que trabajar más. Verlo como una oportunidad. Ya viene la temporada, diciembre. La situación impacta difícil. Hay personas que tienen muchos hijos, el calzado esta demasiado caro. Ahorita por lo menos como estamos en plena temporada las ventas están buenas.</p>	<p>Obviamente que el cierre de empresas aumento los niveles de desempleo, freno en crecimiento económico, aunado a la agudización de los problemas sociales, entre otros.</p>

PROTOCOLO No. 003: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	AMBIENTE GENERAL	C. CONDICIONES SOCIALES	COMPORTAMIENTO DE LA POBLACIÓN CONSUMIDORA TODA VEZ QUE LA INFLACIÓN AFECTA LOS NIVELES DE LA DEMANDA	1.1.3

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Disminución de la cuota de mercado en la PYME

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL: UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	En la misma medida en que recibamos algún ajuste de parte de esos proveedores en esa medida nosotros trasladamos a nuestra estructura de costos ese ajuste y de hecho si estos proveedores principales como "I", "S" recibimos el beneficio de ese dólar preferencial en esa misma medida nosotros ajustamos. (...) esto ha permitido a todo mundo en cadena hacer un ajuste, no es lo mismo ajustar 3000 bolívares en base a un dólar paralelo a 2800 que tener una estructura de costo calculada en base a 1920.	PLÁSTICO (E01) En la misma medida en que recibamos algún ajuste de parte de esos proveedores en esa medida nosotros trasladamos a nuestra estructura de costos ese ajuste.	La PYME ha observado en los últimos 10 años una disminución de la cuota de mercado, que viene dada por la proporción total de ventas de los productos en un determinado mercado. La cuota de mercado es un indicador que refleja el trabajo que realiza los departamentos de marketing o mercadotecnia de una empresa. La disminución de la cuota de participación de mercado ha evitado que la PYME lidere sus mercados. Los deseos de los consumidores no pudieron ser cristalizados en una demanda debido a la pérdida de su poder adquisitivo. La inflación afecta a la sociedad. La inflación es la continua y persistente subida del nivel general de precios. Los aumentos reiterados de los precios erosionan el poder adquisitivo del dinero.
I02 MYR	Lo que hicimos fue estructurar la empresa en cuanto a costos de producción mercadeo, en precios, y todo a lo mínimo, al nivel de producción que tenemos.	PARAFINA (E02) Lo que hicimos fue estructurar la empresa en cuanto a costos de producción, mercadeo, en precios, y todo a lo mínimo, al nivel de producción que tenemos.	
I04 FCC	Hemos bajado el nivel de ventas (...) en términos comparativos, en un 70%, lo que quiere decir que estamos vendiendo entre el 30 y 35% que se vendía hace diez años atrás... Por la inflación exactamente, porque los productos nuestros es un producto que va de la clase media hacia arriba, entonces el poder adquisitivo de la clase media ha disminuido muchísimo, también en ese mismo orden un 60 a 70% y ya le es muy difícil a una persona desembolsar, que anteriormente había la posibilidad de vender en forma de crédito, ya ahorita no se puede vender porque la parte inflacionaria se absorbe cualquier capital. La estrategia que hemos asumido es bajar el margen de ganancia para poder mantener el volumen de venta, pero sin embargo, siempre ha bajado bastante la cuestión de las ventas.	MADERA (E03) Hemos bajado el nivel de ventas (...) en términos comparativos, en un 70%, lo que quiere decir que estamos vendiendo entre el 30 y 35% que se vendía hace diez años atrás...El poder adquisitivo de la clase media ha disminuido muchísimo, también en el mismo orden del 60 a 70%. Las ventas a crédito se evitan porque la inflación absorbe cualquier capital. La estrategia que hemos asumido es bajar el margen de ganancia para poder mantener el volumen de venta, pero sin embargo, siempre ha bajado bastante la cuestión de las ventas.	
I05 ANN	Bueno, hemos perdido muchos clientes claro que si y también se han metido mucha competencia, no le voy a decir que es deshonesto, porque no es deshonesto, es competencia de alguien que en un garajito tiene una maquina y vende resortes a la tercera parte de que nosotros los vendemos porque no tiene la carga que uno tiene, la carga fabril, seguro social, nosotros tenemos contrato colectivo esa carga es grande fuerte. No hemos implementado ninguna estrategia. No podemos en realidad no podemos, lo único que distingue al producto es la calidad. Entonces el que quiere comprar calidad compra "V" eso es lo único en que nos basamos nosotros, porque de resto no podemos	METALMECÁNICO (E04) Se han perdido muchos clientes, la competencia se ha metido por parte de fabricas artesanales que funcionan en garajitos y no tienen en sus costos la carga pesada de un contrato colectivo. No hemos implementado ninguna estrategia. No podemos en realidad no podemos, lo único que distingue al producto es la calidad. Entonces el que quiere comprar calidad compra "V" eso es lo único en que nos basamos nosotros, porque de resto no podemos	
I06 LOR	Hace años atrás, ocho años atrás [quiere decir para 1996 aproximadamente], se producian volúmenes grandes, pero ahora no, tiene que ser 60% menos. Eso es debido a lo que me dijo Ud. ahorita [la inflación, a la situación por la que atraviesa el país].	CALZADO (E05) Hace años atrás, ocho años atrás [1996 aproximadamente], se producian volúmenes grandes, pero ahora no, tiene que ser 60% menos. Eso es debido a lo que me dijo Ud. Ahorita (inflación)	

PROTOCOLO No. 004: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO -RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	D. CONDICIONES POLÍTICAS	APOYO DE LAS POLÍTICAS PUBLICAS GUBERNAMENTALES DIRIGIDAS A LA PYME DEL SECTOR MANUFACTURERO PARA CREAR CONDICIONES ADECUADAS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR	1.1.4

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	
NOTAS DE CAMPO	
La fe religiosa del empresario I06LOR, lo lleva a aferrarse, a encomendarse y a pedirle con intensidad, en nombre de Dios, que lo favorezca.	Condiciones insuficientes para el fortalecimiento de la PYME
La fabrica gerenciada por el informante I06LOR, sufrió fuertes impactos por el contrabando de calzado, lo cual lo llevo a redimensionar su empresa, vender parte del galpón y crear una pequeña empresa. Las altas tasas de interés casi posibilitan el cierre total del establecimiento. Sin embargo, se ha mantenido.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Hemos visto una orientación de las políticas de estado... (...) en el caso de la flexibilización de créditos y hay ciertas obligaciones que ante la banca publica en este caso del estado han permitió al pequeño y mediano industrial adquirir a un bajo costo, hemos visto que la reducción de intereses hoy día oscila entre 18 a 20 % bastante cómodo para que un empresario pueda obligarse a adquirir un capital de trabajo y pagarlo cómodamente...	PLÁSTICO (E01) Hemos visto una orientación de las políticas de estado. Han propiciado una flexibilización de créditos, la reducción de intereses permitiendo acceder a un capital de trabajo y pagarlo cómoda mente.	Los Gerentes de la PYME tiene una baja percepción respecto a la poca utilidad y suficiencia en las condiciones que el Estado Venezolano propicia para el fortalecimiento del sector. Hay bajo impacto en la percepción, es decir, en el proceso mediante el cual la conciencia de los gerentes integran los estímulos sensoriales sobre objetos, hechos o situaciones y los transforma en experiencia útil.
I04 FCC	No, no mucho porque lo que sé esta viendo ahorita es, son pañitos de agua tibia, que si pequeños créditos de 500 mil bolívares o de un millón o de dos millones de bolívares, que sinceramente ahorita producir un dormitorio cuesta cualquier cantidad de dinero por ejemplo y entonces eso no incrementa para nada, o sea a nosotros no nos ayuda para nada ese tipo de negocio, tal vez para los pequeños artesanos, que se trabaje con cosas de flujo muy pequeño, pero en este caso como el nuestro no.	Para las zonas industriales, han decretado exoneraciones de impuesto... no es una ayuda directa que se le da a la empresa, no hay una motivación para el empleo. No, esa clase de política no la hemos sentido que existen.	La repercusión de la insuficiencia en los créditos otorgados, la corrupción, el contrabando, la falta de continuidad, no han permitido que el gerente las catalogue como condiciones favorables al sector.
I05 ANN	Todavía no ha habido las condiciones adecuadas. Todavía no, han hablado pero en realidad nosotros no hemos visto políticas, a lo mejor quieren hacerlo pero o no saben como hacerlo o aquí no ha llegado esto era un parque industrial, por ejemplo que éramos puras industrias. Ahora quedamos tres, cuatro y el resto son galpones de almacenamiento de papelerías, de "x", de licores... la industria ha desaparecido.. En Venezuela generalmente, de los cambios de gobierno que los cambio de políticas eso daña mucho las empresas, no hay continuidad. Por ejemplo, viene un gobierno y le dice a Ud. que va a cerrar todas las importaciones y vamos a trabajar con los productos nacionales, y eso dura un año, dos años. Viene el otro gobierno y dice nada no se produce nada en el país vamos a abrir la importación. Entonces la empresa pa' bajo. Yo pienso que son las políticas de los gobiernos que han sido tan cambiantes que no han querido seguir el uno el camino del otro.	MADERA (E03) El apoyo a la PYME es considerado como "pañitos de agua tibia, que si pequeños créditos (...) que ayuda a los pequeños artesanos, que requieran de un flujo muy pequeño, pero en este caso como el nuestro no. METALMECÁNICO (E04) El Estado Venezolano ha dirigido políticas al fortalecimiento de la PYME pero "no han llegado", no saben como hacerlo. La industria ha desaparecido, los galpones que quedan han sido utilizados para almacenamiento. Considera que el cambio en las políticas, la falta de continuidad, daña mucho a las empresas. Que no están implementando los mecanismos para que la industria pequeña se desarrolle.	
I06 LOR	No. No, eso no sirve. No sirve, se ha intentado y nada. No logra llegar. Por corrupción. Mucha traba, papeles para ya y para acá y corrupción. Hay corrupción porque nosotros estábamos metidos en los empresarios por Venezuela, ahí se robaron un dinero de nosotros mismos. Me entere en estos días. Lo mejor es trabajar en el nombre de dios y con el crédito de nuestros clientes [se refiere a los proveedores]. Que nos fien, así de sencillo. La empresa anterior ["LM"] estuvo inactiva como tres años. En el periodo 99-2002-2003. Nos afecto las malas políticas del gobierno nacional y el incremento del contrabando del zapato asiático, llámese chino, Taiwanes, Indonesia, etc. mucho incremento de zapato chino.	CALZADO (E05) La corrupción, el papeleo, las trabas, el contrabando, han impactado en la PYME. Es más sencillo trabajar con el crédito que dan los proveedores.	

PROTOCOLO No. 005: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	E.. CONDICIONES CULTURALES	CAMBIOS QUE AFECTEN EL CONSUMO DE LOS PRODUCTOS QUE FABRICA POR CONDICIONES CULTURALES, COMO EL USO Y LAS COSTUMBRES, CREENCIAS, VALORES, EDUCACIÓN, CAMBIO EN LOS DISEÑOS	1.1.5

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
El pueblo tachirenses es en su mayoría católico. La PYME suministra bienes que permiten el emprendimiento para que las personas tengan su negocio	Según el tipo de producto, es afectado por las creencias, por la moda.	Mezcla de Productos: bienes industriales y de consumo

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Con respecto a los distribuidores o instaladores, se ha incrementado el interés de muchas personas en tener su propio negocio, de montar incluso en su misma casa, improvisar un taller, para fabricar puertas, ventanas, divisiones en aluminio, en vidrio en lamina de fibra de vidrio, ahora, en el caso particular nuestro, indirectamente generamos cualquier cantidad de trabajo, lo que siempre se ha manejado esto genera un efecto multiplicador, porque si yo perfectamente a nivel nacional me manejo a través de mayorista o distribuidores de aluminio, ellos a su vez tienen en cada zona, en cada estado, tienen cualquier cantidad de instaladores. Es un trabajo que se genera indirectamente, puede haber como un promedio de 80 fabricantes de puertas a nivel nacional en cada estado pero resulta que si nos vamos a ver cual es el alcance pues podemos considerar que es un sector que también de alguna forma esta moviendo una parte de la economía del país. Ahora, es bueno acotar que nosotros también tenemos una tendencia a cambiar, a tumbar paradigmas que se han mantenido por mucho tiempo. Esta lamina de cristal prácticamente viene a ser una exigencia de mercados como por ejemplo mercado del centro propiamente caracas, hacia la zona del oriente del país, margarita, lo que es la costa. Si nos hemos manejado por muchos años con la lámina estampada, hay ciertos colores que de alguna forma han sido muy consecuentes en el mercado y la gente queria ver algo diferente, este producto recién lo que tiene de este año [2004] de haber sido introducido en el mercado y ha sido todo un éxito, ocasiono un impacto favorable.	<p>PLÁSTICO (E01) Con respecto a los distribuidores o instaladores, se ha incrementado el interés de muchas personas en tener su propio negocio, de montar incluso en su misma casa, improvisar un taller, para fabricar puertas, ventanas, divisiones en aluminio, en vidrio en lamina de fibra de vidrio,</p> <p>La fibra de vidrio genera cualquier cantidad de trabajo incrementando el interés de muchas personas en tener su propio negocio, es un trabajo que se crea indirectamente. Es un sector que de alguna forma esta moviendo una parte de la economía del país.</p> <p>Es bueno acotar que nosotros también tenemos una tendencia a cambiar, a tumbar paradigmas que se han mantenido por mucho tiempo. Esta lamina de cristal prácticamente viene a ser una exigencia de mercado. Con la lamina estampada o tradicional, se habian manejado por muchos años.</p>	<p>La mezcla de productos son todos los bienes y servicios que ofrece en venta una compañía. La estructura de la mezcla de productos tiene dimensiones tanto en amplitud como en profundidad.</p> <p>La Amplitud se mide por el numero de líneas de productos que ofrece. Su profundidad por la variedad de tamaños, colores, y modelos que se ofrecen dentro de cada línea de productos.</p> <p>Los bienes se clasifican según el uso del consumidor final, en bienes industriales y bienes de consumo.</p> <p>Los bienes industriales son todos los productos destinados a producir otros bienes y servicios en comparación con los bienes destinados a ser vendidos a últimos consumidores.</p> <p>Los bienes de consumo son todos los productos destinados para el uso de últimos consumidores u hogares y que pueden ser utilizados sin procesar.</p>
I02 MYR	Sí. Realmente las velas y los velones son productos que se consumen por motivos religiosos, esotéricos, decorativos, de iluminación y realmente pues, el Táchira como tal es un estado religioso, católico y yo he visto un gran apego a esa fe que tiene el tachirenses que quiere seguir adelante y eso nos ha afectado en buena parte para el consumo de los productos, favorablemente en ese aspecto	<p>PARAFINAS (E02) Las velas y los velones son productos que se consumen por motivos religiosos, esotéricos, decorativos, de iluminación y realmente pues, el Táchira como tal es un estado religioso, católico y yo he visto un gran apego a esa fe que tiene el tachirenses.</p>	
I04 FCC	De repente uso y costumbre si afecta pero va en la técnica en cuanto a la moda, la tendencia, los colores, eh de repente un mueble se queda frío, por decir algo en un estante se queda un par de zapatos, porque paso de moda, entonces, lo mismo nos pasa a nosotros, pero muy esporádicamente, pero no afecta por uso o costumbre porque la mercancía nuestra es algo que viene para todos los públicos, que es algo que se necesita todos los días y es algo para la casa, para la comodidad y confort.	<p>MADERA (E03) De repente uso y costumbre si afecta pero va en la técnica en cuanto a la moda, la tendencia, los colores, eh de repente un mueble se queda frío, pero no afecta por uso o costumbre porque la mercancía nuestra es algo que viene para todos los públicos, se necesita todos los días y es algo para la casa, para la comodidad y confort</p>	
I05 ANN	No, no en eso si no, y volvemos a lo mismo, esto es un producto que se utiliza, el que nos compra los resortes estos son las casa de repuesto de automóvil, eso no cambia ni siquiera les importa el envase ni los colores bonitos, los que le importa a ellos es el uso. En cada producto, siempre probablemente va a haber un resorte.	<p>MADERA (E03) De repente uso y costumbre si afecta pero va en la técnica en cuanto a la moda, la tendencia, los colores, eh de repente un mueble se queda frío, pero no afecta por uso o costumbre porque la mercancía nuestra es algo que viene para todos los públicos, se necesita todos los días y es algo para la casa, para la comodidad y confort</p>	
I06 LOR	Tiene que ser zapato pronta moda, lo que este en pronta moda, lo que venga de afuera, uno tiene que estar encima de ellos. La estrategia es sacar un modelo que este pegando.	<p>METALMECÁNICO (E04) Es un producto que se utiliza, el que nos compra los resortes son las casa de repuesto de automóvil, eso no cambia ni siquiera les importa el envase ni los colores bonitos, los que le importa a ellos es el uso. En cada producto, siempre probablemente va a haber un resorte</p> <p>CALZADO (E05) La estrategia es sacar modelos de calzado que están pegando, modelos pronta moda.</p>	

PROTOCOLO No. 006: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	F. DOTACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS	CALIDAD DEL RECURSO HUMANO	1.1.6

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Se observaron diferencias en las culturas de las organizaciones según su actividad industrial.	El Gerente percibe diferencias en la idiosincrasia del trabajador tachirense con respecto al colombiano. Cuando la informante I03NNN se refiere a la "abierto" es a la universidad nacional abierta, donde se imparte educación a distancia.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
La satisfacción en el trabajo de los operarios en la PYME

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO	
I01 CHA	Afortunadamente estamos en una región o en una zona ... donde se exporta mucho material, mucho recurso humano hacia el interior del país. Es sorprendente ver como se capta mucho andino en la zona de oriente y el centro. (...) hemos formado mucho personal, sobre todo en la parte productiva, operarios de fibra de vidrio que no se consiguen así con cierta experiencia (...) el personal profesional, afortunadamente la región lo tiene...	PLÁSTICO (E01) (...) se exporta mucho recurso humano hacia el interior del país (...) se capta mucho andino en la zona de oriente y el centro. Hemos formado mucho personal. No se consiguen con cierta experiencia.	La satisfacción en el trabajo se refiere a la actitud general de un individuo hacia su empleo.	
I02 MYR	(...) son personas que quieren trabajar y son personas que están dispuestas a querer seguir adelante. En algún momento ha habido problema con el recurso humano pero son cosas que se han ya solventado.	En administración todos tienen nivel de TSU. Están haciendo cursos por el INCE, o por la abierta. Es un personal que siempre resuelve, no se queda en "que hay que esto no lo puedo hacer". Los de producción ... No quisieron sacar el bachillerato a través de los planes que fomenta el gobierno. No tienen una motivación real para hacerlo. Tienen la mentalidad de que soy obrero de que me quede así. Tampoco es un crecimiento, no existe ningún curso, ninguna especialización, que si puedes estudiar aquí sacas un técnico medio en fibra de vidrio. Los cursos que ellos han recibido han sido impartidos por empresas que son nuestros proveedores pero no es así formal, no es que te entreguen un certificado, se trato con el INCE pero queremos un aprendizaje que sea en nuestra área.	En administración todos tienen nivel de TSU. Están haciendo cursos por el INCE, o por la abierta. Es un personal que siempre resuelve, no se queda en "que hay que esto no lo puedo hacer". Los de producción ... No quisieron sacar el bachillerato a través de los planes que fomenta el gobierno. No tienen una motivación. Tienen la mentalidad de que soy obrero (...) Han recibido cursos impartidos por empresas proveedoras, no es que te entreguen un certificado, se trato con el INCE... queremos un aprendizaje que sea en nuestra área.	Una persona con alto nivel de satisfacción mantiene actitudes positivas hacia el trabajo, mientras que una persona insatisfecha mantiene actitudes contrarias.
I03 NNN	(...) El personal administrativo es muy capacitado, todos tienen nivel de TSU, Hay chicas que están haciendo cursos por el INCE, o por la abierta. Es un personal que siempre resuelve, no se queda en "que hay que esto no lo puedo hacer". El personal de producción algunos ni siquiera son bachilleres. No quisieron sacar el bachillerato a través de los planes que fomenta el gobierno. No tienen una motivación real para hacerlo. Tienen la mentalidad de que soy obrero de que me quede así. Tampoco es un crecimiento, no existe ningún curso, ninguna especialización, que si puedes estudiar aquí sacas un técnico medio en fibra de vidrio. Los cursos que ellos han recibido han sido impartidos por empresas que son nuestros proveedores pero no es así formal, no es que te entreguen un certificado, se trato con el INCE pero queremos un aprendizaje que sea en nuestra área.	PARAFINAS (E02) ... quieren trabajar, que están dispuestas a querer seguir adelante.	Mientras que la motivación es la voluntad de ejercer altos niveles de esfuerzo hacia las metas organizacionales, condicionada por la habilidad del esfuerzo de satisfacer alguna necesidad individual.	
I04 FCC	Excelente, todos, porque todos somos como una gran familia, aquí por ejemplo la fecha de cumpleaños las celebramos, muy de vez en cuando sin tener ninguna causa para hacerlo nos reunimos y compartimos entre todos, con el jefe. Hacemos un asado de carne o hacemos, nos tomamos una cerveza o vamos a un paseo, entonces y somos una gran familia, lo que le pasa a uno, automáticamente le pasa al otro. Y desde el punto de vista técnico, del desempeño, todos son profesionales en su campo, la secretaria es una excelente secretaria tiene 14 años con nosotros, el chofer por ejemplo es un experto transportista de muebles, los ayudantes tienen menos tiempo trabajando con esto pero también saben como hacer sus cosas.	MADERA (E03) Excelentes (...) todos son profesionales en su campo, la secretaria es una excelente secretaria tiene 14 años con nosotros, el chofer es un experto transportista de muebles, los ayudantes (...) también saben como hacer sus cosas. La mano de obra venezolana muy buena.		
I05 ANN	La mano de obra venezolana muy buena también se puede decir que nos traen más bien podemos decir que nos alimentamos mas que todo de los muchachitos del INCE que van saliendo. Son muy buenos. Vienen de 17 -18 años. Algunos son difíciles de manejar porque son rebeldes, hay otros muy manejables, que son los que se han formando aquí. La gente de Colombia, es cualquier familia de uno, y son gente muy resabiada también, son viejos resabiados y cuesta manejarlos. Ahora en la parte de empleados todo muy bien. Las secretarías, gente muy trabajadora. La diferencia entre el colombiano y el venezolano, el colombiano es recursivo, vivo, picaro pendiente agazapado. Cuando es malo es muy malo. pero cuando es bueno son tremendas personas colaboradoras y muy pendiente ¿qué pasa con el venezolano?, El venezolano es muy de estudiar. El muchacho venezolanos que tenemos aquí esta porque mientras tanto están sacando una carrera. No piensa quedarse como obreros sino que alguna cosa quieren hacer en la vida entonces, este, y las secretarías también todas han querido estudiar. Todas estudian de noche y, este, les falta como... y son de la frasecita "eso no me toca a mí, eso no lo tengo que hacer yo, eso no es trabajo mio". Entonces les falta la colaboración. Les falta la pasión por la empresa. Claro que uno no le puede pedir a todo el mundo que tenga pasión por la empresa. Pero de eso carecen no se entregan total al trabajo, nunca se entregan. Encontrar una explicación, bueno que estudien me parece una maravilla que quieran superarse, yo no se no entiendo no se si es cierto, yo creo que hay es un clasismo ahí, una cierta aversión al que tiene mas o al que esta por encima el jefe, no me voy a dejar joder,	METALMECÁNICO (E04) Nos alimentamos de los muchachitos del INCE. Son muy buenos. Como son tan jóvenes, vienen de 17 -18 años algunos son difíciles de manejar porque son rebeldes, hay otros muy manejables, que son los que se han formando aquí. La gente de Colombia, son viejos resabiados y cuesta manejarlos. Los empleados todo muy bien. Gente muy trabajadora. (...) el colombiano es recursivo, vivo, picaro pendiente agazapado. Cuando es malo es muy malo. pero cuando es bueno son tremendas personas colaboradoras y muy pendiente. El venezolano es muy de estudiar (...) mientras tanto están sacando una carrera. No piensa quedarse como obreros (...) las secretarías todas han querido estudiar. (...) y son de la frasecita "eso no me toca a mí, eso no lo tengo que hacer yo, eso no es trabajo mio". Entonces les falta la colaboración (...) pasión por la empresa. (...) no se entregan total al trabajo, nunca se entregan. (...) hay es un clasismo ahí, una cierta aversión al que tiene mas o al que esta por encima el jefe, no me voy a dejar joder,		
I06 LOR	Son buenos. Son responsables. Lo que pasa a veces, es que la mano de obra es escasa. En líneas generales, son muy colaboradores. Se trabaja un turno normal, si es necesario se trabajan horas extras. La diferencia de los operarios colombianos respecto a los venezolanos, es que los colombianos son mas pilas, mas despiertos.	CALZADO (E05) Son buenos. Son responsables, colaboradores. La diferencia de los operarios colombianos respecto a los venezolanos, es que los colombianos son mas pilas, más despiertos.		

PROTOCOLO No. 007: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	F. DOTACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS	CAPACIDAD EMPLEADORA ACTUAL - ROTACIÓN DEL PERSONAL	1.1.7

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Estabilidad laboral en la mano de obra especializada
	La PYME labora, generalmente, un solo turno. De ser necesario habilitan horas extras.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Nosotros tenemos, estamos inferiores a lo que puede considerarse un tope de 50 personas laborando, entre administración y producción, un solo turno, se labora acá en el día y estamos por el orden de los 35 o 36 personas en general. Yo hablo del tope porque las empresas de alguna manera están clasificadas sobre todos los medianos empresarios están clasificados de 50 personas en adelante pero nosotros no hemos llegado todavía allí, por supuesto con capacidad si, no solamente capacidad instalada, sino la experiencia y la capacidad técnica, para poder incrementar nuestra producción y seguramente poder mantener una contratación mayor. En cuanto a la rotación hay una política muy sana, de parte de la empresa. Somos una empresa que tiene 24 años de establecida en el mercado nacional y nuestro personal a la fecha, yo pues tengo 12 años establecido aquí en esta empresa y podemos considerar que es muy estable en personal.	PLÁSTICO (E01) Un solo turno. Hoy día y estamos por el orden de los 35 o 36 personas. No hemos llegado todavía al tope de 50 personas, teniendo capacidad instalada, y la experiencia. Para la rotación hay una política muy sana. Yo tengo 12 años establecido. Podemos considerar que es muy estable en personal. PARAFINA (E02) Un solo turno. Obreros 10 trabajadores. En total somos 18. El personal rota mucho. Yo pienso que ello se debe a que no le gusta el trabajo. No adquieren la habilidad para hacer las cosas. Son personas no son calificadas. Lo que ellos elaboran son cosas muy sencillas que con un poco de aprendizaje y entrenamiento y de poner de su parte lo aprenden fácilmente, pero hay personas que no les gusta y otras personas también que están desmotivadas, y eso tiene mucho que ver el empresario	Consecuentemente con la situación económica del país y la dificultad de la PYME, hay poca demanda de mano de obra. La PYME ofrece estabilidad laboral lo cual es correspondido por quienes están laborando presentando de alguna manera el compromiso con el trabajo. El compromiso con el trabajo es asociado con bajas tasas de renunciaciones y escasas ausencias por parte de los trabajadores.
102 MYR	Tenemos un solo turno. Hay a nivel productivo obrero 10 trabajadores. En total somos 18. El personal rota mucho. Yo pienso que ello se debe a que ha sido a personas que no le gusta el trabajo, me he dado cuenta, que no adquieren la habilidad para hacer las cosas. Porque yo realmente, aunque el personal que yo recluto, son personas que no son calificadas, por lo menos en el área obrera; lo que ellos elaboran son cosas muy sencillas que con un poco de aprendizaje y entrenamiento y de poner de su parte lo aprenden fácilmente, pero hay personas que no les gusta y otras personas también que están desmotivadas, y eso tiene mucho que ver el empresario	MADERA (E03) Ha disminuido en comparación a los últimos años. No se emplea la misma cantidad de gente. La venta ha bajado un 70% como le he dicho, pues tenemos una capacidad empleadora también del 30%. Empleados directos, 2 chóferes, 1 secretaria, el administrador, 1 depositario, como 6 u 8 personas directamente, y los indirectos que son los subcontratados ya podría sumar 20 personas mas o menos. En cuanto a la rotación, el personal no rota mucho. Todos estamos desde donde comenzamos y seguiremos estando, porque no hay posibilidades de ascenso ni de descenso tampoco. Yo estoy con el cargo con el que comencé hace muchos años y ese cargo lo he mantenido, la secretaria seguirá siendo secretaria, porque no hay posibilidades... pero si hay estabilidad, la gente se siente a gusto. La mano de obra de los trabajadores en el mundo de la carpintería es muy fluctuante son muy pocos los que esta estables, el jefe si, bueno desde el comienzo hace 6 años 8 años	El compromiso con el trabajo mide el grado en el cual una persona se identifica psicológicamente con su trabajo y considera que su nivel de desempeño percibido es importante para valorarse a sí mismo. Los empleados con un alto nivel de compromiso con el trabajo se identifican sobremedida con el trabajo y en realidad les importa la clase de trabajo que hacen.
104 FCC	Ha disminuido en comparación a los últimos años, si, ya la gente, ya no se emplea la misma cantidad de gente, porque los índices de venta ha bajado a un 70% como le he dicho, pues tenemos una capacidad empleadora también del 30%. Si hablamos de números, directos, empleados directos de la empresa hay en este momento 2 chóferes, 1 secretaria, el administrador, 1 depositario, como 6 u 8 personas directamente, y los indirectos que son los subcontratados ya podría sumar 20 personas mas o menos. En cuanto a la rotación, el personal no rota mucho. Todos estamos desde donde comenzamos y seguiremos estando, porque no hay posibilidades de ascenso ni de descenso tampoco. Yo estoy con el cargo con el que comencé hace muchos años y ese cargo lo he mantenido, la secretaria seguirá siendo secretaria, porque no hay posibilidades... pero si hay estabilidad, la gente se siente a gusto. La mano de obra de los trabajadores en el mundo de la carpintería es muy fluctuante son muy pocos los que esta estables, el jefe si, bueno desde el comienzo hace 6 años 8 años	Empleados directos, 2 chóferes, 1 secretaria, el administrador, 1 depositario, como 6 u 8 personas directamente, y los indirectos que son los subcontratados ya podría sumar 20 personas mas o menos. En cuanto a la rotación, el personal no rota mucho. Todos estamos desde donde comenzamos y seguiremos estando, porque no hay posibilidades de ascenso ni de descenso tampoco. Yo estoy con el cargo con el que comencé hace muchos años y ese cargo lo he mantenido, la secretaria seguirá siendo secretaria, porque no hay posibilidades. Hay estabilidad, la gente se siente a gusto. La mano de obra de los trabajadores en el mundo de la carpintería es muy fluctuante. A excepción del jefe que comenzó hace 6 a 8 años.	
105 ANN	Pues, no muy grande nosotros tenemos ahora como a 26 en nomina y tenemos unos 4 empleados y los otro 4 gerentes que somos nosotros en la familia. El personal no rota mucho, porque como este es un, vamos a decirlo así, una especialidad difícil de encontrar en el mercado o sea es difícil encontrar un resortero, alguien que sepa de resortes. Entonces nos cuesta mucho salir de la gente porque ellos se especializan ni ellos tienen a donde ir porque otras fabricas de resortes no hay muchas y bueno a nosotros nos interesa tenerlos porque ellos son técnicos con experiencia. Ya digo, obreros de tenerlos nosotros de 25 años y hasta 30 años porque ellos traen la escuela de mi papa, entonces esa calidad es la que no la hay. Es la calidad que nosotros vendemos.	METALMECÁNICO (E04) El personal no rota mucho. Es una especialidad difícil de encontrar un resortero. Nos cuesta mucho salir de la gente. Nos interesa tenerlos porque ellos son técnicos con experiencia. Tenemos obreros con antigüedad de 25 años y hasta 30. Ellos traen la escuela de mi papá. Esa calidad es la que no la hay. Es la calidad que nosotros vendemos. Como 26 trabajadores. Tenemos unos 4 empleados y los otro 4 gerentes que somos nosotros en la familia No rotan, ellos se quedan. Unos tienen nueve, ocho, cuatro años de antigüedad.	
106 LOR	Como 26 trabajadores. No rotan, ellos se quedan. Unos tienen nueve, ocho, cuatro años de antigüedad.	CALZADO (E05) 26 trabajadores. No rotan, ellos se quedan. Unos tienen nueve, ocho, cuatro años de antigüedad.	

PROTOCOLO No. 008: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	F. DOTACIÓN FACTORES PRODUCTIVOS	PROCEDENCIA DEL RECURSO HUMANO	1.1.8

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
	El gerente esta consciente de la dificultad de obtener la mano de obra especializada, la cual en muchas ocasiones debe entrenar.	Escasez en la oferta de Mano de Obra especializada

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	El 90% ... de la zona del Táchira. Hemos capacitado a gente acá, en esa parte técnica; Esto es un campo del plástico reforzado que difícilmente vamos a conseguir un operario ya con una experiencia... los operarios experimentados han sido muy estables (...) la rotación aunque esporádica pero si se ha presentado ha sido mas a nivel de ayudante, entonces es más fácil sustituir un ayudante en el momento y después entrenarlo.	PLÁSTICO (E01) El 90% de la zona del Táchira. Hemos capacitado a gente acá, en esa parte técnica; Esto es un campo del plástico reforzado que difícilmente vamos a conseguir un operario ya con una experiencia	La Demanda de Trabajo es efectuada por la PYME que necesitan brazos obreros para su industria, mientras que la oferta de trabajo la hacen los obreros que ofrecen sus fuerzas a la industria.
I02 MYR	Son de San Cristóbal, Táriba lo más cercanos. No se me dificulta conseguir personas calificadas para el proceso productivo, y para nada se me hace difícil conseguir una persona que pueda hacer el trabajo.	PARAFINA (E02) Son de San Cristóbal, Táriba lo más cercanos. No se me dificulta conseguir personas calificadas para el proceso productivo	En cuanto al aspecto cualitativo, que viene dada por el numero de personas ocupadas en un 80% es tachirenses.
I04 FCC	La secretaria es nacida en Ureña pero criada aquí en San Cristóbal. Hay otro chico que es de Santa Ana, los otros que son adyacentes de lagunillas y el otro muchacho que es de Táriba, pero todos son de aquí del Estado Táchira y el dueño que es italiano los hijos del dueño son caraqueños pero criados aquí en san Cristóbal y yo que nací en Pamplona [Colombia]. En cuanto a los operarios calificados, siempre ha sido difícil tener personas que conozca, mucha gente que trabaja la madera y eso, pero que no conocen del mundo del mueble y que tengan, que sean concientes en su acabado...	MADERA (E03) De Ureña, San Cristóbal, Santa Ana, de lagunillas, de Táriba. El dueño es italiano, los hijos, caraqueños criados aquí en san Cristóbal y yo que nací en Pamplona [Colombia]. En cuanto a los operarios calificados, siempre ha sido difícil tener personas que conozca, mucha gente que trabaja la madera y eso, pero que no conocen del mundo del mueble y que tengan, que sean concientes en su acabado	Ante la escasez de operarios calificados, estos deberán ser formados por la industria.
I05 ANN	Táchira y Colombia (Cúcuta). Calificados ... no hay muchas fabricas en el país. Fabricas de esta especialidad en el Táchira, nosotros nada mas, en Venezuela había dos o tres pero creo que dos ya desaparecieron una se llamaba "RO" y otro "R" Nos agrupa la Cámara de Metalmecánica. Tenemos mano de obra colombiana, más o menos el 10% un poquito mas, vamos a hablar de un 20%. Esta es mano de obra que se trajo cuando papá fundo la empresa se los trajo directamente de Colombia. Esa gente tiene 20-25 años aquí.	METALMECÁNICO (E04) Táchira y Colombia, un 20% (Cúcuta). Calificados ... no hay muchas fabricas en el país	
I06 LOR	Son venezolanos y un 20% de Colombia. (...) A veces se nos dificulta conseguir operarios calificados. Cuando no se consigue personal hay que entrenarlo, como aprendiz primero. Soltarlo como costurero, poco a poco. Se le van dando otras responsabilidades. Son motivados para aprender.	CALZADO (E05) Venezolanos y un 20% de Colombia. A veces se nos dificulta conseguir operarios calificados. Cuando no se consigue personal hay que entrenarlo, como aprendiz primero.	

PROTOCOLO No. 009: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	F. DOTACIÓN FACTORES PRODUCTIVOS	RELACIÓN COSTO CALIDAD DE LOS SERVICIOS PUBLICOS DE ENERGIA ELECTRICA, AGUA, TELEFONO QUE LA INDUSTRIA CONSUME	1.1.9

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
A pesar de las dificultades que ocasiona el no estar al día en el pago del servicio del agua, el informante I06-LOR, hace chistes de las anteriores siglas del INOS, que en la población solía así llamarlo. El se ríe, junto al grupo que presencia la entrevista.	El informante I06-LOR se refiere a Hidrosuroeste llamado anteriormente INOS (Instituto Nacional de Obras Sanitarias). La informante de parafinas se ubica geográficamente en un sitio diferente a los demás. Lagunillas es una localidad a la salida de la ciudad de San Cristóbal.	Servicios públicos de baja calidad afectan la productividad y la capacidad para competir en la industria

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	La experiencia ha sido muy amarga, sobre todo con la parte de la energía eléctrica. No podemos decir que el empresariado o la industria en general no cumple con sus obligaciones pero todavía no a alcanzado un servicio óptimo de calidad... porque estos bajones que se producen en el día, por el contrario ocasionan un perjuicio tremendo y un gasto, un gasto económico fuerte porque se queman o se dañan los equipos; hemos tenido experiencias fuertes. En cuanto al agua... es un servicio que ha sido más consecuente que la parte eléctrica, para nuestro proceso productivo ha sido medianamente bien sin tanto contratiempo. El teléfono... ha sido allí uno de los mejores servicios que podemos experimentar.	PLÁSTICO (E01) La experiencia ha sido muy amarga, con la energía eléctrica. Estos bajones que se producen en el día, ocasionan un perjuicio tremendo y un gasto, un gasto económico fuerte porque se queman o se dañan los equipos; hemos tenido experiencias fuertes. El agua... es un servicio que ha sido más consecuente. Para nuestro proceso productivo ha sido medianamente bien sin tanto contratiempo. El teléfono es uno de los mejores servicios que podemos experimentar.	La provisión de servicios públicos en su mayoría han estado tradicionalmente en manos del estado. Estos servicios se consideran bienes públicos y estratégicos para el desarrollo nacional. La deficiencia de esos servicios ha afectado el crecimiento económico y la competitividad del país.
I02 MYR	...no he tenido problema con esos servicios públicos, no he tenido apagones que me dañen los equipos, el agua si la necesitamos para el sistema de enfriamiento... es una relación bastante beneficiosa, lo que ellos ofrecen en ese aspecto me parece bien, en el lugar en donde yo estoy ubicada.	PARAFINA (E02) No he tenido problema con esos servicios públicos, no he tenido apagones que me dañen los equipos, el agua si la necesitamos para el sistema de enfriamiento. Es una relación bastante beneficiosa, lo que ellos ofrecen en ese aspecto me parece bien, en el lugar en donde yo estoy ubicada.	La capacidad estatal para invertir en infraestructura ha variado de manera consecuente con los cambios de las condiciones macroeconómicas. El gasto público ha crecido mas rápidamente que los ingresos fiscales.
I04 FCC	...la electricidad aquí es muy mala, no tiene una continuidad en el voltaje, suben y bajan y se dañan mucho lo que es la parte de los bombillos y eso. En la parte de la fabricación pues también a veces daña algunos motores y eso. Sí, hemos sufrido pérdidas que no han sido muy cuantiosas que si de repente la masa de un motor, para el proceso y ocasiona problemas. El agua, bueno no tenemos problemas, pero en lagunillas si llega el agua en la noche o cada dos días, se tiene, se apronta. Sí, el teléfono excesivamente caro, es muy costoso, pero la eficiencia se mantiene.	MADERA (E03) La electricidad aquí es muy mala, no tiene una continuidad en el voltaje, suben y bajan y se dañan mucho lo que es la parte de los bombillos y eso. En la parte de la fabricación pues también a veces daña algunos motores. Hemos sufrido pérdidas que no han sido muy cuantiosas, por ejemplo, la masa de un motor, para el proceso, ocasiona problemas. El agua, bueno no tenemos problemas, pero en lagunillas si llega el agua en la noche o cada dos días, se tiene, se apronta. Sí, el teléfono excesivamente caro, muy costoso, pero la eficiencia se mantiene.	Uno de los sectores más vulnerable es el recorte de presupuesto para infraestructura.
I05 ANN	La calidad... es pésimo, Cadela pues es muy costoso, y cada rato cortan la luz, se baja la tensión, No se nos ha dañado la maquinaria gracias a dios porque... tienen protectores además nosotros trabajamos con trifásico. El agua no lo usamos casi para nada... tenemos una planta de cincado y ahí es donde se usa un poco de agua, pero son tanques como de 60-70 litros, lo que son es un poco intransigentes cualquier retardo en el pago y ya le están cortando el contador. Sí, no esperan ni 15 días y ya están cortando, deberían pensar mas, que somos industria, El teléfono bien.	METALMECÁNICO (E04) La calidad, es pésimo, Cadela pues es muy costoso, y cada rato cortan la luz, se baja la tensión, No se nos ha dañado la maquinaria, gracias a dios porque tienen protectores además nosotros trabajamos con trifásico. El agua no lo usamos casi para nada, tenemos una planta de cincado y ahí es donde se usa un poco de agua, pero son tanques como de 60-70 litros. Lo que son es un poco intransigentes cualquier retardo en el pago y ya le están cortando el contador. Sí, no esperan ni 15 días y ya están cortando, deberían pensar mas, que somos industria, El teléfono bien.	
I06 LOR	Muy bien el servicio de energía eléctrica. Todo bien. El agua... es bueno cuando se esta al día, cuando se paga, porque si no la pagamos nos la cortan. Pero cuando hay un problema, el INOS, ¿Qué es lo que quiere decir? "Instituto Nacional de Oídos Sordos". El teléfono ha sido buen servicio.	CALZADO (E05) Muy bien el servicio de energía eléctrica. El agua, es bueno cuando se esta al día, cuando se paga, porque si no la pagamos nos la cortan. Pero cuando hay un problema, el INOS, ¿Qué es lo que quiere decir? "Instituto Nacional de Oídos Sordos". El teléfono ha sido buen servicio..	

PROTOCOLO No. 010: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
		PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	F. DOTACIÓN FACTORES PRODUCTIVOS	GENERACIÓN DE CONOCIMIENTO QUE SE EMPLEEN PARA PRODUCIR PRODUCTOS, TECNOLOGÍAS O MEJORAR PROCESOS

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
	Hay varios procesos artesanales por la falta de maquinaria.	Procesos artesanales en el ciclo productivo de la PYME.

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	(...) En cuanto a la parte productiva se sigue un patrón, digamos que marca una norma a nivel mundial como la fiber glass, en este caso, allí no es que halla habido mucha variación mas de inventar algo nuevo, sería mejorar el proceso productivo, (...) han habido ciertos secretos allí de manejar y manipular todos estos químicos, de buscar no solamente la parte de ahorrar, sino de saberlo manejar proporcionalmente, saber mezclar estos productos químicos. (...)	PLÁSTICO (E01) En la parte productiva se sigue un patrón, digamos que marca una norma a nivel mundial como la fiber glass. Allí no es que halla habido mucha variación mas de inventar algo nuevo, sería mejorar el proceso productivo han habido ciertos secretos allí de manejar y manipular todos estos químicos.	La PYME tachireNSE, a través de los procesos artesanales, fabrica parcialmente algunos de sus productos, usando procesos que requiere destreza manual y artística. Los procesos artesanales son tan antiguos como la humanidad. Entre las técnicas artesanales más antiguas figuran la cestería, el tejido, el trabajo en madera y la cerámica. Casi todas las técnicas artesanales que hoy se practican tienen cientos o miles de años de antigüedad.
I02 MYR	Realmente no me acuerdo, no se me viene a la mente. Pero sí se han logrado muchas cosas con invenciones caseras. (...) los trabajadores, ellos aplican un poco la lógica... inventan cosas, algún tipo de proceso. Algunos procesos son propios de la empresa; o sea el proceso consiste por ejemplo en envolver el velón, como lo envolvemos nosotros, es diferente totalmente, a nuestro criterio, no tenemos maquina sino que cada vez pero nosotros mismos diseñamos esos procesos.	PARAFINAS (E02) Realmente no me acuerdo. Se han logrado muchas cosas con invenciones caseras. ellos aplican un poco la lógica... inventan cosas. Algunos procesos son propios de la empresa; por ejemplo en envolver el velón, como lo envolvemos nosotros, es diferente totalmente, a nuestro criterio, no tenemos maquina sino que cada vez pero nosotros mismos diseñamos esos procesos.	La artesanía constituyó la base de la economía urbana en Europa hasta la Revolución industrial, en el siglo XIX. Sin embargo, los artesanos desaparecieron prácticamente con el nacimiento de la producción en serie. Como reacción a los efectos de la industrialización se creó en Inglaterra, a finales del siglo XIX.
I03 NÑI	Nosotros una vez hicimos unas casas modulares en fibra de vidrio. Acá el concepto de ladrillo esta muy arraigado.		Debe señalarse, que en muchos lugares del mundo la artesanía sigue practicándose como hace siglos. Tal es el caso de la cestería china, el batik indonesio y el encaje de bolillos español.
I04 FCC	Tal vez en algunas técnicas de pintura se ha generado algunas cosas que de repente estaban ahí pero que las hemos descubierto, en los acabados como dar mejor acabado y más que todo eso, porque ya el resto, en las técnicas de pintura sí y que se han copiado de otras cosas pero se ha tratado de mejorar en cuanto ha diseño y modelos y eso también	MADERA (E03) Tal vez en algunas técnicas de pintura se ha generado algunas cosas que de repente estaban ahí pero que las hemos descubierto, como dar mejor acabado. en las técnicas de pintura sí y que se han copiado de otras cosas pero se ha tratado de mejorar en cuanto ha diseño y modelos y eso también	La gran mayoría de los países de América Latina son grandes creadores artesanales. Ello se explica por las altas tasas de desempleo producido, en muchos casos, por el éxodo de la población rural a las grandes urbes.
I05 ANN	... generalmente se innova mucho porque como le digo, no hay capacidad para comprar maquinas, (...) hay que comprarlas en el exterior a juro, entonces, lo que se hace, es que se hacen maquinas aquí en la fabrica, sí. Con los matriceros y los técnicos que tenemos ya con tanta experiencia, se han hecho maquinitas, no son unas súper maquinas, pero si son maquinas que vamos a poner, tienen 2, 3 este movimientos mecánicos que son importantes. Los matriceros son muchachos del INCE, preparados por ellos, ellos hacen las matrices y se las ingenian	METALMECÁNICO (E04) Se innova mucho, no hay capacidad para comprar maquinas. se hacen maquinas aquí en la fabrica, sí. Con los matriceros y los técnicos que tenemos ya con tanta experiencia, se han hecho maquinitas, no son unas súper maquinas, tienen 2, 3 movimientos mecánicos que son importantes. Los matriceros son muchachos del INCE.	La variedad de productos es prácticamente inabarcable, aunque a grandes rasgos puede resumirse en: (1) Textiles: tejidos con telares de cintura y telares de madera, bordados, prendas de vestir, sweaters (jerséis), mantas, ponchos, gorros; (2) Marroquinería: calzado, bolsos, cinturones, carteras, monederos; (3) Metal: platería, cobre, plomo, hojalata, peltre; (4) Vidrio; (5) Plástico; (6) Cerámica; (7) Madera; (8) Joyería; (9) Gastronomía; (10) Piñatas; (11) Papel; (12) Cestería: mimbre, anea, rattan, carrizo, bambú y otros tallos (Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2002). Muchas de las actividades consideradas como artesanales son ejecutadas de alguna manera por la PYME del Táchira en los actuales momentos (2004).

PROTOCOLO No. 011: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	F. DOTACIÓN FACTORES PRODUCTIVOS	RECURSOS DE INFRAESTRUCTURA QUE AYUDAN AL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR PRODUCTIVO	1.1.11

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
El informante I06-LOR ante la pregunta demostró cierta ingenuidad y su tono de voz fue dulce al repreguntar al final de su exposición.	La informante I05-ANN se refiere al aeropuerto de San Antonio del Táchira, zona fronteriza con Colombia, donde se ha reseñado por los medios de comunicación respecto a la incidencia del contrabando y tráfico de drogas.	Los recursos de infraestructura como elementos facilitadores para la competitividad en la industria

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Para la distribución de nuestros productos y colocarlos en el mercado, bueno, aunque poseemos transporte propio para hacerlo. En cuanto a los medios (...) en cuanto a la parte de publicidad y propaganda cumple un papel importante, televisión, prensa, radio, hemos utilizado ese tipo de medios... para lograr tener un alcance mayor.	PLÁSTICO (E01) Poseemos transporte propio para hacerlo. La parte de publicidad y propaganda cumple un papel importante, televisión, prensa, radio, hemos utilizado ese tipo de medios... para lograr tener un alcance mayor.	Venezuela ha sido uno de los países con mejor dotación de infraestructura de América Latina.
I02 MYR	Si. A mí me parece que el sector puede inter relacionarse fácilmente con otros estados con otros mercados y me parece favorable; lo único bueno, que las vías de comunicación o de transporte no están en buen estado en el caso del Táchira, y en el caso de los aeropuertos porque están muy lejanos.	PARAFINA (E02) El sector puede inter relacionarse fácilmente con otros estados con otros mercados y me parece favorable. Las vías de comunicación o de transporte no están en buen estado. Los aeropuertos están muy lejanos.	Sus redes viales son de las más extensas: 95155 kilómetros de carretera, de los cuales 32300 están pavimentados; posee 13 puertos y más de cien aeropuertos.
I04 FCC	Claro, no solamente el fortalecimiento de la compañía en la que trabajo sino ayuda en general a todo el estado, pero hay factores como por ejemplo la mala vialidad, que eso atrasa muchas veces y crea pérdida, por ejemplo, al camión hubo que cambiarle las dos crucetas porque se le partieron. Cada cruceta cuesta 80.000 bolívares, yo le atribuyo eso por ejemplo, a lo malo que están las vías en todas partes.	MADERA (E03) Ayuda en general a todo el estado, pero hay factores como por ejemplo la mala vialidad, que eso atrasa muchas veces y crea pérdida, por ejemplo, al camión hubo que cambiarle las dos crucetas porque se le partieron. Cada cruceta cuesta 80.000 bolívares.	Su parque eléctrico es un de los pocos del mundo que posee líneas de transmisión de 765 Kilowattios.
I05 ANN	Bueno, en el transporte, en realidad pues no, no nos quejamos. Lo que sí, la parte de aeropuertos. Es la que más falla. (...) el problema de los aeropuertos de aquí o debe ser en la zona en que están es que para mandar por avión eso es una revisadera abren las cajas, y tan difícil que es embalar esos resortes, entonces cuando uno manda por avión la abren, la desbaratan, entonces preferimos mandarla por transporte terrestre. Con respecto al transporte terrestre, no hemos tenido problemas, no, nosotros trabajamos con "UT", trabajamos con todos, trabajamos con "A".. Como el cliente lo decida, porque el cliente paga el flete, si él dice mándamelo por aquí que me sale más económico, o sea depende del cliente	METALMECÁNICO (E04) No nos quejamos. Lo que sí, la parte de aeropuertos. Es la que más falla. El problema de los aeropuertos debe ser en la zona en que están es que para mandar por avión eso es una revisadera abren las cajas, y tan difícil que es embalar esos resortes, entonces cuando uno manda por avión la abren, la desbaratan, entonces preferimos mandarla por transporte terrestre. No hemos tenido problemas, trabajamos con "UT", con "A".. El cliente paga el flete,	La densidad telefónica alcanzó en el 2001, 11 líneas por cada cien habitantes.
I06 LOR	Si fortalece... si no hubieran esas vías ¿cómo llegan nuestros productos para elaborar el calzado? Claro, porque, como le dijera, son vías, de que por ejemplo, los despachos de mercancías, si no hubieran esas vías, como llegan nuestros productos para elaborar el calzado.	CALZADO (E05) Si no hubieran esas vías ¿cómo llegan nuestros productos para elaborar el calzado?	Sin embargo, esta reducida la capacidad del estado para invertir en infraestructura. La capacidad estatal para invertir en infraestructura ha variado de manera consecuyente con los cambios de las condiciones macroeconómicas.

PROTOCOLO No. 012: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	G. SERVICIOS PÚBLICOS	VALORACIÓN DEL TRANSPORTE EN CUANTO A COSTO Y DISPONIBILIDAD PARA LLEVAR A SUS DESTINOS FINALES A PERSONAS Y MERCANCÍAS	1.1.12

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
La queja generalizada de los Gerentes son los altos costos del flete.	Los productos terminados son maltratados por el mal manejo por parte de los transportistas. externos.	Encarecimiento del producto por fletes

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	La eficiencia pues, tendríamos que valorarla en varios aspectos. hoy día en Venezuela el costo que implica un flete para cualquier destino esto influye notablemente, encarece, finalmente el producto, nosotros tenemos transporte propio, camiones, totalmente equipados que trasladan nuestros productos terminados, de esa forma logramos en menos tiempo y con mayor eficacia colocar nuestros productos y con mayor prontitud a nuestros distribuidores a nivel nacional...	PLASTICO (E01) Hoy día en Venezuela el costo que implica un flete para cualquier destino, esto influye notablemente, encarece, finalmente el producto. Nosotros tenemos transporte propio, camiones, totalmente equipados, logramos en menos tiempo y con mayor eficacia colocar nuestros productos y con mayor prontitud a nuestros distribuidores a nivel nacional...	El transporte de personas y mercancías, bajo todas sus formas, aérea, acuática y terrestre es imprescindible para lograr los flujos adecuados, que sean económicos y oportuno de los diversos factores producidos necesarios, así como para colocar los productos en sus destinos finales.
I02 MYR	(...) tenemos servicio de transporte mixto. Yo utilizo el transporte de la empresa y contrato flete y otros transportes. En cuanto al costo y disponibilidad no es muy fácil es bastante complicado y costoso, me parece a mí. De hecho a veces no hay disponibilidad de los camiones para transportar la mercancía y también otro detalle que yo veo de esas personas que hacen esos fletes es que no cuidan el manejo de las mercancías no lo hacen de la mejor manera y el maltrato de las mercancías lo que hace que aumenta los costos y las quejas.	PARAFINAS (E02) Tenemos servicio de transporte mixto. Utilizo el transporte de la empresa y contrato flete y otros transportes. Es bastante complicado y costoso. A veces no hay disponibilidad de los camiones para transportar la mercancía. Otro detalle, que yo veo de esas personas que hacen esos fletes es que no cuidan el manejo de las mercancías no lo hacen de la mejor manera y el maltrato de las mercancías lo que hace que aumenta los costos y las quejas.	Una red adecuada de medios de transportes, eficiente y seguro, es un recurso de primer orden para permitir el funcionamiento de las empresas (Antonorsi B., M., 1995:43)
I04 FCC	Bueno, aquí en el Táchira para el aspecto de transportes de muebles hay unas compañías que son muy buenas, si, entonces son excelentes que se manda la mercancía con toda la confiabilidad, viaja con seguro, la gente es responsable sabe manejar la mercancía nuestra. En cuanto a la disponibilidad si, tenemos una buena asistencia de eso, mas que todo en el pueblo cordero [Táchira] existen unas compañías pequeñas que son casi compañías familiares micro compañías familiares de transporte pero nos surten bien a nosotros, si coordinamos y se envían para todas las partes del país.	MADERA (E03) Hay unas compañías que son muy buenas, excelentes que se manda la mercancía con toda la confiabilidad, viaja con seguro, la gente es responsable sabe manejar la mercancía nuestra. En cuanto a la disponibilidad si, tenemos una buena asistencia de eso, mas que todo en el pueblo Cordero [Táchira] existen unas compañías pequeñas que son casi compañías familiares micro compañías familiares de transporte pero nos surten bien a nosotros, si coordinamos y se envían para todas las partes del país.	
I05 ANN	Bueno a mí me parece bueno, no una maravilla, pero bueno, si aceptable. Depende de la línea, algunos son muy costosos, y algunos ni siquiera llegan a los lugares porque nosotros mandamos a muchos pueblitos donde no llega el transporte. Son pueblitos donde lo que hay es ventas de repuestos.	METALMECÁNICO (E04) No una maravilla, pero bueno, si aceptable. Depende de la línea, Algunos son muy costosos, y algunos ni siquiera llegan a los lugares porque nosotros mandamos a muchos pueblitos donde no llega el transporte. Son pueblitos donde lo que hay es ventas de repuestos.	
I06 LOR	Es costoso. Si hay disponibilidad. Son costosos, son sus costos. A veces peleamos. Utilizamos empresas formadas	CALZADO (E05) Son costosos. A veces peleamos. Utilizamos empresas formadas	

PROTOCOLO No. 013: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	G. SERVICIOS PÚBLICOS	SEGURIDAD DE PERSONAS Y BIENES	1.1.13

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	El fenómeno de la inseguridad y su efecto en las actividades productivas
Al conversar con los Gerentes, se evidencia el estado de zozobra, afectándoles no solamente a ellos sino a su grupo familiar.	La inseguridad afecta a personas y bienes en la PYME	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Bueno mira, este, ha sido siempre también un tema de preocupación para el empresario, el industrial tachirense, el acercamiento tan inmediato de la frontera, y no es nuevo tampoco y lleva muchos años con esta amarga experiencia, secuestro, y cualquier otro tipo de manejo al margen completamente de la ley que ha ocasionado mas bien un temor en muchas personas en invertir, esto ha repercutido mucho de que en San Cristóbal como tal o su zona industrial no haya crecido, el parque industrial en San Cristóbal, y propiamente Táchira, pues ha estado muy limitado, ha estado bastante limitado, de pronto por ese temor.	PLÁSTICO (E01) Es un tema de preocupación para el empresario, el acercamiento tan inmediato de la frontera, y no es nuevo tampoco y lleva muchos años con esta amarga experiencia, secuestro. Ha ocasionado mas bien un temor en muchas personas en invertir, esto ha repercutido de que su zona industrial no haya crecido,	La operatividad de la PYME es afectada por los delitos a personas y cosas. La capacidad de producción, la efectividad del trabajo en equipo, la productividad de la mano de obra la alteración de las jornadas de trabajo y turnos de trabajo.
I02 MYR	Grave. Grave. Personalmente no he tenido problemas. Pero he visto muchas experiencias de amigos que tienen negocios y han tenido problemas de seguridad graves. Y por otra parte la mama de mi esposo tuvo una experiencia muy fea con unos chicos o señores que la drogaron y la llevaron por allá y la llevaron a la casa, ella saco todas las prendas y se las entrego.	PARAFINA (E02) Grave. Grave. Personalmente no he tenido problemas. Pero he visto muchas experiencias de amigos que tienen negocios y han tenido problemas de seguridad graves. Y por otra parte la mama de mi esposo tuvo una experiencia muy fea, que la drogaron y la llevaron por allá y la llevaron a la casa, ella saco todas las prendas y se las entrego.	La actividad delictiva tiene costos asociados, de tipo directos e indirectos. Los costos directos que se asocian con la actividad delictiva se expresan en pérdidas de capital físico, humano y recursos naturales, pero además traen consigo efectos negativos secundarios que están estrechamente relacionados con las actividades empresariales y que en muchos casos merman su capacidad competitiva.
I04 FCC	En eso si estamos mal, mal, mal, es lamentable pero estamos viviendo un ola de inseguridad increíble, todo el tiempo estamos viviendo asustados no se sabe en que momento pueden llegar a atracar, cada vez que habla uno con una persona, cada vez que se lee el periódico pareciera que estuviéramos viviendo el mismo día repetidamente, sicariatos, atracos, robos, robos a mano armada, siempre alguien lo toca una persona que uno conoce y eso lo afecta a uno bastantísimo. En lo personal, si he tenido experiencias desagradables, si, pero aquí en la compañía no, pero sí muy cerquita, muy adyacente.	MADERA (E03) En eso si estamos mal. Lamentable estamos viviendo una ola de inseguridad increíble, estamos viviendo asustados no se sabe en que momento pueden llegar a atracar, cada vez que se lee el periódico pareciera que estuviéramos viviendo el mismo día repetidamente, sicariatos, atracos, robos, robos a mano armada, siempre alguien lo toca una persona que uno conoce y eso lo afecta a uno bastantísimo. En lo personal, si he tenido experiencias desagradables.	Existe un temor generalizado, tanto de empresarios como de trabajadores, de convertirse en víctima de un delito, lo cual se traduce en un impacto negativo sobre la productividad.
I05 ANN	Bueno, en realidad ahorita como están las cosas con la inseguridad, no hay ninguna, cero, cero seguridad, tiene uno que ingeniárselas para... bueno, estar protegido, con vigilancia privada... todos estos sectores... Bueno aquí en el barrio ["PR"] por ejemplo matan a 2, 3 personas a cada rato, aquí. Nosotros ni a la bodega salimos, eso es a cada rato aquí, aquí detrás de la pared mataron a uno el otro día.	METALMECÁNICO (E04) Como están las cosas con la inseguridad, cero, cero seguridad. Tiene uno que ingeniárselas para... bueno, estar protegido, con vigilancia privada en todos estos sectores. Bueno aquí en el barrio [PR] por ejemplo matan a 2, 3 personas a cada rato, aquí. Nosotros ni a la bodega salimos, eso es a cada rato aquí, aquí detrás de la pared mataron a uno el otro día.	
I06 LOR	En eso si estamos mal. Me gusto los operativos que esta haciendo el gobierno ahorita. Pero ahorita Salí y ya como que se acabo el operativo. Como que eso es a ráficos. Pero deberían incrementar eso. Esos operativos por siempre. Yo no me molesto porque me pidan cedula, me requisen el carro, no. Los obreros salen de cobrar y se montan en una buseta y los atracan, eso es muy peligroso.	CALZADO (E05) En eso si estamos mal. Me gusto los operativos que esta haciendo el gobierno ahorita. Pero ahorita Salí y ya como que se acabo el operativo. Como que eso es a ráficos. Pero deberían incrementar esos operativos por siempre. Yo no me molesto porque me pidan cedula, me requisen el carro, no. Los obreros salen de cobrar y se montan en una buseta y los atracan, eso es muy peligroso.	

PROTOCOLO No. 014: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.1 AMBIENTE GENERAL	F. SERVICIOS PÚBLICOS	ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA (DEMANDA-JUICIO)	1.1.14

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 50%;">OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA</th> <th style="width: 50%;">NOTAS DE CAMPO</th> </tr> <tr> <td style="width: 50%;"> Para el informante I01-CHA la pregunta le es incomoda y en reiteradas ocasiones insistió de no haber tenido esa experiencia desagradable. El informante I06-LOR contesto con mucho coraje su respuesta, a pesar de que es el que tiene más marcada conducta religiosa. Había un dejo de rabia en el informante I04-FCC en la forma como la gente "paga" las deudas morosas. </td> <td style="width: 50%;"> Por algunos indicios se presume que el informante I06-LOR ha tenido algunas experiencias en el manejo de un crédito bancario. Pues el alto costo del capital prestado casi lo llevan a la quiebra </td> </tr> </table>	OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Para el informante I01-CHA la pregunta le es incomoda y en reiteradas ocasiones insistió de no haber tenido esa experiencia desagradable. El informante I06-LOR contesto con mucho coraje su respuesta, a pesar de que es el que tiene más marcada conducta religiosa. Había un dejo de rabia en el informante I04-FCC en la forma como la gente "paga" las deudas morosas.	Por algunos indicios se presume que el informante I06-LOR ha tenido algunas experiencias en el manejo de un crédito bancario. Pues el alto costo del capital prestado casi lo llevan a la quiebra	La Administración de Justicia Y algunas experiencias en la PYME
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO				
Para el informante I01-CHA la pregunta le es incomoda y en reiteradas ocasiones insistió de no haber tenido esa experiencia desagradable. El informante I06-LOR contesto con mucho coraje su respuesta, a pesar de que es el que tiene más marcada conducta religiosa. Había un dejo de rabia en el informante I04-FCC en la forma como la gente "paga" las deudas morosas.	Por algunos indicios se presume que el informante I06-LOR ha tenido algunas experiencias en el manejo de un crédito bancario. Pues el alto costo del capital prestado casi lo llevan a la quiebra				

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Hasta la presente no hemos tenido esa experiencia desagradable. Ni con clientes o proveedores, nos hemos manejado muy sanamente. El conocimiento que tengo simple y llanamente, lo que se ha oído, lo que he leído por prensa, y ciertas experiencias, y ha sido relativo, algunos han salido beneficiados con el aparato de justicia, otros han salido mas bien decepcionados. Nada ha sido perfecto, sin embargo, se ha visto una intención diferente de instrumentar de poder mejorar una atención directa a cualquier agraviado o a cualquier denunciante; la misma defensoría del pueblo, como funciona hoy una fiscalía, quizás esto motivado a que mucha gente si sin temor se acerque a acudir a cualquier instancia judicial. Porque repito, no hemos tenido una experiencia directa...	PLÁSTICO (E01) No hemos tenido esa experiencia desagradable. Ni con clientes o proveedores, nos hemos manejado muy sanamente. Algunos han salido beneficiados con el aparato de justicia, otros han salido mas bien decepcionados. Se ha visto una intención diferente de instrumentar de poder mejorar una atención directa a cualquier agraviado o a cualquier denunciante; la misma defensoría del pueblo, como funciona hoy una fiscalía, quizás esto motivado a que mucha gente si sin temor se acerque a acudir a cualquier instancia judicial.	El principal tribunal venezolano es el Tribunal Supremo de Justicia, que cuenta con una sala cuyo objeto es la interpretación de la propia Constitución. Es un órgano colegiado responsable de la custodia de la Constitución nacional, que interpreta, cumple y la hace cumplir. La administración de la justicia está a cargo del poder judicial.
I02 MYR	En particular no he tenido experiencias. La administración de esa justicia no la están haciendo de la manera más apropiada. A mí me parece que el indicador más latente es que la inseguridad ha aumentado de manera progresiva.	PARAFINAS (E02) No he tenido experiencias. La administración de esa justicia no la están haciendo de la manera más apropiada. A mí me parece que el indicador más latente es que la inseguridad ha aumentado de manera progresiva.	El poder judicial es ejercido por la Corte Suprema de Justicia, los tribunales y los juzgados.
I04 FCC	No, No hemos tenido de ese tipo de experiencias. Si lo que es por ejemplo por deuda yo tengo entendido que se puede introducir una demanda y eso, pero no es "obligante" pagar, pagan como les da la gana si hablamos en términos generales, muchas veces llama uno a un abogado, por decir algo para que cancelen una deuda y es preferible pues no hacerlo porque eso, la gente se evade de una forma u otra y no obligan a pagar a nadie.	MADERA (E03) No hemos tenido de ese tipo de experiencias. Tengo entendido que se puede introducir una demanda y eso, pero no es "obligante" pagar, pagan como les da la gana si hablamos en términos generales, muchas veces llama uno a un abogado, para que cancelen una deuda y es preferible pues no hacerlo porque eso, la gente se evade de una forma u otra y no obligan a pagar a nadie.	La Corte Suprema de Justicia ejerce la superintendencia de todos los organismos del poder judicial y decide en única instancia los conflictos de jurisdicción y competencia.
I05 ANN	Pues, si tenemos experiencia por un embargo que nos hizo el Seniat, pero en realidad nos embargo unas maquinas, por la deuda, porque estábamos atrasados, como le digo venimos de tener unos años terribles. Claro, porque era una deuda monetaria. O sea hay sino hay justicia o injusticia se debe y sino paga, pues te embargan, no hay para donde mas, si en eso si nos tuvieron cierta paciencia y consideraron que como estábamos dando empleo, nos iban a tener esa consideración.	MADERA (E03) No hemos tenido de ese tipo de experiencias. Tengo entendido que se puede introducir una demanda y eso, pero no es "obligante" pagar, pagan como les da la gana si hablamos en términos generales, muchas veces llama uno a un abogado, para que cancelen una deuda y es preferible pues no hacerlo porque eso, la gente se evade de una forma u otra y no obligan a pagar a nadie.	Conoce y resuelve sobre materias de inconstitucionalidad, en el recurso de casación, supervisa los institutos de detención y reclusión.
I06 LOR	Eso se lo dejamos a los políticos, que se maten entre ellos mismos	METALMECÁNICO (E04) Tenemos experiencia por un embargo que nos hizo el Seniat, De unas maquinas, por la deuda, estábamos atrasados, venimos de tener unos años terribles. O sea hay sino hay justicia o injusticia se debe y sino paga, pues te embargan, no hay para donde mas, nos tuvieron cierta paciencia y consideraron que como estábamos dando empleo, nos iban a tener esa consideración. CALZADO (E05) Eso se lo dejamos a los políticos, que se maten entre ellos mismos	

PROTOCOLO No. 015: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	A. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS	FECHA FUNDACIÓN - TENENCIA DE LA PLANTA FÍSICA	1.2.1

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Al informante I01-CHA se le observa cierta satisfacción al dar énfasis al "por ahora", del cual se supo que estaban en tramites de compra, información obtenida por otro informante.	El "por ahora" indica que están en conversaciones para comprar la sede. Dicha frase fue muy celebre en Venezuela siendo pronunciada y hecha publica cuando el actual Presidente del país fue detenido cuando hubo la rebelión militar que daría posteriormente, la finalización del mandato del entonces presidente Carlos Andrés Pérez.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Ciclo de Vida de la Empresa

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Tenemos 24 años de fundados y nuestra sede es alquilada "por ahora". Existe la fabrica y también, en Ureña un punto de venta.	<p>PLÁSTICO (E01) 24 años de fundados. Sede es alquilada "por ahora". En Ureña un punto de venta.</p> <p>PARAFINA 32 años. La tenencia de la sede es propia</p> <p>MADERA (E03) Cumple 28 años de fundada, en Noviembre [2004]. La fabrica, en Lagunillas, vía Rubio, es sede propia. El punto de venta o exhibición, es alquilado</p> <p>METALMECÁNICO (E04) Son treinta y cuatro años. Es propia.</p> <p>CALZADO (E05) 14 años, la actual apenas dos meses. La sede es propia</p>	<p>El ciclo de vida de las empresas es una progresión de etapas que atraviesan muchas organizaciones empezando por su creación o inicio y terminando con su declinación, muerte o cierre.</p> <p>Pasa por etapas de crecimiento y madurez a través de la cual implementa estrategias para alargar esos ciclos.</p>
I02 MYR	Treinta y dos años. Y la tenencia de la sede es propia		
I03 NÑI	Tiene 24 años de fundada y su sede no es propia. Esta en arrendamiento. Ahora se esta tramitando un crédito para adquirirla. Los dueños del galpón son una sucesión, esa familia lo obtuvo por herencia, el señor que es el representante legal es el Sr. "LCH" es con quien nosotros siempre hemos tratado. Son como ocho personas, los sucesores.		
I04 FCC	Cumple 28 años de fundada, ahorita en Noviembre [2004]. La fabrica (Lagunillas, vía Rubio) es sede propia. El punto de venta o exhibición, es alquilado		
I05 ANN	Son treinta y cuatro años. Es propia.		
I06 LOR	14 años, la actual apenas dos meses. La sede es propia		

PROTOCOLO No. 016: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	A. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS	PORTAFOLIO PRODUCTOS - TENDENCIA A TRAVÉS DEL TIEMPO	1.2.2

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	Tendencia al incremento en la profundidad del Portafolio de Productos
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	(...) fabricamos laminas para divisiones de baño en fibra de vidrio, en diferentes presentaciones, fabricamos el tanque para almacenar el agua, fabricamos laminas acanaladas para techar, la translucida, de fibra de vidrio (...) cumplimos una doble función en el mercado, porque aparte de ser consumidores para nuestros procesos como tal de somos distribuidores de materia prima en este campo del plástico reforzado. Por supuesto que hay unas líneas que han desmejorado en cuanto a la cantidad de unidades colocadas en el mercado. Uno u otro causa que haya influido. (...) y eso nos han permitido colocar nuevos productos, mas bien ha habido aumento en los diseños.	<p>PLÁSTICO (E01) Laminas para divisiones de baño en fibra de vidrio, en diferentes presentaciones, tanque para almacenar el agua, Laminas acanaladas para techar, lamina translucida.</p> <p>Por solicitud de alguien hay unos topes de mesa, sillas. Topes, piscinas, potes de basura, reparaciones de carro y hasta casas modulares.</p> <p>Cumplimos una doble función en el mercado, porque aparte de ser consumidores para nuestros procesos como tal somos distribuidores de materia prima en este campo del plástico reforzado.</p> <p>Hay unas líneas que han desmejorado en cuanto a la cantidad de unidades colocadas en el mercado. Ha habido aumento en los diseños.</p>	<p>El portafolio se refiere a todos los productos que ofrece en venta una compañía.</p> <p>Las dimensiones son de amplitud (líneas de productos), y profundidad que viene dada por la variedad de tamaños, colores, modelos.</p>
102 MYR	Elaboramos velas en tres tamaños, se vende suelta, en diferentes empaques, en cajas de cartón, empaques más individuales, elaboramos velones en tres tamaños, elaboramos lámparas veladoras y todos esos productos se elaboran en diferentes colores. Durante el tiempo el portafolio ha ido aumentando.	<p>PARAFINAS (E02) Elaboramos velas en tres tamaños, se vende suelta, en diferentes empaques, en cajas de cartón, empaques más individuales, elaboramos velones en tres tamaños, elaboramos lámparas veladoras y todos esos productos se elaboran en diferentes colores. Durante el tiempo el portafolio ha ido aumentando.</p>	
103 ÑNI	Laminas para puerta de separación de baños, el tanque de almacenamiento de agua, laminas acanaladas para techo, pero en fibra de vidrio se puede fabricar muchas cosas, hay unos topes de mesa (...) se hicieron por solicitud de alguien... (...) hemos fabricado piscinas, potes de basura, las reparaciones de carro (...)Hasta casas, nosotros una vez hicimos unas casas modulares en fibra de vidrio. Se fabricaron unas sillas, (...) topes, a veces cúpulas...	<p>MADERA (E03) Industria del mueble en madera: Línea del Hogar, contentiva de juegos de dormitorios, juego de comedor, juego de recibos, accesorios para el hogar en cuanto a madera, Esporádicamente se hacen decoraciones de oficina y eso, las cuales son muy pocos La que mayor porcentaje representa indudablemente que es la línea de los juegos de dormitorio, se vende mucho mas. (...) en que en cada casa existen tres habitaciones, por ejemplo, y una sala y una sola cocina. (...) dormitorio, básicamente lo compone, la cama completa, con las dos mesas de noche, la peinadora, el espejo, la poltrona, un diván en ese caso. También los rústicos</p>	
104 FCC	Industria del mueble en madera: Línea del Hogar, contentiva de juegos de dormitorios, juego de comedor, juego de recibos, accesorios para el hogar en cuanto a madera, Esporádicamente se hacen decoraciones de oficina y eso, las cuales son muy pocos La que mayor porcentaje representa indudablemente que es la línea de los juegos de dormitorio, se vende mucho mas. (...) en que en cada casa existen tres habitaciones, por ejemplo, y una sala y una sola cocina. (...) dormitorio, básicamente lo compone, la cama completa, con las dos mesas de noche, la peinadora, el espejo, la poltrona, un diván en ese caso. También los rústicos	<p>MADERA (E03) Industria del mueble en madera: Línea del Hogar, contentiva de juegos de dormitorios, juego de comedor, juego de recibos, accesorios para el hogar en cuanto a madera.</p> <p>Esporádicamente se hacen decoraciones de oficina y eso, las cuales son muy pocos</p> <p>La que mayor porcentaje representa indudablemente que es la línea de los juegos de dormitorio, se vende mucho más.</p> <p>También los rústicos</p>	
105 ANN	Pues son resortes y afines, afines quiere decir todo lo que se fabrique con alambre, pueden ser flejes, cuchillas, pasadores, estos ganchos, toda esa cantidad de cosas que se fabriquen de metal. Fabricamos el resorte de reposición para los frenos de carro, y para y la parte esa es la parte automotriz, la parte trabajamos para línea blanca, trabajamos para agrícola. Para los lapiceros... ¡para tantas cosas! Todo lo que lleve un resorte; Se fabrica por pedidos, por ordenes especiales, ellos piden, mandan planos, o muestras y se les fabrican en base a eso. Al pasar el tiempo, las líneas aumentan (...) hay tanta variedad de cosas (...) algo un nuevo aparato tiene un resorte y la línea de automotriz cambia por el hecho de que cambian los modelos de los carros.	<p>METALMECÁNICO (E04) Pues son resortes y afines, afines quiere decir todo lo que se fabrique con alambre, pueden ser flejes, cuchillas, pasadores, estos ganchos, toda esa cantidad de cosas que se fabriquen de metal. Fabricamos el resorte de reposición para los frenos de carro, y para y la parte esa es la parte automotriz, la parte trabajamos para línea blanca, trabajamos para agrícola. Para los lapiceros. todo lo que lleve un resorte</p> <p>Al pasar el tiempo, las líneas aumentan Hay variedad</p>	
106 LOR	Calzado para niña, Calzado para dama. Se inicio con una línea de abuelita. Ahora se piensa reactivarla. Las señoras las están pidiendo. No es abuelita porque la usen personas muy mayores. Es un zapato en piel suave, bajito. Ellas lo están pidiendo	<p>CALZADO (E05) Calzado para niña, Calzado para dama. Se inicio con una línea de abuelita. Se va a reactivar porque ellas lo están pidiendo.</p>	

PROTOCOLO No. 017: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	A ELEMENTOS CONSTITUTIVOS	NACIONALIDAD DEL CAPITAL PARENTESCO ENTRE LOS SOCIOS	1.2.3

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Los ojos de la informante I05-ANN se humedecen ligeramente al recordar a su padre. Demuestra mucho orgullo de él.	En su mayoría los informantes se extrañan a la pregunta de que si hay algún tipo de parentesco entre los socios.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
La Empresa Familiar

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Es capital nacional, venezolano. Si hay parentesco, es una empresa netamente familiar (padre, hijos) somos compañía anónima...	<p>PLÁSTICO (E01) Es capital nacional, venezolano. Si hay parentesco, es una empresa netamente familiar: Padre, Madre, Hijos. Es compañía anónima...</p> <p>PARAFINAS (E02) Es capital es propio venezolano. Si. Hay parentesco, todos somos familia. Madre y Hermanos.</p> <p>MADERA (E03) Es capital nacional. Desde el punto de vista de los socios, hay un dueño absoluto. La figura jurídica es una firma personal, Los hijos del dueño esporádicamente ayudan en la dirección, pero normalmente el que esta a cargo es el propietario.</p> <p>METALMECANICO (E04) Nacional. Es compañía anónima, pero esto es una fabrica mas que nada familiar, una industria es cuatro hermanos porque la empresa la fundo mi papá. Estamos al frente una sucesión. Estamos un hermano, y tres hermanas. Estamos un hermano, y tres hermanas.</p> <p>CALZADO (E05) Es nacional. Hay tres socios. Dos hermanos varones, y la esposa de uno de ellos.</p>	<p>Se podría afirmar que la empresa familiar es aquella organización de negocios en la cual la propiedad de los medios instrumentales y/o la dirección, se hayan operativamente en manos de un grupo humano entre cuyos miembros existe relación familiar.</p> <p>Las dimensiones de la empresa familiar son la propiedad, el poder, y la transición a las siguientes generaciones.</p> <p>Como cualquier empresa hay factores que le adversan.</p> <p>Se conciben como sistemas y se han creado teorías para su estudio, las cuales se conocen como la de dos círculos y la de tres círculos.</p>
I02 MYR	Es capital es propio venezolano. Si. Hay parentesco, todos somos familia. Madre y Hermanos.		
I03 NNI	Es nacional y si hay parentesco entre los socios (padre, madre, hijos)		
I04 FCC	Es capital nacional. Desde el punto de vista de los socios, hay un dueño absoluto. La figura jurídica es una firma personal, Pero dentro de la organización, los hijos del dueño esporádicamente ayudan en la dirección, o manejo del negocio, pero normalmente el que esta a cargo es el propietario.		
I05 ANN	Nacional. Es compañía anónima, pero esto es una fabrica mas que nada familiar, una industria somos cuatro hermanos porque la empresa la fundo mi papá. Estamos al frente una sucesión. Estamos un hermano, y tres hermanas. Entonces, nos quedamos nosotros y aquí estamos...		
I06 LOR	Es nacional. Hay tres socios. Dos herramos varones, y la esposa de uno de ellos.		

PROTOCOLO No. 018: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	B. FINANZAS	CAPITAL DE LA EMPRESA - NUEVAS INVERSIONES	1.2.4

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Política de Dividendos

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
102 MYR	El capital social no son sino doce millones; el capital general son seiscientos millones. Si hay previstas nuevas inversiones, para la compra de maquinaria y en tecnología	PLÁSTICO (E01) El capital social esta en 40 millones, y el total esta alrededor de los 500 millones. La inversión que esta prevista para este ejercicio es la adquisición de los galpones, la sede propia.	Se evidencia un incremento acumulación de ingresos acumulados, lo que conlleva a un aumento de las utilidades no distribuidas, parte del superávit ganado, y que no fueron asignadas para el reparto de dividendos. Los dividendos son los réditos, utilidades, ganancias que generan los títulos llamados acciones que corresponden a las partes alicuotas que componen un capital.
103 NÑI	El capital social esta en 40 millones, y el total esta alrededor de los 500 millones. La inversión que esta prevista para este ejercicio es la adquisición de los galpones, para la adquisición de la sede propia.	PARAFINAS (E02) El capital social no son sino doce millones; el capital general son seiscientos millones. Si hay previstas nuevas inversiones, para la compra de maquinaria y en tecnología	
104 FCC	No podría decirle pero debe estar, ahorita, así en forma de transito, en términos generales como en 80 a 100 millones de bolívares. En cuanto a nuevas inversiones, en este momento no, no creo.	MADERA (E03) No podría decirle pero debe estar, ahorita, así en forma de transito, en términos generales como en 80 a 100 millones de bolívares. En cuanto a nuevas inversiones, en este momento no, no creo.	
105 ANN	El que esta en el registro es diez millones, en realidad es bajito para lo que es. El capital pues mas que nada es la parte de los activos se podía hablar de mil millones más o menos. Pues por ahora no esta previsto realizar nuevas inversiones, no porque realmente estamos como quien dice saliendo de un hueco, hasta ahora estábamos muy mal, tuvimos muy mal.	METALMECANICO (E04) El que esta en el registro es diez millones, en realidad es bajito para lo que es. El capital pues mas que nada es la parte de los activos se podía hablar de mil millones más o menos. No esta previsto realizar nuevas inversiones.	
106 LOR	Asciende a diez millones. No tiene previstas nuevas inversiones	CALZADO (E05) Asciende a diez millones. No tiene previstas nuevas inversiones	

PROTOCOLO No. 019: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	B. FINANZAS	CAPITAL DE TRABAJO - PARA LA OPERATIVIDAD DE LA EMPRESA	1.2.5

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
El gerente <i>106LOR</i> invoca a la superioridad divina, tiene fe, cree en milagros.	Solo una PYME no solicita prestamos, tiene lo que ellos llaman "capital flotante". Para el momento de la entrevista, la informante <i>103NNI</i> , tenía cinco años laborando en la empresa.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Deficiencias en la gestión de las Cuentas por Cobrar

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Cuando hemos requerido, pues inmediatamente se solicita a la banca, ese apoyo, ellos evalúan nuestra capacidad, nuestras garantías, nuestra solvencia y hemos tenido acceso a nuevos capitales de trabajo.	<p>PLÁSTICO (E01) Se solicita a la banca, evalúan nuestra capacidad, nuestras garantías, nuestra solvencia.</p> <p>(...) los clientes... se atrasan un poco en los pagos, hay un poquito de problema en la liquidez (...) Pues nosotros tenemos financiamiento con varios bancos, tenemos líneas de crédito en "B", tenemos línea de crédito en "BC", tenemos línea de crédito en "BC", tenemos crédito de vehículos en "BM", y siempre se ha trabajado con las líneas PYME desde que yo estoy en la organización y desde antes la empresa siempre ha trabajado con financiamiento bancario. Pero la empresa siempre ha buscado mantener ese financiamiento y hacerlo bien, pagar puntualmente.</p> <p>PARAFINAS (E02) Nos ha pasado mucho porque el flujo de caja siempre afecta las demoras en las cuentas por cobrar entonces nos impiden, nos crea cuellos de botella para generar trabajo y operatividad de la empresa y lo solucionamos con los bancos.</p> <p>MADERA (E03) Habría que recurrir a los bancos, no, que sería lo más viable. Pero, no, normalmente, nunca se ha tenido necesidad, el capital de trabajo ha estado "flotante".</p> <p>METALMECÁNICO (E04). Nos asumimos hasta lo que entra, nos arropamos hasta donde llega la cobija, hacemos milagros maromas, compramos menos alambres, no poseemos una parte financiadora que ayude a la industria en estos momentos. Cuando uno va a concretar no hay nada, mucho papeleo</p> <p>CALZADO (E05) No... milagros que hace el señor. Nada es imposible para dios. La banca, a veces, el amigo, me da sobregiros, con el gerente, con el compromiso de cubrir a los quince días.</p>	<p>Las cuentas por cobrar son partidas del balance general, específicamente del activo circulante.</p> <p>Elas provienen de las ventas que las empresas hacen a crédito.</p> <p>La Cuentas por cobrar son clasificadas según su antigüedad en no vencidas y vencidas. Se debe hacer una provisión para la estimación de las partidas incobrables.</p> <p>La falta de una gestión eficaz en la cobranza, que permite convertir las cuentas por cobrar en efectivo, genera una falta de liquidez aumentando las necesidades de capital de trabajo.</p>
I02 MYR	Nos ha pasado mucho porque el flujo de caja siempre afecta las demoras en las cuentas por cobrar entonces nos impiden, nos crea cuellos de botella para generar trabajo y operatividad de la empresa y lo solucionamos con los bancos.		
I03 NNI	(...) los clientes... se atrasan un poco en los pagos, hay un poquito de problema en la liquidez (...) Pues nosotros tenemos financiamiento con varios bancos, tenemos líneas de crédito en "B", tenemos línea de crédito en "BC", tenemos crédito de vehículos en "BM", y siempre se ha trabajado con las líneas PYME desde que yo estoy en la organización y desde antes la empresa siempre ha trabajado con financiamiento bancario. Pero la empresa siempre ha buscado mantener ese financiamiento y hacerlo bien, pagar puntualmente.		
I04 FCC	Habría que recurrir a los bancos, no, que sería lo más viable. Pero, no, normalmente, nunca se ha tenido necesidad, el capital de trabajo ha estado "flotante", sí todo el tiempo.		
I05 ANN	Pues, generalmente. Este, nos, pues nos asumimos hasta lo que entra, nos arropamos hasta donde llega la cobija, hacemos milagros maromas, compramos menos alambres, todas esas cosas porque en realidad no poseemos una parte financiadora que ayude a la industria en estos momentos. Porque esta si todos esos créditos que da el uno y que da el otro pero en realidad cuando uno va a concretar no hay nada, mucho papeleo		
I06 LOR	No... milagros que hace el señor. Nada es imposible para dios. La banca, a veces, el amigo, me da sobregiros, con el gerente, con el compromiso de cubrir a los quince días,		

PROTOCOLO No. 020: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	B. FINANZAS	APALANCAMIENTO FINANCIERO	1.2.6

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Apalancamiento a través del financiamiento sin garantías y a corto plazo
	El proveedor "I" es uno de los más estratégicos venezolanos de la empresa E01.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Los proveedores nos han apalancado. Hasta la presente, satisfactoriamente, hemos tenido muy buena relación con la banca, indistintamente, privada o público y hemos tenido acceso al dinero fresco.	PLÁSTICO (E01) Los proveedores nos han apalancado. Hay buena relación con la banca, privada o público. Hemos tenido acceso al dinero fresco.	El crédito comercial es una forma de financiamiento a corto plazo, sin garantías, habitual en casi todos los negocios.
102 MYR	Con la banca privada, con líneas de crédito. Los proveedores casi no nos financian.		Es la mayor fuente de fondos a corto plazo.
103 ÑÑI	Teníamos financiamiento... hasta 60 días con nuestros proveedores, ahorita con "I" si tenemos una opción de giros de descuentos... le llevamos todo a giros, el lo descuenta en el banco, nosotros cubrimos los intereses, ellos obtienen su dinero completo y nosotros cubrimos el diferencial. Pero desde que esta lo del dólar pues la mayoría es prepago. Ni siquiera contado, es prepago, hay que pagar primero para que nos despachen. Esto afecta a la empresa, su capital de trabajo o flujo de caja. Nosotros si les mantenemos el crédito a nuestros clientes, Bueno, con "B" ha sido bastante buena, ellos tienen una tasa bastante preferencial para la PYME y con los otros bancos pues también ha sido... nunca se han dejado de utilizar las líneas, pues difícil en casi todo caso, es obtenerla por primera vez, pero es una línea que tiene un año, se va tramitando los documentos, ellos lo que quieren que la empresa sea muy formal en su información financiera. Sus declaraciones de impuestos, sus balances y esa información siempre se está pasando y siempre se esta renovando los cupos, porque eso es un cupo, utilicense o no el cupo lo tenemos en el banco	Teníamos financiamiento hasta de 60 días con nuestros proveedores. Usamos la opción de giros de descuentos. Le llevamos todo a giros, el lo descuenta en el banco, nosotros cubrimos los intereses, ellos obtienen su dinero completo. Desde que esta lo del dólar pues la mayoría es prepago. Ni siquiera contado, hay que pagar primero para que nos despachen. Esto afecta su capital de trabajo o flujo de caja. Los Bancos quieren que la empresa sea muy formal en su información financiera. Sus declaraciones de impuestos, sus balances. Nosotros si les mantenemos el crédito a nuestros clientes	Al aumentar la producción y las correspondientes compras, las cuentas por pagar aumentan y proporcionan parte de los fondos necesarios para financiar dicho aumento de producción. De esta forma la PYME obtiene un apalancamiento financiero. Existen otras modalidades de financiamiento a corto plazo.
104 FCC	Ya no se trabaja a crédito, anteriormente si se trabajaba con algunos plazos. Pero ahorita inclusive para efectos de bajar costos es preferible pagar de contado. Porque eso equivale a un 5 o 10% de descuento adicional, y con eso se puede trabajar para poder competir en cuanto a los precios. No, nosotros no hemos manejado líneas de crédito.	PARAFINAS (E02) Con la banca privada, con líneas de crédito. Los proveedores casi no nos financian.	
105 ANN	Los proveedores es a contado, ya nadie vende a crédito. En realidad nosotros ahorita estamos comprando en Colombia. No de prepago, sino contra entrega. No, ellos ya tienen la confianza con nosotros que es contra entrega. Tenemos unas líneas de crédito. Es importación, la pagamos con transferencias, ellos nos envían. Nosotros hacemos el pedido, como no pedimos tanta cantidad, porque ya no pedimos tanta cantidad, pedimos pequeñas cantidades según los pedidos que nos vayan entrando. Entonces este ellos nos mandan tranquilamente y nosotros les hacemos la transferencia. Vamos a Cúcuta y hacemos la transferencia. En cuanto al Banco, el único crédito que nos dieron a nosotros fue hace como el 2003 ó 2002, nos dio una plata fundesta es la fundación pequeña esta del gobierno para dar créditos, pero nos la dieron extraordinariamente porque en realidad esa entidad lo que da es créditos pequeños, a pequeños industriales, que si maquinas de coser para amas de casa, que si no se que. Y eso fue una ayuda que nos dio el gobernador, nos metió una mano ahí. En realidad necesitábamos más, pero fue una ayudita que nos dijeron ahí. Es la última ayuda que recibimos de parte del estado. No hemos gestionado mas, con bancos es imposible, porque nosotros tenemos unas deudas con los bancos, viejas, pequeñas en realidad no son grandes, entonces los bancos simplemente cuando uno tiene una deuda así sea una deuda de una tarjeta de crédito de uno de los dueños no nos dan nada	MADERA (E03) Ya no se trabaja a crédito. Para efectos de bajar costos es preferible pagar de contado. Eso equivale a un 5 o 10% de descuento adicional, y con eso se puede trabajar para poder competir en cuanto a los precios. No hemos manejado líneas de crédito. METALMECÁNICO (E04) Los proveedores es a contado, ya nadie vende a crédito, contra entrega. Con Colombia, tenemos unas líneas de crédito. No de prepago, sino contra entrega.	
106 LOR	Hemos recibido crédito de nuestros proveedores. Se han manejado bien. Ellos nos dan plazos de 30 y hasta 60 días.	El único crédito bancario que nos dieron a nosotros fue como el 2003 ó 2002, por Fundesta, extraordinariamente porque en realidad esa entidad lo que da es créditos pequeños, a pequeños industriales, que si maquinas de coser para amas de casa, fue una ayuda que nos dio el gobernador. En realidad necesitábamos más Con bancos es imposible, porque nosotros tenemos unas deudas viejas. CALZADO (E05) Hemos recibido crédito de nuestros proveedores. Se han manejado bien. Ellos nos dan plazos de 30 y hasta 60 días.	

PROTOCOLO No. 021: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	B. FINANZAS	PERCEPCIÓN DEL COSTO DEL CAPITAL,, FRECUENCIA DE SOLICITUD Y OBJETIVO DEL FINANCIAMIENTO	1.2.7

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
Los exorbitantes costos por intereses bancarios casi comprometen la permanencia en el mercado de la empresa E05. Fue una experiencia amarga para el informante I06LOR. Sin embargo, el es persistente y sigue luchando. Aspira a llegar donde antes estaba.	El informante I06-LOR paso momentos difíciles financieros por los compromisos a que tenía que hacer frente con las instituciones bancarias, lo que lo llevo a vender el 50 % del galpón donde funciona actualmente.	Excesivos Costos del Capital

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	100% de los casos es precisamente para capital de trabajo, invertir en área de maquinaria, en tecnología, capital de trabajo, (es materia prima, precisamente)...	PLÁSTICO (E01) 100% de los casos es para capital de trabajo, invertir en área de maquinaria, en tecnología, capital de trabajo, materia prima.	El pago realizado por la utilización del dinero, es llamado interés.
I02 MYR	Es costoso, pero a la vez la rentabilidad que ofrece, que genera ese capital es compensada. Los créditos se solicita para adquisición de maquinaria, realmente de lo que más se utiliza y tecnología; a veces también se utiliza para invertir en materia prima, a veces una oferta no como para procesar inmediatamente sino para almacenar. (...) 100 toneladas de parafina... con una frecuencia de cada seis meses.	Hubo épocas en que las tasas estaban terribles, muy altas	Desde la perspectiva económica, se considera, más específicamente, un pago realizado por la obtención de capital.
I03 ÑNI	Hubo épocas en que las tasas estaban terribles, muy, muy altas	PARAFINA (E02) Es costoso, pero a la vez la rentabilidad que ofrece, que genera ese capital es compensada.	Los economistas también consideran el interés como la recompensa del ahorro, es decir, el pago que se ofrece a los individuos para que ahorren, permitiendo que otras personas accedan a este ahorro.
I04 FCC	No aplica la pregunta ya que nunca han pedido préstamos, ni solicitan créditos.		
I05 ANN	Costosos... la industria no se maneja como un comerciante, la industria ... tarda mucho en reponerse, entonces, ese dinero, en realidad este se vuelve agua cuando uno lo recibe y entonces los pagos son grandes por años cortos, cinco años es muy poco para una industria. Para repotenciar o mejorar una industria tiene que ser como estamos ahorita todos, tratando de mejorarnos bien. Los prestamos, son, generalmente es para comprar materia prima, pero muchas veces ha sido para pagarles las utilidades atrasadas de los empleados, de los obreros, las vacaciones, hay contrataciones colectivas, a fin de año.	Los créditos se solicita para adquisición de maquinaria, realmente de lo que más se utiliza y tecnología; a veces también se utiliza para invertir en materia prima.	Para la teoría económica, el interés es el precio del dinero.
		MADERA (E03) Nunca han pedido préstamos.	
		METALMECÁNICO (E04) Costosos. No se maneja como un comerciante, la industria tarda mucho en reponerse, se vuelve agua cuando uno lo recibe y entonces los pagos son grandes por años cortos, cinco años, es muy poco para una industria.	
		Los prestamos, son, generalmente es para comprar materia prima, pero muchas veces ha sido para pagarles las utilidades atrasadas de los empleados, de los obreros, las vacaciones, hay contrataciones colectivas, a fin de año.	
I06 LOR	Claro, el banco cobra el interés, ahora es bueno, antes trabajamos fue para la banca. Estaban al cien por ciento. Esa experiencia nos quebró prácticamente	CALZADO (E05) Claro, el banco cobra el interés, ahora es bueno, antes trabajamos fue para la banca. Estaban al cien por ciento. Esa experiencia nos quebró prácticamente	

PROTOCOLO No. 022: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	B. FINANZAS COSTO	SISTEMAS DE COSTOS DE FABRICACIÓN	1.2.8

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
No hay mucha transparencia en los métodos utilizados en el cálculo y revisión de sus costos.	Hay sistemas de contabilidad de costos que parecieran inadecuados para los actuales tiempos.	Inadecuados Sistemas de Contabilidad de Costos

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Todas nuestras líneas de producción están debidamente costeadas, su estructura esta debidamente precisada, incluyendo no solamente la parte de productividad sino el manejo administrativo, todo tipo de gastos operacionales igual que cualquier eventualidad que se presente para poder determinar un precio final. Con cierta frecuencia, diría yo, son revisados y corregidos, sí señora.	PLÁSTICO (E01) Todas nuestras líneas de producción están debidamente costeadas, su estructura esta debidamente precisada, incluyendo productividad, manejo administrativo, gastos operacionales igual que cualquier eventualidad. Son revisados y corregidos	Los sistemas de contabilidad de costos proporcionan a la gerencia los datos relativos a los costos de producir o vender cada artículo ó de suministrar un servicio en particular.
I02 MYR	Si tenemos un sistema de costos y ellos son revisados y corregidos permanentemente		Los tres elementos del costo son materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación o carga fabril.
I03 NNI	Por línea de producto, sí. Trabajamos con costos promedios y vamos contabilizando todo, todo el tiempo y directamente se van haciendo ajustes. ... Todo el tiempo y permanentemente esos costos son revisados y corregidos.	PARAFINAS (E02) Si tenemos un sistema de costos y ellos son revisados y corregidos permanentemente	Los sistemas de contabilidad de costos se ven influidos por algunos factores tales como el tamaño de la empresa, el número de productos que se fabrican, la complejidad de la fabricación y de otras operaciones; La actitud de la gerencia hacia el control de los costos; y los costos en que se incurren para reacomodar la información detallada de los costos.
I04 FCC	Sí, de eso me encargo yo, yo saco los costos. Incluyendo, alguna carga fabril, se colocan la mercancía en bruto, los gastos operacionales, los gastos de infraestructura, que es ahí en donde va la carga fabril y los acabados, las terminaciones, hasta terminar la mercancía. Yo estoy poniéndome todo el tiempo al día cada vez que hay un. Ahorita hay que hacerlo casi todos los meses, para poder mantener los precios, entonces hay que hacerlo casi todos los meses.	MADERA (E03) Yo saco los costos. Se colocan la mercancía en bruto, los gastos operacionales, los gastos de infraestructura, que es ahí en donde va la carga fabril y los acabados, las terminaciones, hasta terminar la mercancía. Yo estoy poniéndome todo el tiempo al día, para poder mantener los precios	Los costos se clasifican teniendo en cuenta la naturaleza de las operaciones de fabricación en costos por ordenes de fabricación u ordenes específicas; costos por procesos o departamentos; los costos por clases y costos de montaje (son variantes de los costos por ordenes específicas).
I05 ANN	Hay un sistema de costos, pero es un sistema de costo implementado hace muchos años que es como una regla, un calculo que se hace, que eso lo aplica es mi hermana que es la que cotiza. Pero, es muy así, no es muy analizada por decir algo se toman los costos como han incrementado los suministros y de ahí se le agrega cierto porcentajes al producto, cuando hay aumentos de sueldos por supuesto van directos al producto. En cuanto a su revisión y corrección, claro que sí, hay que hacerlo obligatoriamente porque sí no, no, se pierde todo lo que es la ganancia de la empresa.	METALMECÁNICO (E04) Hay un sistema de costos, implementado hace muchos años que es como una regla, un calculo que se hace, lo aplica es mi hermana que es la que cotiza. Pero no es muy analizada por decir algo se toman los costos, como han incrementado los suministros y de ahí se le agrega cierto porcentajes al producto, cuando hay aumentos de sueldos por supuesto van directos al producto. En cuanto a su revisión y corrección, hay que hacerlo obligatoriamente porque sí no, no, se pierde todo lo que es la ganancia de la empresa	

PROTOCOLO No. 023: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	C. ESTRATEGIA	VISIÓN, MISIÓN, OBJETIVOS	1.2.9

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
La informante del sector parafinas, se noto como apenada de que por "descuido" no se hubiese proyectado la misión y visión de la organización.	En el caso de la empresa del sector plásticos y parafinas, aun cuando los gerentes tienen estudios universitarios, a nivel de licenciatura y tienen conocimientos respecto al pensamiento estratégico, no logran vincularlo con sus organizaciones. Probablemente lo ven como algo académico.	La falta de valoración del pensamiento estratégico

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Sí. Nosotros programamos, hacemos nuestras proyecciones, nuestros presupuestos que pudiésemos alcanzar de forma inmediata, a corto y mediano plazo. En cuanto a nuestra filosofía de empresa, sí, nosotros tenemos uno muy tradicional, es precisamente nuestro pregón permanente, en el mercado de la puerta de baño, hemos hecho mucho énfasis de que la calidad de nuestro producto estriba en la calidad del tipo de material con que la fabricamos, porque hay otros productos similares pero fabricados de otra manera, con otro tipo de materia prima, pero ellos no garantizan lo mismo...	PLÁSTICO (E01) Para la página en Internet se está haciendo el desarrollo de la visión, misión, los objetivos a largo plazo, la doctrina de la empresa, nuestras políticas, hacia donde vamos.	El pensamiento estratégico individual incluye la aplicación del juicio basado en la experiencia para determinar las direcciones futuras. El pensamiento estratégico de empresa es la coordinación de mentes creativas dentro de una perspectiva común que le permita a un negocio avanzar hacia el futuro de una manera satisfactoria para todos. El pensamiento estratégico incorpora valores, misión, visión y estrategia que tienden a ser elementos intuitivos, basados en los sentimientos más que analíticos, basados en la información.
102 MYR	La empresa no ha proyectado una visión, misión u objetivos. Sin embargo al personal se les ha tratado de explicar, de involucrarlos en esa planeación, pero tal como elaborar misión visión, donde están todos pegados que los leen en todas partes, No. Realmente no se ha hecho por descuido.	PARAFINA (E02) La empresa no ha proyectado una visión, misión u objetivos. Sin embargo al personal se les ha tratado de explicar, de involucrarlos en esa planeación, pero tal como elaborar misión visión, donde están todos pegados que los leen en todas partes, No. Realmente no se ha hecho por descuido.	
103 ÑÑI	Se está haciendo ahorita para la página en Internet se está haciendo el desarrollo de la visión, misión, los objetivos a largo plazo, la doctrina de la empresa, nuestras políticas, hacia donde vamos, el encargado es el ingeniero "WMC" es nuestro Gerente General,	MADERA (E03) No se ha publicado, pero sí, sí hablamos mucho de eso. El Sr. "T" [propietario] y yo estamos todo el tiempo hablando de proyectos y de lo que se podría hacer y de lo que vamos a dejar de hacer o lo que vamos a hacer verbalmente. Lo hacemos verbalmente, mejor dicho. La publicación la hacemos verbalmente o el me expone o yo le expongo la circunstancia y hablamos de eso.	
104 FCC	No se ha publicado, pero sí, sí hablamos mucho de eso. El Sr. "T" [propietario] y yo estamos todo el tiempo hablando de proyectos y de lo que se podría hacer y de lo que vamos a dejar de hacer o lo que vamos a hacer verbalmente. Lo hacemos verbalmente, mejor dicho. La publicación la hacemos verbalmente o el me expone o yo le expongo la circunstancia y hablamos de eso.	METALMECÁNICO (E04) No la visión, la misión y los objetivos están en el registro de comercio y en realidad pues la misión es la fabricación de resortes y los objetivos, nuestros objetivos han sido siempre mejorar tecnológicamente en ese aspecto. En la empresa no están publicados, para la transmisión a los trabajadores, no, se les habla mucho a ellos. Como tenemos gente de tantos años es como una comunicación familiar, hablamos mi hermano es el que se mete en planta pues tiene un contacto directo con los obreros full tiempo, les habla, les dice le explica, les exige "x" cosa,	
105 ANN	No la visión, la misión y los objetivos están en el registro de comercio y en realidad pues la misión es la fabricación de resortes y los objetivos, nuestros objetivos han sido siempre mejorar tecnológicamente en ese aspecto. En la empresa no están publicados, para la transmisión a los trabajadores, no, se les habla mucho a ellos. Como tenemos gente de tantos años es como una comunicación familiar	CALZADO (E05) No. A medida que van sacando nuevas líneas se va incrementando, aumentar producción cada año, un 10, 20%	
106 LOR	No. No, a medida que van sacando nuevas líneas se va incrementando, aumentar producción cada año, un 10, 20%		

PROTOCOLO No. 024: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	C. ESTRATEGIA	MISIÓN EN TÉRMINOS QUE ESTIMULEN LA COMPETITIVIDAD	1.2.10

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	La calidad como factor de competitividad
La informante de la empresa E-02 dio una respuesta tajante y su expresión corporal indico que no daría ningún comentario adicional.	A pesar de que no poseen la definición tacita y publicada de una visión y misión, si entienden los empresarios que el factor costo-calidad es vital para el estímulo de la competitividad.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Si. Es algo determinante. Nosotros en el tiempo hemos garantizado al mercado en general, la calidad de nuestros productos, esta la misión ha sido un trabajito de hormiga de que no solamente el distribuidor entienda de que tiene un producto rentable para la comercialización sino que a su vez ese instalador o fabricante este confiado que el producto que esta utilizando es un producto que a su vez le garantiza al consumidor final su inversión a través de la bondad que tiene la fibra de vidrio, y yo me atrevería a decir con toda responsabilidad es que se basa el éxito, de que esta empresa hoy en día es líder en el mercado nacional. Si. Nosotros programamos, hacemos nuestras proyecciones, nuestros presupuestos que pudiésemos alcanzar de forma inmediata, a corto y mediano plazo. En cuanto a nuestra filosofía de empresa, si, nosotros tenemos uno muy tradicional, es precisamente nuestro pregón permanente, en el mercado de la puerta de baño, hemos hechos mucho énfasis de que la calidad de nuestro producto estriba en la calidad del tipo de material con que la fabricamos, porque hay otros productos similares pero fabricados de otra manera, con otro tipo de materia prima, pero ellos no garantizan lo mismo...</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Hemos garantizado al mercado en general, la calidad de nuestros productos.</p> <p>Que no solamente el distribuidor entienda de que tiene un producto rentable para la comercialización si no que a su vez ese instalador o fabricante este confiado que el producto que esta utilizando es un producto que a su vez le garantiza al consumidor final su inversión a través de la bondad que tiene la fibra de vidrio, de donde se basa el éxito.</p>	<p>La calidad del producto es igual que la capacidad del producto para cumplir con sus funciones. Esta incluye la duración global del producto, su confiabilidad, exactitud, facilidad de manejo y reparación y otros atributos valiosos.</p> <p>La Asociación Americana para el Control de la Calidad define el termino calidad como el total de rasgos y características de un producto o servicio que repercuten en su capacidad para satisfacer necesidades, sean tacitas o implícitas.</p> <p>La calidad de actuación se refiere a la medida en que un producto cumple con sus funciones.</p>
102 MYR	Si.	<p>PARAFINA (E02) Si.</p>	<p>La calidad de concordancia se refiere a la ausencia de defectos y a la consistencia con la que un producto produce una cantidad especifica de resultados.</p>
104 FCC	Todo el tiempo. Todo el tiempo, tratando de mantener la calidad, mantener los costos, para poder mantener las ventas.	<p>MADERA (E03) Todo el tiempo, tratando de mantener la calidad, los costos, para poder mantener las ventas.</p>	<p>Para producir la satisfacción del cliente, las empresas deben manejar sus propias cadenas de valor y el sistema entero para proporcionar valor centrándose en el cliente.</p>
105 ANN	<p>.... realmente no tratamos de competir porque no podemos competir (...) con los que trabajan con dos, tres personas con una maquina en un garaje. Porque esas personas no tienen cargo de sindicato, de contrato colectivo, de seguro social, de Ince no tiene carga de nada, entonces así que pueden vender los resortes a como le de la gana. (...) si compitiéramos con eso quebraríamos directamente, inmediatamente. En cuanto a otras fábricas, genialmente como ellas no se dedican al rubro que nosotros manejamos, porque ha habido otras fábricas de resortes como nosotros pero se dirigen simplemente a una línea, lo bueno de nosotros, lo que nos ha mantenido vivos, es que tenemos una línea muy extensa y la calidad de los productos. Líneas como agrícola, ferretería, línea blanca, cocina, lo que son las puertas de horno... todo eso. Es una fortaleza, cuando empezó la caída de todas las industrias creo que eso fue en el 2000 – 2001 [año], terrible lo que nos aguantó a nosotros fue el stock el mercado de reposición de repuestos para carro, gracias eso fue lo que nos mantuvo a flote, además de la calidad de nuestros productos.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Lo bueno de nosotros, lo que nos ha mantenido vivos, es que tenemos una línea muy extensa y la calidad de los productos. Líneas como agrícola, ferretería, línea blanca, cocina, lo que son las puertas de horno.</p> <p>Es una fortaleza, cuando empezó la caída de todas las industrias creo que eso fue en el año 2000 – 2001 terrible lo que nos aguantó a nosotros fue el stock el mercado de repuestos para carro, gracias eso fue lo que nos mantuvo a flote, además de la calidad de nuestros productos..</p>	<p>La meta de la empresa no solo es conseguir clientes, sino retenerlos. La administración de la calidad total se ha convertido en un enfoque medular para producir la satisfacción del cliente y las utilidades de la empresa.</p> <p>Las empresas deben entender como perciben la calidad sus clientes y cuanta calidad esperan.</p> <p>La exigencia de una mayor o menor calidad depende de muchos factores. Cuanto mayor es la vida del producto, menores serán las ventas, porque los consumidores no tendrán que volver a comprarlo, por lo que la calidad debe ser menor.</p>

PROTOCOLO No. 025: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	C. ESTRATEGIA	GENERACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS	1.2.11

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
Hay diversidad en los distintos equipos que se forman en las PYMES.		Trabajo en Equipo

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Inicialmente el trabajo se hace en equipo. Aquí tenemos una cabeza que es el administrador general, el cual convoca a departamentos como ventas, administración, y por lo general las decisiones que se toman es en consenso. Porque una u otra cosa siempre esta ligada, siempre esta involucrada. Ventas no se puede desligar de administración, y administración no puede valuar un costo si no tiene la opinión de ventas y la administración general pues canaliza toda esta, diría, todas este caudal de información y se toman decisiones en consenso. El administrador general es el dueño, el gerente de ventas no es parte de la familia, otro miembro de la familia es el gerente general</p>	<p>PLÁSTICO (E01) El trabajo se hace en equipo. Todo este caudal de información se canaliza y se toman decisiones en consenso.</p> <p>PARAFINAS (E02) Normalmente los gerentes de cada una de las áreas, llegan a un acuerdo porque todos tomamos decisiones de igual manera, en este caso y entonces elaboramos de manera empírica pero se elabora un plan con unos objetivos, unas metas y unas tácticas y después se le informa a cada una de las personas involucradas.</p>	<p>Los equipos de trabajo se conciben como un grupo de individuos comprometidos con el logro de objetivos comunes; que se reúnen regularmente para identificar y resolver problemas; que trabajan e interactúan abierta y eficazmente y que producen los resultados económicos y motivacionales que se desean para la empresa.</p> <p>Los equipos se clasifican como equipos de dirección, equipo natural de gestión, equipo de trabajo, y equipo de mejora del proceso.</p> <p>El equipo de dirección son los integrados por los altos ejecutivos quienes fijan las metas y objetivos estratégicos de la organización.</p>
102 MYR	<p>Normalmente cuando se tiene un plan, los gerentes de cada una de las áreas, llegan a un acuerdo porque todos tomamos decisiones de igual manera, en este caso y entonces elaboramos de manera empírica pero se elabora un plan con unos objetivos, unas metas y unas tácticas y después se le informa a cada una de las personas involucradas en cada una de ellas y se le dice a cada una de ellas, en donde se le dice que va a ser. Y como lo va hacer.</p>	<p>MADERA (E03) Hablamos generalmente en la mañana, de 10 a 15 minutos o en el momento que se presenta, por si hay que hacer alguna estrategia Para transmitirlo, se llama a la gente y se les dice qué es lo que estamos necesitando.</p>	<p>El equipo natural de gestión esta formado por un gerente principal y las personas que le informan directamente que son a su vez gerentes o supervisores:</p> <p>El equipo de trabajo, es un equipo de empleados no pertenecientes al área de gestión y su jefe o supervisor en un departamento o unidad.</p>
104 FCC	<p>Se general verbalmente, hablamos generalmente en la mañana, tenemos una conversación de 10 a 15 minutos o en el momento que se presenta, nos reunimos y hablamos, por si hay que hacer alguna estrategia alguna cuestión. Se reúnen normalmente el Sr. "T", el hijo, quien es póngale subgerente, no tiene un cargo fijo determinado, nos reunimos y hacemos la estrategia exactamente, si es de canalizar un costo, de fabricar un modelo o son cositas así no, que si determinar un color. Para transmitirlo, se encarga el o yo mismo de llamar a la gente y decirles que es lo que estamos necesitando ya que se dispuso ó que se hizo.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Se reúne la junta directiva, que somos nosotros, planificamos y ponemos el plan en la medida que se pueda que no sea el costo económico muy grande y entonces trabajamos con lo que se tiene. Después poco a poco se le hace saber a los trabajadores de más baja jerarquía.</p>	<p>El equipo de trabajo, es un equipo de empleados no pertenecientes al área de gestión y su jefe o supervisor en un departamento o unidad.</p> <p>El equipo de mejora del proceso, es un equipo de trabajo de un proceso de mejora continuada integrado por aquellos en la que la organización puede contribuir a la solución de un problema.</p>
105 ANN	<p>Si, se reúne la junta directiva, que somos nosotros, planificamos este y bueno y ponemos el plan en lo que se pueda en la medida que se pueda que no sea el costo económico muy grande y entonces trabajamos con lo que se tiene. Este participamos los socios y después poco a poco se le hace saber a los trabajadores de más baja jerarquía, vamos a decirlo así.</p>		

PROTOCOLO No. 026: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	C. ESTRATEGIA	ESTRATEGIAS CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN	1.2.12

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Estrategias de Crecimiento

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>La expansión esta canalizada a través de nuestros mismos clientes, es decir, la empresa como tal no busca incrementar sus ventas ni con una mayor distribución por si sola, porque no es nuestro interés ni abrir puntos de venta en el ámbito nacional, ni montar fábricas paralelas en otros territorios. Por el contrario hemos tenido una política muy sana, muy seria que hemos convenido con nuestros distribuidores y a través de ellos es que implementamos ciertas políticas de ventas y nos ha resultado muy satisfactorio, si ellos logran entender el mensaje y ellos a su vez de sus instaladores ubicados en cada zona y logran tener éxito con mayores volúmenes de ventas o mayores volúmenes de unidades colocadas en el mercado, pues es obvio que nosotros tenemos que aumentar la producción.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) La expansión esta canalizada a través de nuestros mismos clientes, es decir, la empresa como tal no busca incrementar sus ventas ni con una mayor distribución por si sola, porque no es nuestro interés ni abrir puntos de venta en el ámbito nacional, ni montar fábricas paralelas en otros territorios.</p>	<p>La estrategia de crecimiento, sirve para planificar, previa evaluación de los negocios actuales, cuales de los negocios y productos que la empresa deberá tomar para el futuro.</p>
I02 MYR	<p>Actualmente hay unas estrategias de crecimiento y expansión de mercadeo, de mercado, porque por la misma situación económica que se ha visto en estos últimos años la empresa ha reducido, se ha visto obligada reducir su producción, y a reducir su expansión, entonces, en base a esto ubicamos proveedores alternos de materias primas donde vamos a ir comprando progresivamente el 10% adicional de materia prima y en el cual ese 10% se ha ido ubicando en el mercado adicionalmente, esa ubicación adicional en el mercado se hace con los vendedores actuales y hay contratación de un vendedor adicional y se cambiaron las metas y los pagos a los vendedores por metas, entonces, si ubican mayor cantidad de parafina procesada, entonces tienen mejores remuneraciones. Para calificarlas como eficiente y eficaz, lo que yo he hecho para valorarlas es hacerlo de una manera muy empírica, yo me voy a los registros contables. No utilizo, no aplico otros métodos</p>	<p>(...) hemos convenido con nuestros distribuidores y a través de ellos es que implementamos ciertas políticas de ventas y nos ha resultado muy satisfactorio, (...) ubicados en cada zona y logran tener éxito con mayores volúmenes de ventas o mayores volúmenes de unidades colocadas en el mercado, pues es obvio que nosotros tenemos que aumentar la producción.</p>	<p>Dicha matriz se compone de: (1) Penetración de Mercado; (2) Desarrollo del mercado; (3) Desarrollo de producto y (4) Diversificación.</p>
I04 FCC	<p>No. No básicamente pero sí, todos los días trabajamos con ese objetivo de crecer, y de hecho a través de los años cuando yo comencé aquí lo que existía era solamente la mueblería como mueblería, porque se había venido de una disolución de sociedad, y lo que yo conseguí era el stand del inventario, lo que existía en, dentro de la mueblería, porque el otro socio se había quedado con parte de la fabrica y de la otra exhibición, entonces, poco a poco yo creo que hemos crecido bastante, se ha crecido bastante porque se ha tenido, estamos hablando de la fabricación arriba en lagunillas, otra tienda de rústicos, dos tiendas mas de rústicos, se han adquirido transporte, se tienen dos cavas, este, mantenemos un inventario, hay un deposito también con alguna mercancía, entonces si hemos crecido y yo creo que seguiremos creciendo</p>	<p>PARAFINA (E02) Actualmente hay unas estrategias de crecimiento y expansión de mercadeo, de mercado, porque por la misma situación económica que se ha visto en estos últimos años la empresa ha reducido, se ha visto obligada reducir su producción, y a reducir su expansión (...)</p>	<p>Las estrategias de crecimiento de pueden apoyar en la identificación de las oportunidades del mercado por medio de la matriz de expansión de mercado / producto.</p>
I05 ANN	<p>Ahorita no, ahorita estamos sobreviviendo... nada más.</p>	<p>MADERA (E03) todos los días trabajamos con ese objetivo de crecer, y de hecho a través de los años cuando yo comencé aquí lo que existía era solamente la mueblería como mueblería, porque se había venido de una disolución de sociedad (...) hemos crecido bastante, la fabricación arriba en lagunillas, otra tienda de rústicos, dos tiendas mas de rústicos, se han adquirido transporte, se tienen dos cavas, este, mantenemos un inventario, hay un deposito también con alguna mercancía, entonces si hemos crecido y yo creo que seguiremos creciendo</p> <p>METALMECANICO (E04) Ahorita no, ahorita estamos sobreviviendo... nada más.</p>	<p>La estrategia de crecimiento, sirve para planificar, previa evaluación de los negocios actuales, cuales de los negocios y productos que la empresa deberá tomar para el futuro.</p> <p>Las estrategias de crecimiento de pueden apoyar en la identificación de las oportunidades del mercado por medio de la matriz de expansión de mercado / producto.</p>

PROTOCOLO No. 027: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	D. ESTRUCTURA	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	1.2.13

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Estructura plana: ¿flexibilidad organizacional?
La estructura predominante es plana, flexible; básicamente, una estructura organizacional informal.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Recordemos que somos una pequeña empresa, yo diría que esta ajustado el organigrama a lo que es la planta como tal de la empresa. hay una cabeza, como le decía inicialmente, que es el administrador general, que es dueño de empresa, tiene una gerencia en ventas, tiene una gerencia en contabilidad, tiene una gerencia en producción, cada una de estas gerencias, tienen otra jerarquía subordinada a la gerencia	PLÁSTICO (E01) Somos una pequeña empresa, yo diría que esta ajustado el organigrama La estructura es flexible, hay una estructura formal, armada. La estructura organizativa esta publicada, en un cuadro, enmarcada.	La estructura organizacional refleja la forma en que las tareas de trabajo se dividen, se agrupan y se coordinan formalmente.
I03 ÑÑI	Parte de la estructura esta compuesta por Sr. "GM. Es el Administrador General, El Ing. "WMC" es el Gerente General, la Dra. "BMC" que es la Vicepresidente y la Sra. "LdeMC" que es la Presidente. La estructura es flexible porque todos estamos casi al mismo nivel y a la mano, hay una estructura formal, armada, pero al final cuando hay que hacer algo entre todos indistintamente que sea de un nivel o de otro nivel se toma la decisión y se resuelve. La estructura organizativa esta publicada, en un cuadro, enmarcada.	MADERA (E03) La parte del organigrama como tal, es muy flexible. No hay muchos niveles jerárquicos, es mas bien plana.	El diseño organizacional permite determinar la estructura de la organización que es más conveniente para la estrategia, el personal, la tecnología y las tareas de la organización. Las estructuras simples tienen amplios tramos de control, autoridad centralizada en una sola persona y poca formalización.
I04 FCC	La parte del organigrama como tal, es muy flexible, en cuanto a la parte humana de la organización, si pues básicamente, no hay muchos niveles jerárquicos, es mas bien plana, que se constituye en el propietario, el hijo del propietario y yo en esa escala, y luego vienen los otros empleados como los chóferes, la secretaria, los ayudantes, y los obreros, pero en esa escala la parte jerárquica, que podemos hablar de un presidente, un gerente y un administrador. La parte de producción, de planta, se trabaja básicamente en subcontratado, o sea que dependen de nosotros pero no estamos a cargo directamente de eso. Ellos allá tienen su jerarquía interna. O sea se trabaja por producción, por contrato. Eso pues, eso elimina, baja un poco los costos de la mercancía, y de hecho pues se apertura mas el, se pueden dar mejores precios. La gente que es subcontratada en algunos casos utiliza la sede y la herramienta. En algunos casos, no todos los casos, porque también hay talleres que se pueden llamar en alguna forma, como satélites, o sea que forman parte de nosotros, pero que nos producen a nosotros con exclusividad, y que forman parte de nosotros, parte del organigrama porque trabajan con los modelos nuestros, con las técnicas nuestras, con la mercancía nuestra, Esos trabajadores no forman parte de la nomina, sino que son un contrato. La gente que esta en lagunillas es subcontratada, también.	La parte de producción, de planta, se trabaja básicamente en subcontratado, o sea que dependen de nosotros pero no estamos a cargo directamente de eso. Ellos allá tienen su jerarquía interna. O sea se trabaja por producción, por contrato. Eso pues, eso elimina, baja un poco los costos de la mercancía, y de hecho pues se apertura mas, se pueden dar mejores precios. (...) La gente que esta en lagunillas es subcontratada, también. METALMECÁNICO (E04) Tiende a ser plana.	El tamo de control administrativo se refiere al numero de subordinados que depende directamente de un gerente dado.
I05 ANN	Este, tiende a ser plana, hay un Gerente General. Después venimos nosotras que somos Directoras Asistentes. Por decirlo así, pero en realidad cada una tiene un trabajo de oficina, o sea que en realidad trabajamos cada una como Jefe de una oficina (Contabilidad, Compras, Comercialización) , arriba del Gerente General, esta la Junta Directiva, si	CALZADO (E05) Es flexible, es fácil reunirse. No hay muchos niveles jerárquicos. Nosotros somos artesanos. Aquí hacemos poquito, bueno y barato.	
I06 LOR	Es flexible, es fácil reunirse. No hay muchos niveles jerárquicos. Nosotros somos artesanos. Aquí hacemos poquito, bueno y barato.		

PROTOCOLO No. 028: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA PYME	ASPECTO –RASGO CARACTERIZACIÓN	DIMENSIÓN 1.2 LA EMPRESA	INDICADOR D. ESTRUCTURA	SUBINDICADOR CUMPLIMIENTO DE PLANES, VENTAJAS COMPETITIVAS, TRABAJO ORIENTADO EN EQUIPO	ÍTEM 1.2.14
---	-------------------------	-----------------------------------	-----------------------------	----------------------------	--	----------------

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Norma ISO

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>La estructura actual perfectamente fluye a crear los resultados. Contribuye a crear ventajas competitivas para la empresa, claro esta, en la medida en que tengamos un crecimiento moderado, es obvio que todo esto cambiaría, porque habría la necesidad de nuevas contrataciones, o expandir departamentos, mejorarlos, pero en los actuales momentos para la demanda que tenemos esta bien, y para lo que nosotros cubrimos, estamos bien. En cuanto al trabajo en equipo, todos los departamentos están integrados, no se aísla un departamento por el hecho de que a mi no me corresponde eso, no es mi problema, o no es de mi competencia, no, por lo general tratamos de integrarnos todos.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) En cuanto al trabajo en equipo, todos los departamentos están integrados, no se aísla un departamento por el hecho de que a mi no me corresponde eso, no es mi problema, o no es de mi competencia, no, por lo general tratamos de integrarnos todos. La estructura que esta actualmente nos permite cumplir con los planes y crecer, porque el personal esta capacitado para hacerlo.</p>	<p>ISO, según corresponde a las siglas de International Standards Organization, Organización Internacional de Normalización, es un organismo encargado de coordinar y unificar las normas nacionales.</p> <p>En 1926, 22 países se reunieron para fundar una federación internacional de los comités nacionales de normalización, la ISA (International Standardizing Associations). Este organismo fue sustituido en 1947 por la ISO, cuya sede está situada en Ginebra.</p>
103 NNI	<p>La estructura que esta actualmente nos permite cumplir con los planes y crecer, porque el personal esta capacitado para hacerlo. Es mas que la estructura, es la gente, es la capacidad de la gente que esta, estamos formados para trabajar siempre en equipo, 100%. El trabajo se propicia en equipo por la comunicación, todos tenemos que estar comunicados y saber que esta haciendo producción, que esta haciendo ventas, que esta haciendo administración, para ir de la mano, si producción necesita materia prima y nosotros no tenemos los recursos, porque nos han pagado, conseguir los recursos, si ventas esta haciendo una nueva negociación para poder hacer la colocación tenemos que ayudar a producción para que producción haga todo ese lote que están solicitando, pero si no nos comunicamos y producción esta en una isla, ventas en otra isla, y administración en otra imposible. Nos comunicamos informalmente, la reunión formal con acta es una vez a la semana, pero informalmente, todo el tiempo. Respecto a que si la forma en que estamos organizados, contribuye a crear ventajas competitivas, quizás necesitamos mas formalidad en esa parte de la documentación y la reunión, y todo eso porque es parte de la ISO, es parte de conseguir la normativa ISO y esa certificación de calidad pues requiere de que todo este mas documentado, de hecho cuando vino el auditor ISO nos dijo que nosotros teníamos todo el potencial para ser ISO pero nos faltaba sentarnos a escribir, entonces quizás nos falta es esa formalidad. PDVSA envió el auditor ISO.</p>	<p>MADERA (E03) No son muchas decisiones, no son muchas el factor de jerarquía, es prácticamente de boca en boca son dos o tres pasos solamente y llegar a un consenso es muy fácil muy rápido. Contribuye a la creación de ventajas competitivas, mucho, porque por ejemplo, hay casos en que yo tomo decisiones, propias, que eso determina por ejemplo hacer un buen negocio y eso es competitivo porque no tengo que estar esperando la decisión de una junta directiva ni esas cosas, hay rapidez, una capacidad de respuesta, exactamente, si. Si somos un equipo indiscutiblemente que el dueño de la compañía hasta la persona que hace el aseo, somos un equipo y todos somos necesarios, muy necesarios</p>	<p>Cada país miembro está representado por uno de sus institutos de normalización, y se compromete a respetar las reglas establecidas por la ISO relativas al conjunto de las normas nacionales.</p> <p>Esta institución tiene por tarea desarrollar la normalización con carácter mundial y, a tal efecto, publica normas internacionales conocidas como "normas ISO", que intentan acercar las normas nacionales de cada Estado miembro. La ISO es un organismo consultivo de las Naciones Unidas (Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2002)</p>
104 FCC	<p>Si porque no son muchas decisiones no son muchas el factor de jerarquía es prácticamente de boca en boca son dos o tres pasos solamente y llegar a un consenso es muy fácil muy rápido. Contribuye a la creación de ventajas competitivas, mucho, porque por ejemplo, hay casos en que yo tomo decisiones, propias, que eso determina por ejemplo hacer un buen negocio y eso es competitivo porque no tengo que estar esperando la decisión de una junta directiva ni esas cosas, hay rapidez, una capacidad de respuesta, exactamente, si. Si somos un equipo indiscutiblemente que el dueño de la compañía hasta la persona que hace el aseo, somos un equipo y todos somos necesarios, muy necesarios</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Pues por ahora si porque los planes no son tan ambiciosos. Es flexible, si, porque hablamos rápido y solucionamos rápido, no tenemos que estar con tanto protocolo, yo pienso que si, claro si se propicia el trabajo en equipo, porque nosotros tenemos un trato con nuestros empleados muy familiar, entonces generalmente trabajamos en equipo porque es la única forma que nos hemos manejado siempre y ha funcionad</p>	
105 ANN	<p>Pues por ahora si porque los planes no son tan ambiciosos. Es flexible, si, porque hablamos rápido y solucionamos rápido, no tenemos que estar con tanto protocolo, yo pienso que si, claro si se propicia el trabajo en equipo, porque empezando nosotros tenemos un trato, le vuelvo y le repito con la gente con nuestros empleados muy familiar, entonces generalmente trabajamos en equipo porque es la única forma que nos hemos manejado siempre y ha funcionado.</p>		

PROTOCOLO No. 029: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	E. SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA	SISTEMAS PARA LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	1.2.15

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
<p>En repetidas ocasiones la informante I05-ANN manifiesta, como socia propietaria, un peso muy fuerte el llevar adelante una organización que confronta serios problemas económicos financieros, pero por cuestiones de tradición familiar, y en memoria de su padre, sigue adelante junto a sus tres hermanos. Hace muy pocos años enviudo.</p>	<p>El informante I05-ANN tiene una carga pesada de trabajo manual, pues no esta apoyada en tecnología. Además de que se encarga simultáneamente de Contabilidad y Recursos Humanos. Ubicado al frente al punto de venta de la empresa del sector maderas (E03), hay un Hotel que recibe a mucho visitante externo.</p>	<p>Ausencia de Planificación y Control Presupuestario</p>

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURALES DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Si por supuesto. Aquí tenemos periódicamente un control estricto de inventarios con una capacidad de evaluar los consumos, la rotación y lo hacemos cada dos meses, me refiero al inventario general de la empresa, pues no es un inventario que se deba prolongar mucho tiempo en la empresa. Lo hacemos bimensual y esto nos lo permite llevar más controles más estrictos. La contabilidad se lleva interna, con personal profesional, capacitado y tenemos asesoría externa.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Tenemos periódicamente un control estricto de inventarios con una capacidad de evaluar los consumos, la rotación y lo hacemos cada dos meses. La contabilidad se lleva interna, con personal profesional, capacitado y tenemos asesoría externa.</p>	<p>La planeación es un proceso mediante el cual la empresa establece metas y cursos de acción idóneos para alcanzar las metas.</p> <p>Las empresas utilizan herramientas presupuestarias para ejercer el control.</p>
I03 NÑI	<p>Tenemos un sistema administrativo donde también hacemos la parte de presupuesto, trabajamos con el Mix Net, ahí mismo se saca la parte de presupuesto, tenemos facturación, cartera, todo se hace por el sistema, estamos en red, todo queda integrado a la contabilidad, a través de sus módulos, con las reglas de integración, quien nos asiste el software es el Ing. "LS"</p>	<p>Tenemos un sistema administrativo donde también hacemos la parte de presupuesto, trabajamos con el Mix Net, ahí mismo se saca la parte de presupuesto, tenemos facturación, cartera, todo se hace por el sistema, estamos en red, todo queda integrado a la contabilidad, a través de sus módulos, con las reglas de integración, quien nos asiste el software es el Ing. "LS"</p>	<p>Un presupuesto es una presentación cuantitativa formal de los recursos asignados para las actividades planeadas dentro de los plazos establecidos.</p> <p>Un proceso de planificación y control de utilidades integra las funciones de la administración de planificar, dirigir y controlar.</p>
I04 FCC	<p>No tenemos sistemas de presupuestos no, no proyectamos las ventas, es muy difícil porque no tenemos un mercado estable, entonces eso es muy fluctuante porque así como de repente viene un visitante y no son ventas que se hacen a nivel masivo no, entonces de repente viene alguien y se queda en el hotel [hay uno frente al punto de venta] y en la noche paso y vio el dormitorio y le gusto y lo compro sin estarlo necesitando sencillamente lo compro porque, tampoco es que todos los meses la misma gente nos compra lo mismo. La contabilidad se lleva y se organiza acá en la empresa, para que la lleven externamente. Es manejada por una licenciada en contaduría, se le pasan los informes mensuales y ella hace las operaciones de cancelación de impuesto y todos los demás requisitos. Hay un control de inventarios.</p>	<p>MADERA (E03) No tenemos sistemas de presupuestos no, no proyectamos las ventas, es muy difícil porque no tenemos un mercado estable, entonces eso es muy fluctuante. No son ventas que se hacen a nivel masivo.</p> <p>De repente viene alguien y se queda en el hotel, y en la noche paso y vio el dormitorio y le gusto y lo compro sin estarlo necesitando sencillamente lo compro porque, tampoco es que todos los meses la misma gente nos compra lo mismo.</p> <p>La contabilidad se lleva y se organiza acá en la empresa, para que la lleven externamente. Es manejada por una Licenciada en Contaduría, se le pasan los informes mensuales. Hay un control de inventarios.</p>	<p>Las partes para un programa se control de utilidades consta de (a) Plan sustantivo; (b) Plan financiero; (c) Los presupuestos variables de gastos; (d) Los datos complementarios; y (e) Los informes de desempeño.</p>
I05 ANN	<p>Si, todo eso claro, tenemos automatizado las ventas la facturación, el inventario, tenemos automatizada la parte de archivos, de cotizaciones, la parte de personal, nomina, nos falta contabilidad, teníamos pero, los equipos se pusieron obsoletos y hay que renovarlos. En cuanto a los programas que utilizan yo no me meto en eso, no se que programas utilizan, el programa que utilizan es uno de los mas viejos, estas computadoras son viejisimas... ahora le pregunto a mi hermano, que es él el que maneja las computadoras. La contabilidad se llevaba en el equipo, ahora se lleva manual, los equipos se dañaron, es una carga pesada, mi secretaria, bueno, ya no tengo secretaria, por reducción, y esto así es bravo, fuerte para mí.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Tenemos automatizado las ventas (facturación, el inventario), cotizaciones, la parte de personal, nomina, nos falta contabilidad, teníamos pero, los equipos se pusieron obsoletos y hay que renovarlos. En cuanto a los programas que utilizan yo no me meto no se que programas utilizan, el programa que utilizan es uno de los mas viejos, estas computadoras son viejisimas.</p> <p>La contabilidad se llevaba en el equipo, ahora se lleva manual. Es una carga pesada, mi secretaria, bueno, ya no tengo secretaria, por reducción, y esto así es bravo, fuerte para mí.</p>	

PROTOCOLO No. 030: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	E. SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA	SISTEMAS DE INFORMACIÓN	1.2.16

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Falta de redes informáticas para apoyar la las toma de decisiones gerenciales

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Tenemos automatizada la facturación, utilizamos el Mixt Net. Pero en cuanto al control de facturación, inventarios, contabilidad, el proceso como tal productivo todo eso se lleva sistematizado totalmente, igualmente nomina.	PLÁSTICO (E01) Tiene el sistema Mix Net para control de inventarios, facturación, contabilidad, producción, nomina.	Una red informática esta integrada por una serie de ordenadores conectados de tal manera que puedan funcionar individualmente y comunicarse entre sí.
I03 NÑI	Toda la empresa se maneja a través de sistemas automatizados a través del Mixt Net	MADERA (E03) Lo estamos haciendo manual, todo lo hacemos manual, nomina es manual. Estamos trabajando precisamente para colocar, ya tenemos la computadora, tenemos vamos a afiliarnos a Internet. Como dos meses se compro la computación, si de hecho dentro de mis planes futuros ir a hacer un curso en el instituto el de la 5ta avenida, y luego con lo que yo aprenda le enseñare a la chica y al mismo tiempo también le enseñare al hijo porque el Sr. "T" no quiere participar de eso, no quiere saber ni como se prende ni nada, el si esta muy encerrado en eso, yo se que esto que estamos haciendo esta en pro y en beneficio de todos nosotros, pero el Sr. "T" dice que no quiere saber nada de eso que lo que le interesa saber es que el negocio funcione y más nada.	Las redes informáticas suelen incluir un ordenador central de gran potencia o un mini ordenador como elemento fundamental del sistema. Las redes vinculan a los ordenadores con una oficina, con unidades distribuidas por todo el país, incluso por todo el mundo, en cuyo caso los ordenadores se comunican por líneas telefónicas o por satélites.
I04 FCC	Lo estamos haciendo manual, todo lo hacemos manual, nomina es manual. Estamos trabajando precisamente para colocar, ya tenemos la computadora, tenemos vamos a afiliarnos a Internet. Como dos meses se compro la computación, si de hecho dentro de mis planes futuros ir a hacer un curso en el instituto el de la 5ta avenida, y luego con lo que yo aprenda le enseñare a la chica y al mismo tiempo también le enseñare al hijo porque el Sr. "T" no quiere participar de eso, no quiere saber ni como se prende ni nada, el si esta muy encerrado en eso, yo se que esto que estamos haciendo esta en pro y en beneficio de todos nosotros, pero el Sr. "T" dice que no quiere saber nada de eso que lo que le interesa saber es que el negocio funcione y más nada.	Como dos meses se compro la computación, si de hecho dentro de mis planes futuros ir a hacer un curso en el instituto el de la 5ta avenida, y luego con lo que yo aprenda le enseñare a la chica y al mismo tiempo también le enseñare al hijo porque el Sr. "T" no quiere participar de eso, no quiere saber ni como se prende ni nada, el si esta muy encerrado en eso, yo se que esto que estamos haciendo esta en pro y en beneficio de todos nosotros, pero el Sr., "T" dice que no quiere saber nada de eso que lo que le interesa saber es que el negocio funcione y mas nada.	La gerencia debe, para la toma de decisiones, distinguir entre datos e información útil. Los datos son hechos no organizados, estadísticas. Los datos por si solo no sirven para adoptar decisiones significativas.
I05 ANN	Claro, si nomina, facturación, contabilidad.	METALMECÁNICO (E04) Claro, si nomina, facturación, contabilidad.	La información consiste en datos procesados de cierta manera para satisfacer las necesidades de los gerentes.
I06 LOR	No se usan, los equipos están dentro de una vitrina, obsoletos.	CALZADO (E05) No se usan, los equipos están dentro de una vitrina, obsoletos.	La información debe ser compartida y analizada por los miembros de la organización. La información es esencial para el crecimiento y la competitividad en la economía actual.

PROTOCOLO No. 031: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	E. SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA	MANEJO DE LA INFORMACIÓN, BASE DE DATOS	1.2.17

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Manejo de la Base de Datos sin fines aparentemente estratégicos

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
103 NNI	Todo esta en línea, computarizado, hay base de datos de clientes, de proveedores. Esta actualizado y se utiliza todo el tiempo. La ventaja al tener la día la información es que se ahorra tiempo, a la hora de buscar cualquier cosa, hasta la lista de teléfonos esta por el sistema.	PLÁSTICO (E01) Todo esta en línea, computarizado, hay base de datos de clientes, de proveedores. Esta actualizado y se utiliza todo el tiempo. La ventaja al tener la día la información es que se ahorra tiempo, a la hora de buscar cualquier cosa, hasta la lista de teléfonos esta por el sistema.	Una base de datos se refiere a cualquier conjunto de datos organizados para su almacenamiento en la memoria de un ordenador o computadora, diseñado para facilitar su mantenimiento y acceso de una forma estándar.
104 FCC	Sí, tenemos base de datos de los clientes fecha de nacimiento, puntos de contacto, referencia comercial, referencias familiares, eso es lo básico. Toda esa información la vamos a cargar cuando automaticemos. De los proveedores también tenemos el número de RIF, NIT, la dirección, el propietario y puntos de contacto. Se utiliza esa información, si para comunicación con ellos y tratos comerciales con ellos que es lo que nos atañe.	MADERA (E03) Sí, tenemos base de datos de los clientes fecha de nacimiento, puntos de contacto, referencia comercial, referencias familiares, eso es lo básico. Toda esa información la vamos a cargar cuando automaticemos. De los proveedores también tenemos el número de RIF, NIT, la dirección, el propietario y puntos de contacto. Se utiliza esa información, si para comunicación con ellos y tratos comerciales con ellos que es lo que nos atañe.	Los datos suelen aparecer en forma de texto, números o gráficos. Desde su aparición en la década de 1950, se han hecho imprescindibles para las sociedades industriales.
105 ANN	Se lleva mixto, algunos por computadora, otros manualmente. Las bases de datos también están actualizadas y se usa constantemente.	METALMECÁNICO (E04) Se lleva mixto, algunos por computadora, otros manualmente. Las bases de datos también están actualizadas y se usa constantemente.	Hay cuatro modelos principales de bases de datos: el modelo jerárquico, el modelo en red, el modelo relacional (el más extendido hoy en día: los datos se almacenan en tablas a los que se accede mediante consultas escritas en SQL) y el modelo de bases de datos deductivas. Otra línea de investigación en este campo son las bases de datos orientadas a objeto, o de objetos persistentes.

PROTOCOLO No. 032: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	F. CULTURA Y VALORES	ÉTICA Y VALORES	1.2.18

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Aun cuando el informante del sector calzado no supo que responder, es la persona que más orientación religiosa se le nota.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Ética y valores se traducen en la forma de actuar de los miembros de la empresa

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Si por supuesto, estamos de acuerdo con ese particular. Hay valores que incluso se tienen que rescatar, para ser aplicados al mismo personal, con la idiosincrasia del empresario, los mismos valores y éticos que tiene la idiosincrasia de la región, el mercado que atendemos, si estoy de acuerdo, por supuesto..	PLÁSTICO (E01) Hay valores que incluso se tienen que rescatar, para ser aplicados al mismo personal, con la idiosincrasia del empresario.	Ética (del griego ethika, de ethos, 'comportamiento', 'costumbre'), principios o pautas de la conducta humana, a menudo y de forma impropia llamada moral (del latín mores, 'costumbre') y por extensión, el estudio de esos principios a veces llamado filosofía moral.
103 NNI	Si, por supuesto, porque sin la ética no llegamos a ningún lado, tenemos que estar siempre, como decía mi abuelo, que digan que no nos fuimos por los caminos malos, que nos recuerden porque fuimos muy honrados. E hicimos las cosas bien hechas, hacer las cosas por la mitad es preferible no hacer nada	Sin la ética no llegamos a ningún lado. Como decía mi abuelo, que digan que no nos fuimos por los caminos malos, que nos recuerden porque fuimos muy honrados. E hicimos las cosas bien hechas, hacer las cosas por la mitad es preferible no hacer nada	Cada cultura ha desarrollado un modelo ético propio.
104 FCC	Esa es la base fundamental de cualquier empresa que la forma, yo creo que la forma, el reflejo de la parte humana es el lo que se exterioriza en una compañía, donde no hay egoísmo, donde se trabaja con calidez humana, donde prevalezca el amor, la comprensión y la camaradería la hermandad entre los trabajadores, porque es una cuestión de hecho que es una cuestión donde convivimos mas con nuestros compañeros de trabajo mas que con nuestra propia familia. Nosotros llegamos en la noche a dormir y nos ven en la mañana cuando salimos, duramos casi ocho horas diarias conviviendo con las mismas personas. Estar conscientes en un buen acabado del mueble es muy difícil y yo le atribuyo eso a la falta de educación del operario porque siempre se ha educado la gente con el ánimo de que sacar la mayor ganancia con la inferior calidad entonces eso es y muchas veces por la falta de honestidad también porque si le hizo falta mano de obra a un mueble, por ejemplo. Entonces no es la gente suficientemente honesta para entregar las cosas a conciencia como tiene que ser.	MADERA (E03) Esa es la base fundamental de cualquier empresa que la forma, el reflejo de la parte humana es el lo que se exterioriza en una compañía, donde no hay egoísmo, donde se trabaja con calidez humana, donde prevalezca el amor, la comprensión y la camaradería la hermandad entre los trabajadores, porque es una cuestión de hecho que es una cuestión donde convivimos mas con nuestros compañeros de trabajo mas que con nuestra propia familia. Nosotros llegamos en la noche a dormir y nos ven en la mañana cuando salimos, duramos casi ocho horas diarias conviviendo con las mismas personas. Estar conscientes en un buen acabado del mueble es muy difícil y yo le atribuyo eso a la falta de educación del operario porque siempre se ha educado la gente con el ánimo de que sacar la mayor ganancia con la inferior calidad entonces eso es y muchas veces por la falta de honestidad también porque si le hizo falta mano de obra a un mueble, por ejemplo. Entonces no es la gente suficientemente honesta para entregar las cosas a conciencia como tiene que ser.	Los antropólogos han aplicado los principios evolutivos al estudio de las sociedades y las culturas humanas. Estos análisis han vuelto a subrayar los distintos conceptos del bien y del mal planteados por diferentes sociedades. La ética moderna está muy influida por el psicoanálisis de Sigmund Freud y sus seguidores y las doctrinas conductistas basadas en los descubrimientos sobre estímulo-respuesta del fisiólogo ruso Iván Petróvich Pávlov.
105 ANN	Claro, bueno, porque yo pienso que nada funciona si no tiene valores, sino se tiene una ética.		Freud atribuyó el problema del bien y del mal en cada individuo a la lucha entre el impulso del yo instintivo para satisfacer todos sus deseos y la necesidad del yo social de controlar o reprimir la mayoría de esos impulsos con el fin de que el individuo actúe dentro de la sociedad.
106 LOR	Podría ser. Ahí sí, no se que responder	METALMECÁNICO (E04) Yo pienso que nada funciona si no tiene valores, sino se tiene una ética. CALZADO (E05) Podría ser. Ahí sí, no se que responder	

PROTOCOLO No. 033: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	F. CULTURA Y VALORES	DECLARACIÓN DE VALORES	1.2.19

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Comunicación y Cultura Organizacional
Es parte de la cultura de la PYME la informalidad en la comunicación.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Por lo general se transmiten los valores mediante charlas, ciertos seminarios que aquí se practican en la empresa, desde el punto de vista administrativo, desde el punto de vista técnico, pero si estamos en una constante de dialogo con el personal, por supuesto que si. En cuanto a como son oídos esos valores, ellos aceptan esos valores, son oídos, tomados en cuenta, toma mucho interés,	PLÁSTICO (E01) Por lo general se transmiten los valores mediante charlas, ciertos seminarios que aquí se practican en la empresa, desde el punto de vista administrativo, desde el punto de vista técnico, pero si estamos en una constante de dialogo con el personal, por supuesto que si. En cuanto a como son oídos esos valores, ellos aceptan esos valores, son oídos, tomados en cuenta, toma mucho interés,	La Comunicación es un proceso en el cual las personas tratan de compartir significados mediante la transmisión de mensajes en forma de símbolos.
104 FCC	¿Valores materiales? ah, valores morales, si claro, se transmiten verbalmente. Si hay que llamar la atención, le llamamos la atención, si hay que felicitar a alguien se felicita por el comportamiento y si hay que hacer una represión, se hace...	MADERA (E03) ¿Valores materiales? Ah, valores morales, si claro, se transmiten verbalmente. Si hay que llamar la atención, le llamamos la atención, si hay que felicitar a alguien se felicita por el comportamiento y si hay que hacer una represión, se hace...	La comunicación informal es un tipo de comunicación que se presenta dentro de una organización sin sanción oficial.
105 NN	SI, pero no esta publicada. Pero si se les trasmite, se les habla en ese término	METALMECÁNICO (E04) SI, pero no esta publicada. Pero si se les trasmite, se les habla en ese término	La cultura organizacional, es el conjunto de conceptos importantes que comparten los miembros de la organización, por ejemplo, los valores, actitudes, normas y creencias.

PROTOCOLO No. 034: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	F. CULTURA Y VALORES	GERENCIA BASADA EN VALORES	1.2.20

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	La PYME eleva el nivel de vida de sus trabajadores

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DE MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Hay testimonios y yo particularmente he percibido que estos valores, del cuales la misma empresa y el empresario se preocupa por transmitir de alguna forma llegan y ¿cómo lo percibimos y comprobamos? Cuando vemos que hay una mejora, por ejemplo, en la calidad de vida de los mismos trabajadores preocupados por la inversión, preocupados por la orientación de una inversión, de un ahorro, preocupados por que si no tenemos casa y de ayudar de pagar el alquiler y se han visto ya varios casos de personal que han mejorado su calidad de vida, ya tienen casa, otros se preocupan por comprar un terreno, a posterior fabricar, eso nos demuestra que el mensaje llega.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Cuando vemos que hay una mejora, en la calidad de vida de los mismos trabajadores, preocupados por que si no tenemos casa y de ayudar de pagar el alquiler y se han visto ya varios casos que han mejorado ya tienen casa, otros se preocupan por comprar un terreno, a posterior fabricar.</p>	<p>Venezuela presenta grandes cuadros de desigualdad social. La desigualdad social esta contemplada como la distribución desigual de oportunidades y recursos dentro de una sociedad homogénea.</p> <p>La desigualdad social existe desde los albores de la civilización.</p>
103 ÑÑ	<p>Sí señora. Hay cosas así como que, bueno Ud. misma lo dijo, que el Sr. "G" tiene mucha calidez en el trato, la empresa es una típica empresa aquí de esta zona que es familiar, la misma junta directiva es familiar, el presidente, el vicepresidente, el administrador, ellos transmiten esos mismos principios que se los han dado como a sus hijos, al personal, en ningún momento cuando el es el jefe, Don "G" tu sientes que si tu tienes un problema, el te va rechazar, o va a decir, deje sus problemas de la puerta para fuera, para nada, aquí tenemos también como otra familia, estamos mas tiempo aquí que con nuestro esposo, y con nuestros hijos, y tal cual como el ha creado su familia, de que tienen que cumplir, de que hay que responder, de que jamás vamos a quedar mal con el banco o con el Seniat o que vamos a ser esto malo, igualmente para la empresa para todo eso es como todo, el da su ejemplo, y desde ese mismo ejemplo, todos nos guiamos porque si el pusiera un mal ejemplo, otra cosa sería.</p>	<p>es una típica empresa que es familiar, ellos transmiten esos mismos principios que se los han dado como a sus hijos, al personal, tal cual como el ha creado su familia, de que tienen que cumplir, de que hay que responder, de que jamás vamos a quedar mal con el banco o con el Seniat o que vamos a ser esto malo, igualmente para la empresa para todo eso es como todo, el da su ejemplo, y desde ese mismo ejemplo, todos nos guiamos porque si el pusiera un mal ejemplo, otra cosa sería.</p>	<p>En el siglo XX los científicos sociales han establecido una serie de indicadores para estudiar la desigualdad en los principales aspectos de la vida; entre ellos están el ingreso, la raza, la influencia política, la educación, el género o, más recientemente, la calidad de vida.</p> <p>Desde la perspectiva económica, el nivel de vida, se cataloga como la estimación de la cantidad de riqueza y de la prosperidad de la población de un país.</p>
104 FCC	<p>100% basada en valores. Se evidencia por la estabilidad de los empleados, tener una continuidad con una persona, por ejemplo, que tiene 14 años en el mismo puesto, trabajando con la misma persona, ya el grado de confianza de amistad de cariño, es bastante grande y entonces yo creo que ante todo prevalece eso, el valor humano.</p>	<p>MADERA (E03) 100% basada en valores. Se evidencia por la estabilidad de los empleados, tener una continuidad con una persona, ya el grado de confianza de amistad de cariño, es bastante grande ante todo prevalece eso, el valor humano.</p>	<p>Por lo general se estima el nivel de vida en función de bienes materiales, de los ingresos obtenidos y los bienes de consumo que se pueden adquirir con aquellos.</p>
105 ANN	<p>Bueno, eh, se trata, vamos a decirlo así. Ahora de que las gentes, lo manejen, todos manejen los valores como uno quisiera, pues no es. Por supuesto se le da mucha confianza al obrero para que actúe bajo su sentido común, entonces eso es para mi eso es dejar, sembrar la semilla de los valores para que ellos actúen según esos valores por supuesto que del 100% habrá 40 que lo reporten así. Pero se trata.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) De que las gentes, todos manejen los valores como uno quisiera, pues no. Se le da mucha confianza al obrero para que actúe bajo su sentido común, eso es dejar, sembrar la semilla de los valores, del 100% habrá 40 que lo reporten así. Pero se trata.</p>	<p>Los métodos actuales no toman en cuenta elementos tan vitales para el ser humano como la contaminación atmosférica, la felicidad personal, etc.</p>

PROTOCOLO No. 035: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	F. CULTURA Y VALORES	DECLARACIÓN DEL MILENIO	1.2.21

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Algunos tienen muchas expectativas y otros escepticismo, con el apoyo que el estado les brinde para generar condiciones validas para su crecimiento y desarrollo.	Los gerentes coinciden en señalar la importancia de la PYME en la sociedad.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
La Pobreza y el Desarrollo Económico

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	100% de acuerdo. Yo creo que la pobreza hay que analizarla desde varios puntos de vista. la persona no es solamente pobre porque no tenga un sitio ideal para vivir y la pobreza tiene muchos puntos de vista, la pobreza tiene unos de los enemigos mortales que es la falta de educación la falta de cultura en las personas eso también es pobreza, ahora la PYME estoy totalmente de acuerdo, esta llamada de alguna forma a cumplir con ese rol y en la medida que se generen mas pequeñas y medianas empresas y se incorporen mas personas de clases y estratos sociales mas pobres, pues de esa forma se va también eliminando pobreza..	<p>PLÁSTICO (E01) No es solamente pobre porque no tenga un sitio ideal para vivir y la pobreza tiene unos de los enemigos mortales que es la falta de educación la falta de cultura en las personas.</p>	Pobreza, circunstancia económica en la que una persona carece de los ingresos suficientes para acceder a los niveles mínimos de atención médica, alimento, vivienda, vestido y educación. Se distinguen varios grados de pobreza. La pobreza relativa, la pobreza absoluta
104 FCC	100% de acuerdo. Porque, que si la empresa esta bien, los empleados tienen que estar bien, porque los empleados tienen que crecer al mismo ritmo que crece la empresa, porque no es posible que la ganancia se la lleve uno solo, uno tiene que en forma equitativa pero, que se manifieste de alguno u otra forma. El nivel de vida, si no lo eleva, por lo menos lo mantiene, que en estos tiempos es difícil, pero yo creo que si hemos adquirido muchas cosas a través del tiempo.	<p>En la medida que se generen mas pequeñas y medianas empresas y se incorporen mas personas de clases y estratos sociales mas pobres, pues de esa forma se va también eliminando pobreza.</p>	La pobreza relativa es la experimentada por personas cuyos ingresos se encuentran muy por debajo de la media o promedio en una sociedad determinada.
105 ANN	Por supuesto, estoy de acuerdo. Porque me imagino que muchas medianas y pequeñas empresas como uno somos los que creamos trabajo, porque estamos capacitados en muchas medianas y pequeñas empresas que fueran como esta, como había aquí, imaginasen lo que sería aquí habría un mínimo de 1000 a 2000 mil trabajadores de los cuales no hay ni la mitad. Estoy de acuerdo que la empresa privada se incorpore, Por supuesto, se hace, yo pienso que un país es la parte productiva cuando un país tiene una capacidad productiva grande, una capacidad de auto abastecerse de no solo auto abastecerse sino de vender y exportar, esa es la parte ideal de un país, es lo ideal en un país democrático. Lo ideal	<p>MADERA (E03) Si la empresa esta bien, los empleados tienen que estar bien, porque los empleados tienen que crecer al mismo ritmo que crece la empresa, tiene que en forma equitativa pero, El nivel de vida, si no lo eleva, por lo menos lo mantiene</p> <p>METALMECÁNICO (E04) Me imagino que muchas medianas y pequeñas empresas como uno somos los que creamos trabajo, que fueran como esta, como había aquí, imaginasen lo que sería aquí habría un mínimo de 1000 a 2000 mil trabajadores de los cuales no hay ni la mitad.</p>	La pobreza absoluta es la experimentada por aquellos que no disponen de los alimentos necesarios para mantenerse sanos. Sin embargo, en el cálculo de la pobreza según los ingresos, hay que tener en cuenta otros elementos esenciales que contribuyen a una vida sana. Así, por ejemplo, los individuos que no pueden acceder a la educación o a los servicios médicos deben ser considerados en situación de pobreza.
106 LOR	Si estoy de acuerdo con eso. Claro que sí. Porque por ejemplo, aquí son 30 obreros, 30 problemas que le quitamos al gobierno nacional. De esos treinta, ¿verdad? Imagínese el que vende la papita, la cebolla, que si van a comerse un perro caliente, generamos empleo. Eso es lo que tiene que ver el gobierno, ¿verdad? cuando uno va a solicitar un préstamo, llámese a "B", "BDS", entonces le piden a uno... lo raspan. Porque te piden primero si uno esta en el secret no le dan nada. Segundo, que hay que tener una palanca, metida allá en caracas, ¿me entiende? para que salga el crédito. En cambio nosotros, el gobierno tiene que ver que estas pequeñas empresas son las que ayudamos al gobierno, verdad, a bajar la pobreza,	<p>Yo pienso que un país es la parte productiva cuando un país tiene una capacidad productiva grande, de no solo auto abastecerse sino de vender y exportar, esa es la parte ideal de un país democrático. Lo ideal</p> <p>CALZADO (E05) Porque por ejemplo, aquí son 30 obreros, 30 problemas que le quitamos al gobierno nacional. De esos treinta, ¿verdad? Imagínese el que vende la papita, la cebolla, que si van a comerse un perro caliente, generamos empleo.</p> <p>Eso es lo que tiene que ver el gobierno, ¿verdad? cuando uno va a solicitar un préstamo, llámese a "B", "BES", entonces le piden a uno... lo raspan. Porque te piden primero si uno esta en el secret no le dan nada. Segundo, que hay que tener una palanca, metida allá en caracas, ¿me entiende? para que salga el crédito.</p> <p>En cambio nosotros, el gobierno tiene que ver que estas pequeñas empresas son las que ayudamos al gobierno, verdad, a bajar la pobreza,</p>	Se atribuye como causa de pobreza, cuando las personas tienen una capacidad muy por debajo de la media para ganar un salario. Dentro de este grupo se ubican las personas mayores, discapacitados, madres solteras y miembros de algunas minorías.

PROTOCOLO No. 036: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.2 LA EMPRESA	F. CULTURA Y VALORES	CONTRIBUCIÓN DE LA PYME PARA ELEVAR EL NIVEL DE VIDA DE LOS TRABAJADORES	1.2.22

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Entrenamiento del Personal

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Nosotros capacitamos al personal; no se trata de conseguir un obrero o un ayudante simple y llanamente para cumplir con una labor. Pues esa persona esta en una constante capacitación aquí en la empresa. Y no solamente en la parte técnica o el oficio que tiene que operarse sino también atiende también otro tipo de orientaciones aquí en la compañía.	PLÁSTICO (E01) Nosotros capacitamos al personal; no se trata de conseguir un obrero o un ayudante simple y llanamente para cumplir con una labor. Pues esa persona esta en una constante capacitación aquí en la empresa. Y no solamente en la parte técnica o el oficio que tiene que operarse sino también atiende también otro tipo de orientaciones aquí en la compañía.	El aprendizaje es el proceso que permite a los individuos adquirir conocimientos de su ambiente y sus relaciones en el transcurso de su vida.
105 ANN	Bueno, contribuimos en que primero que les estamos dando un empleo, que eso no es tanto y dos que también tenemos un contrato colectivo y el contrato colectivo nos exige muchas pre vendas becas y muchas cosas cuestiones que no las prevé la ley del trabajo por eso mejoramos la calidad e vida del trabajador, se renueva cada 2 años y medio, El sindicato esta me imagino de 20 años.	METALMECÁNICO (E04) Estamos dando un empleo. Tenemos un contrato colectivo y el contrato colectivo nos exige muchas prebendas, becas y muchas cosas que no las prevé la ley del trabajo. Se renueva cada 2 años y medio, El sindicato esta me imagino hace 20 años.	El aprendizaje se produce cuando se modifica el comportamiento de una persona. El ser humano vive en una constante interacción con el ambiente, recibiendo influencias e influyendo en sus relaciones con este.
106 LOR	Claro, a ellos tener trabajo, pues tienen alimento, tiene de todo... tienen educación para los hijos, los muchachos, exacto, y los empleos indirectos que genera, ¿me entiende?	CALZADO (E05) A ellos tener trabajo tienen alimento, tienen todo, educación para los hijos... los empleos indirectos que genera...	La educación es toda influencia que el ser humano recibe del ambiente social durante su existencia para adaptarse a las normas y los valores sociales vigentes y aceptados. La educación puede ser institucionalizada, ejercida de modo organizado y sistemático (ejemplo, escuelas, liceos, universidades, iglesias, donde haya un plan preestablecido), pero también puede ser desarrollada de modo difuso, desorganizado y asistemático (ejemplo, hogar, grupos sociales a los que pertenecen las personas), sin obedecer a un plan preestablecido. Los tipos de educación son social, religiosa, cultural, política, moral profesional etc. La educación profesional, ya sea institucionalizada o no comprende tres etapas interdependientes, pero diferenciadas: Formación profesional, prepara al hombre para ejercer una profesión; el perfeccionamiento o desarrollo profesional perfecciona al hombre para una carrera dentro de una profesión y el entrenamiento, adapta al hombre para cumplir un cargo o una función. El entrenamiento es el acto de aumentar el reconocimiento y la pericia de un empleado para el desarrollo de determinado cargo o trabajo.

PROTOCOLO No. 037: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	A. RELACIONES CON LA SOCIEDAD	RELACIÓN UNIVERSIDAD SECTOR PRODUCTIVO	1.3.1.

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Vinculación de la Pyme con las Universidades

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Con cierta frecuencia (...) pasantes sobre todo en el área industrial, en el área de mecánica, egresados de la unet, que aquí han dejado un trabajo muy importante, manuales de producción, mejorar "x" proceso en la industria; (...) el punto de vista administrativo contable ... alumnos de la ULA. Los trabajos hechos en planta si han sido aprovechados	PLÁSTICO (E01) Con cierta frecuencia, pasantes en el área industrial, de mecánica, egresados de la UNET, han dejado un trabajo muy importante, manuales de producción, mejorar "x" proceso en la industria: alumnos de la ULA. Los trabajos hechos en planta si han sido aprovechados	Los Gerentes de la Pyme han tenido una disposición muy positiva en el apoyo a los estudiantes universitarios en sus pasantías e investigaciones lo cual permite una vinculación del sector académico y el sector productivo.
104 FCC	No tenemos un trato directo con las universidades (...) de repente si vienen personas de la universidad, (...) alguno que otro estudiante buscando información... no hay pasantes en el taller, (...) en administración (...) porque lo poco que hay por hacer es tan sencillo, tan fácil... que los dos que estamos a cargo de esto nos bastamos y nos sobramos. Nosotros colaboramos dando informaciones ...	MADERA (E03) No tenemos un trato directo con las universidades. Vienen personas de la universidad, alguno que otro estudiante, no hay pasantes en el taller. En administración, lo poco que hay por hacer es tan sencillo, tan fácil que los dos que estamos a cargo de esto nos bastamos y nos sobramos. Nosotros colaboramos dando informaciones.	Las diversas universidades del estado forman individuos en una gama de carreras que son demandadas por la PYME.
105 ANN	Con la UNET... muchos ingenieros han venido aquí, le muestro las tesis que tenemos aquí. (...) con el Santiago Mariño también con algunos técnicos, con algunas escuelas técnicas, con el IUT también estuvimos trabajando los muchachos que salen allí de electrónica, cuando vienen dos, tres, cinco grupos al año. Eso es mucha gente.	METALMECÁNICO (E04) Con la UNET, muchos ingenieros, con el Santiago Mariño, con el IUT, los que salen allí de electrónica, Vienen dos, tres, cinco grupos al año. Eso es mucha gente.	
106 LOR	Han venido del Monseñor de Talavera, de la Unet. En cuanto a la aplicación de los trabajos, La empresa era más grande cuando existían "LM", pero debido a las circunstancias, a los problemas que ya mencionamos anterior, pues decidimos, la empresa reducirla en un 70%	CALZADO (E05) Han venido del Monseñor de Talavera, de la UNET. En cuanto a la aplicación de los trabajos, La empresa era más grande cuando existían "LM", pero debido a las circunstancias, a los problemas que ya mencionamos anterior, pues decidimos, la empresa reducirla en un 70%	

PROTOCOLO No. 038: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	A. RELACIONES CON LA SOCIEDAD	INNOVACIÓN INTER ORGANIZACIONAL	1.3.2

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Los empresarios están conscientes de lo beneficioso del aporte por parte de los pasantes, algunos de los cuales fueron absorbidos por la industria. Aunque el sector maderas dice no tener ese tipo de alianzas son empresarios que siempre han venido colaborando con los investigadores facilitando información como es el caso de muchos otros y de la autora de este estudio doctoral.	No se evidenció relaciones tacitas, contractuales, entre las institucionales y las PYMES.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Beneficios por la aplicación del conocimiento

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	No hay un convenio así concreto de que haya una continuidad (...) la experiencia es, que vino el pasante cumplió con su periodo...su objetivo de su pasantía, nos dejó un trabajo ... ponemos o no en practica de acuerdo a las necesidades.	PLÁSTICO (E01) No hay un convenio así concreto de que haya una continuidad. La experiencia es, que vino el pasante cumplió con su objetivo, dejó un trabajo, lo ponemos o no en practica de acuerdo a las necesidades. MADERA (E03) No, no tenemos ese tipo de alianza. METALMECÁNICO (E04) El beneficio es que algunos de los estudios que realizan, uno los aplica, uno o dos ingenieros después quedaron en la empresa trabajando, los absorbimos, estamos tomando en cuenta ese aporte que ellos nos han hecho.	Adquirir y aplicar el conocimiento serán los factores competitivos fundamentales.
I04 FCC	No, no tenemos ese tipo de alianza		El crear conocimiento llegara a ser la clave, en esta sociedad del conocimiento, para sostener una ventaja competitiva en el futuro.
I05 ANN	El beneficio es que algunos de los estudios que realizan (...) uno los aplica (...) uno o dos ingenieros después quedaron en la empresa trabajando, los absorbimos, estamos tomando en cuenta ese aporte que ellos nos han hecho.		Los pasantes e investigadores interactúan con la organización a través del conocimiento.

PROTOCOLO No. 039: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	A. RELACIONES CON LA SOCIEDAD	ASOCIACIÓN A ENTES ORGANIZACIONALES Y GREIALES	1.3.3

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Bajas expectativas en la afiliación a los entes organizacionales
Los gerentes ven a la afiliación como algo que esta allí, pero que no logra llenar las expectativas que ellos se tienen planteadas.	La afiliación "A" de plásticos es diferente a la afiliación "A" de Madera.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
103 NNI	Al sindicato, a "E", "A", a "C" y en lo particular, al "CCPET", al "CA", AL "CI", (...) ha beneficiado a la empresa (...) han enviado invitaciones para cursos, cosas así nuevas que estén haciendo en la zona, (...) "A" se reúne una vez al año y buscan (...) fortalezas hemos tenido este año, recaban información de todas sus empresas, (...) paso algo muy interesante el año pasado cuando lo del paro, me llamo mucho la atención que ellos entre todos... nos tratamos de ayudar, pasar una lista de eventualidades en la calle si uno de nuestros chóferes estaba en tránsito, hacia donde ir, la dirección de todas nuestras empresas, hacia donde puedes llegar, que poder hacer, y tener reserva de agua, reserva de comida, una ropa, cosas así, se organizo muy bien, eso lo auspicio "S" con "A" me pareció muy interesante porque nunca lo había visto. O sea por eso que vivimos el año pasado por el paro [2003], (...) es un gremio que siempre busca como mantenernos informados... por e-mail, en el plano productivo como en el plano estructural, políticas de financiamiento.	<p>PLÁSTICO (E01) Al sindicato, a "E", "A", a "C" y en lo particular, al "CCPET", al "CA", AL "CI", ha beneficiado a la empresa, han enviado invitaciones para cursos, "A" se reúne una vez al año y buscan fortalezas hemos tenido en este año, recaban información de todas sus empresas. Es un gremio que siempre busca como mantenernos informados por e-mail, en el plano productivo como en el plano estructural, políticas de financiamiento.</p> <p>MADERA (E03) Estamos afiliados a "A" pero aquí no funciona, eso a nivel de comercio [para el punto de venta]. Son desunidos, no se participa mucho. Están haciendo cursos para microempresarios y siempre nos están mandando información, que tienen asesoría legal, tienen un seguro de defensoría. No son llamativos los talleres, no logran motivar, yo creo que son las temáticas. Uno tiene que capacitarse. Capacitar a nivel de comercio y a nivel de industrial, capacitar a la gente por sectores practicando para que todos aprendamos a ser de todo. Que no generalicen, que lo hagan por sectores.</p>	<p>Las Cámaras que agrupan a los empresarios se encuentran dentro de la clasificación de los actores sociales junto al estado y las empresas como tal.</p> <p>El papel de las asociaciones de comercio o cámaras de comercio, también tienen importantes papeles que jugar en mejorar la infraestructura, las instituciones de capacitación, y otras tareas similares, que no siempre son reconocidas.</p> <p>Dentro de los agentes económicos locales se cuentan precisamente a las organizaciones empresariales conocidas como cámaras empresariales, ó asociaciones de empresarios; Adicionalmente, las Entidades del gobierno, a nivel nacional, regional o municipal; Organismos financieros y banca de desarrollo; Instituciones del sector educación superior; Centros de servicios empresariales; Organizaciones privadas no lucrativas; y los Organismos internacionales.</p>
104 FCC	Estamos afiliados a "A" pero aquí no funciona (...) eso a nivel de comercio [para el punto de venta], son muy independientes, son desunidos, no se participa mucho., Pertenece...pero ellos "ni fu ni fa". (...) están haciendo cursos para microempresarios y siempre nos están mandando información, que tienen asesoría legal (...) tienen un seguro de defensoría (...). Todos los meses nos traen un boletín y siempre que hay un evento, nos la hacen llegar. No son llamativos los talleres, no logran motivar, yo creo que son las temáticas (...) uno tiene que capacitarse (...) los temas a tratar son superfluos o sea muy sencillo... no llega a nosotros. Capacitar a nivel de comercio y a nivel de industrial, capacitar a la gente por sectores practicando para que todos aprendamos a ser de todo. (...) O sea, cada uno por su área. Que no generalicen, que lo hagan por sectores.	<p>METALMECÁNICO (E04) Si, estamos asociados a "E" y al sindicato de "S" la cámara del sector, que es "A". Las cámaras, voy a ser sincera en realidad no aportan mucho. Lo que a uno le mandan folletos para congresos y cuestiones de ventas de maquinas internacionales pero la realidad aportes importantes que uno diga como me ha ayudado la cámara, esto si es bueno, no. A veces son mesas de trabajo de ventas Yo pienso que la cámara debería de mantener un staff, de abogados, ya sea expertos laborales, expertos en cuestiones comerciales, para mí eso es muy importante, tener un abrigo, un apoyo legal, que un vaya a la cámara y diga mira me esta pasando este problema necesito apoyo.</p>	<p>El sindicalismo es un fenómeno que se remonta al siglo XVIII, con el inicio de la revolución industrial en Inglaterra.</p> <p>Los sindicatos no surgieron en las fabricas sino en pequeños establecimientos como zapaterías, sastrerías, y constructoras.</p> <p>Se dice que los sindicatos constituyen el tipo de organización proletaria específico del periodo de la historia dominado por el capital. En cierto sentido, el sindicato es parte integral de la sociedad capitalista y cumple una función inherente al régimen de propiedad privada.</p>
105 ANN	Si, estamos asociados a "E" y al sindicato de "S" la cámara del sector, que es "A" (...) beneficio por afiliación, bueno en realidad las cámaras, voy a ser sincera en realidad no aportan mucho. Lo que a uno le mandan folletos para congresos y cuestiones de ventas de maquinas internacionales pero la realidad aportes importantes que uno diga como me ha ayudado la cámara, esto si es bueno, no. A veces son mesas de trabajo de ventas y cuestiones pero esto, hemos ido alguno que otro pero en realidad los contactos vuelvo y caigo un solo contacto que ha sido contactos de exportación, ahí se han quedado, mantienen cierta correspondencia, en fin. Después ya no. Yo pienso que la cámara debería de mantener, para mí idea, un staff, de abogados ya sea expertos laborales, expertos en cuestiones comerciales, porque muchas, muchas, muchas veces nos hemos demandado eh para mí eso es muy importante, tener un abrigo, un apoyo legal, necesito esto y lo otro, que un vaya a la cámara y diga mira me esta pasando este problema "LEGAL",(...) Nosotros mismos tenemos que auxiliar a los obreros, vaya al ministerio del trabajo para que te hagan la liquidación porque para estar seguros de las cosas y no ser injustos. Nosotros realmente este sindicato que agrupa a los obreros nuestros, es un sindicato de una gente muy, muy educados, cada empresa tiene que tener un delegado sindical, nosotros tenemos uno pero a la vez también trabaja con nosotros un delegado sindical que trabaja para el sindicato en sí, es miembro de la parte gerencial del sindicato y trabaja acá, creo que es secretario del sindicato o vocero, tiene un cargo allí y entonces también son personas que para que, con nosotros han sido muy conscientes, defiende al... En realidad no nos podemos quejar del sindicato nos han tenido paciencia en los malos momentos y bueno. Si han tenido la conciencia, a veces el obrero es muy terco y no quiere entender las situaciones pero el sindicato nos ha ayudado bastante.	<p>Este sindicato que agrupa a los obreros nuestros, es un sindicato de una gente muy, muy educados, cada empresa tiene que tener un delegado sindical, nosotros tenemos uno. En realidad no nos podemos quejar del sindicato, nos han tenido paciencia en los malos momentos y bueno. Si han tenido la conciencia, a veces el obrero es muy terco y no quiere entender las situaciones pero el sindicato nos ha ayudado bastante.</p>	<p>Su razón de ser se halla en el trabajo, en la producción industrial, no en la división de clases.</p> <p>Los medios de la acción sindical son la huelga, los piquetes y las formas ilícitas de presión sindical.</p>
106 LOR	En la actualidad a ninguno. Antiguamente, a "E" esto parece que se acabo también. Cuando estábamos asociados algo nos beneficiaba, nos daban por lo menos buenas cartas de referencia,	<p>CALZADO (E05) En la actualidad a ninguno. Antiguamente, a "E" esto parece que se acabo también. Cuando estábamos asociados algo nos beneficiaba, nos daban por lo menos buenas cartas de referencia.</p>	<p>Dentro de los medios de acción patronal esta el cierre patronal (Lock-out) y la lista negra (medio ilícito donde los empresarios tachan de indeseables a los candidatos desde el punto de vista patronal y les impiden obtener empleo para ganarse la vida.</p>

PROTOCOLO No. 040: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	A. RELACIONES CON LA SOCIEDAD	PROYECCIÓN HACIA LA COMUNIDAD	1.3.4.

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	Responsabilidad Social Empresarial
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	(...) no solamente esta empresa... a mayoría de empresas que estamos en este sector hemos tenido de alguna forma una interrelación con la comunidad, sobre todo el sector que es populoso, "PR" colaboramos ... eventos sociales deportivos, con la necesidad que tiene algún miembro de la comunidad, recogemos algún dinero importante para cualquier operación.... cuerpo de bomberos ... Aun cuando nadie esta obligado, ... es la misma idiosincrasia del andino, pienso que también se puede hacer en muchas otras regiones, pero el andino esta mas dado a esto, a ser solidario...	PLÁSTICO (E01) Colaboramos en eventos sociales deportivos, con la necesidad que tiene algún miembro de la comunidad, recogemos algún dinero importante para cualquier operación. Cuerpo de bomberos. Es la misma idiosincrasia del andino, esta mas dado a esto, a ser solidario.	Las empresas venezolanas y extranjeras, de cierto tamaño, ubicadas en el país asumen la responsabilidad social como una línea fundamental de sus políticas hacia el entorno para lo cual ellas dedican personal, recursos técnicos y fondos importantes. Son acciones que buscan apoyar a los sectores de menores recursos.
103 NNI	a la comunidad nos integramos a través de nuestros trabajadores (...) aun campeonato de fútbol allá en San Josecito y necesitan el uniforme, pues se les colabora,... franela,... los balones,... un trofeo ... Aquí en la comunidad ... la asociación de vecinos, y esta la gente del condominio de la zona industrial... ellos piden colaboración es cuando pasa algo, que hay un enfermo... se murió alguien,,, otras ayudas ... aportes para ATACA, aportes para los Ancianos, un hospital en San Antonio, un hospital aquí [san Cristóbal], se hace aportes económicos y a fundaciones.	A la comunidad nos integramos a través de nuestros trabajadores. ... necesitan el uniforme, pues se les colabora,... franela,... los balones,... un trofeo ... la gente del condominio de la zona industrial... ellos piden colaboración es cuando pasa algo, que hay un enfermo... se murió alguien,,, otras ayudas ... aportes para ATACA, aportes para los Ancianos, un hospital en San Antonio, un hospital aquí [san Cristóbal] y a fundaciones.	Son empresas que muestran efectivamente su sensibilidad social y se pueden palpar en obras concretas como escuelas construidas, mantenimiento de áreas verdes, donaciones a instituciones hospitalarias, apoyo a los infectados del SIDA y otra serie de programas.
104 FCC	... trabajamos para el publico en general... no hay eventos en que participar aquí, en cuanto a deportes, si bueno que si un jueguito de bolas criollas, que si comprarles... las camisetas para que jueguen fútbol que lleven el nombre de la compañía, eso eventualmente se hace. Se colabora, mas que todo, antes que la publicidad es por el factor humano, porque los muchachos participen, que tengan una camiseta, porque se uniformen, sea el equipo de bolas criollas, de fútbol o de micro fútbol. El deseo es la participación.	MADERA (E03) No hay eventos en que participar aquí, en cuanto a deportes, que si comprarles... las camisetas para que jueguen fútbol que lleven el nombre de la compañía, eso eventualmente se hace. Se colabora, mas que todo, antes que la publicidad es por el factor humano, porque los muchachos participen, que tengan una camiseta, El deseo es la participación.	
105 ANN	Vamos a hablar en pasado. Nosotros teníamos equipos de fútbol ... a las misas de aguinaldos todas esas cositas aquí a lo que es la misma comunidad, pero... todo eso se ha ido se ha acabado porque no nos alcanza ...gastos uno los ha tratado de eliminar porque es lo primero que se elimina cuando uno esta en esa circunstancia. Lo hacíamos... porque la mayoría de los obreros que trabajan aquí viven aquí mismo entonces es algo como obligatorio... , porque viene fulanito. tenemos un equipo de fútbol que las franellitas,... se ayuda. Que se murió fulano ahí vamos ayudarlo para la misa y lo ayudamos.	METALMECÁNICO (E04) Vamos a hablar en pasado. Nosotros teníamos equipos de fútbol ... a las misas de aguinaldos todas esas cositas aquí a lo que es la misma comunidad, pero... todo eso se ha ido se ha acabado porque no nos alcanza ...gastos uno los ha tratado de eliminar porque es lo primero que se elimina cuando uno esta en esa circunstancia. Lo hacíamos... porque la mayoría de los obreros que trabajan aquí viven aquí mismo entonces es algo como obligatorio... , Porque viene fulanito. Tenemos un equipo de fútbol que las franellitas,... se ayuda. Que se murió fulano ahí vamos ayudarlo para la misa y lo ayudamos.	
106 LOR	No tenemos equipos deportivos, los muchachos si juegan fútbol, cada quien juega en su equipo. Ellos no nos piden colaboración.	CALZADO (E05) No tenemos equipos deportivos, los muchachos si juegan fútbol, cada quien juega en su equipo. Ellos no nos piden colaboración.	

PROTOCOLO No. 041: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	A. RELACIONES CON LA SOCIEDAD	NINGUNA VINCULACIÓN HACIA LA COMUNIDAD	1.3.5.

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Aun cuando la Pyme tiene limitaciones financieras para emprender grandes proyectos de Responsabilidad Social Empresarial, ve muy mal la actitud de que alguno de los miembros de la comunidad empresarial no aporte de alguna manera.	Egoísmo y falta de sensibilidad social

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	(...) catalogarlo de alguna forma, y con el respeto y la distancia que se merecen algunos, es de egoísmo. (...) no nos podemos aislar. ... entre más estemos vinculados mas estrechamente ligados seguramente ... salir airosos de cualquier percance que podamos tener. La misma comunidad ve el crecimiento de las empresas y entonces porque negarle esa empresa que esta en una constante de crecimiento y mejora, por que negarle a la comunidad donde se desenvuelve...	PLÁSTICO (E01) Es de egoísmo, no nos podemos aislar. Entre más estemos vinculados mas estrechamente saldremos airosos de cualquier percance que podamos tener. La misma comunidad ve el crecimiento de las empresas y entonces porque negarle esa empresa que esta en una constante de crecimiento y mejora, por que negarle a la comunidad donde se desenvuelve.	Se considera a la responsabilidad social empresarial como una respuesta oportuna a las necesidades que la sociedad demanda a las empresas por tres razones fundamentales: el inversor la premia, el cliente la demanda, y los empleados se motivan y se comprometen con la sociedad en la que se desenvuelven.
103 NNI	No, pues están en su isla, porque así como uno necesita de la comunidad, hay que ayudar, eso es ni empresarios ni individualmente, todos vivimos en comunidad, y tenemos que ayudarnos, porque si no, imagínate,		
104 FCC	De alguna u otra forma se involucran, tienen que involucrarse o sea, que no tengo ninguna opinión porque ellos tienen que participar, porque vivimos en una comunidad. Constantemente. Aquellos que no quieren colaborar, que están aislados, que no tienen esa partecita de calor humano, que esas empresas son muy frías, que no quieren participar en la comunidad, pues no es correcto, porque una empresa que no esta humanizada no puede tener ningún tipo de sentimientos y de hecho que me imagino que con el personal será igual	MADERA (E03) De alguna u otra forma se involucran, tienen que involucrarse o sea, que no tengo ninguna opinión. Vivimos en una comunidad. Aquellos que no quieren colaborar, que están aislados, que no tienen esa partecita de calor humano, que esas empresas son muy frías, que no quieren participar en la comunidad, pues no es correcto, porque una empresa que no esta humanizada no puede tener ningún tipo de sentimientos y de hecho que me imagino que con el personal será igual.	Por tanto, sería una falta de sensibilidad social el hecho de que el gerente no propicie el involucramiento de su organización con la sociedad donde funciona.
105 ANN	Si el empresario no esta afectado por el elemento financiero y tiene recursos, Yo pienso que es falta de sensibilidad social porque eso es todo. Eso es lo que se necesita una sensibilidad social, sensibilidad de que uno tiene que participar en algo, en lo que es. Eso aparte de que se siente uno bien haciéndolo, es mi particular opinión, este ayuda a los demás y hace de que no por tener un buen nombre, aquella empresa, eso si lo ayuda a uno, sino que simplemente por una conciencia social que tiene uno.	METALMECÁNICO (E04) Si el empresario no esta afectado por el elemento financiero y tiene recursos, Yo pienso que es falta de sensibilidad social porque eso es todo. Eso es lo que se necesita una sensibilidad social. Eso aparte de que se siente uno bien haciéndolo... sino que simplemente por una conciencia social que tiene uno.	

PROTOCOLO No. 042: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	B. RELACIONES CON EL MEDIO AMBIENTE	RELACIONES CON EL MEDIO AMBIENTE - DESARROLLO SUSTENTABLE Y SOSTENIBLE	1.3.6.

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Conciencia Ambiental en los grupos de interés
La familia del gerente, como parte de los grupos de interés, son motivadas a tener una conciencia ambiental.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Bueno, sí aplaudo este trabajo que realizan algunos organismos y no solamente acá nacionales sino organismos mundiales dedicados a pregonar precisamente esa solidaridad que se debe, que debe tener el ser humano; lo vemos con frecuencia por la televisión, por otros medios, incluso organismos del mismo estado como en el caso venezolano, como el Ministerio del Ambiente, preocupado porque logremos convivir en nuestro entorno con la naturaleza sin destruirla y en donde observamos que hay ciertas medidas de presión y exigencia que hoy en día tienen ley, que hoy en día tienen rango constitucional incluso para poder proteger el ambiente y todo esto es saludable.	PLÁSTICO (E01) Aplaudo este trabajo que realizan algunos organismos nacionales y mundiales dedicados a pregonar esa solidaridad que debe tener el ser humano: Organismos del estado Venezolano, como el Ministerio del Ambiente, preocupado porque logremos convivir en nuestro entorno con la naturaleza sin destruirla y en donde observamos que hay ciertas medidas de presión y exigencia que hoy en día tienen ley, con rango constitucional para poder proteger el ambiente.	Las organizaciones y por tanto sus miembros se ven afectados por el ambiente externo. Los grupos que tienen un impacto directo sobre las organizaciones se llaman grupos de interés. Los grupos de interés son personas o grupos de personas que tienen algún interés sobre lo que le ocurre a la organización.
103 NÑI	Eso solo demuestra que hay empobrecimiento, que hay problemas sociales que no debiera haber, es muy cultural, definitivamente todos los seres humanos tenemos que pensar en poner nuestro granito de arena, que bueno que hayan las fundaciones, porque el problema existe, tampoco podemos decir que no existe, pero debemos ser nosotros mismos quienes aporten algo.	Hay empobrecimiento, hay problemas sociales que no debiera haber. Es muy cultural, que todos los seres humanos tenemos que pensar en poner nuestro granito de arena, que bueno que haya las fundaciones, porque el problema existe, pero debemos ser nosotros mismos quienes aporten algo.	Como ejemplo de grupos de interés externo se encuentran los consumidores, proveedores, gobierno, los medios, los sindicatos obreros, las instituciones financieras y los competidores.
104 FCC	A mí me parece regio. Me parece bien, porque si es la parte ecológica, debemos de cuidar el medio ambiente, si, para que nuestros hijos vayan a vivir precisamente en un medio ambiente propicio, que tengamos mejor calidad de vida, eso necesariamente la tenemos que hacer, yo opino que eso esta bien, muy bien.		En los grupos de interés internos se incluyen a empleados, accionistas y a la junta directiva.
105 ANN	No, pues me parece una maravilla, me parece bien. Bueno porque imagínese la ecología ya es algo que uno tiene que tomar conciencia no solamente uno mismo sino que heredárselo a los hijos para que ellos también cuiden el planeta porque sabemos que aquí vivimos y si nos envenenamos nosotros mismos estamos listos. Si, entonces eso es como echar basura en la casa de uno,	MADERA (E03) A mí me parece regio. La parte ecológica, debemos de cuidar el medio ambiente, si, para que nuestros hijos vayan a vivir precisamente en un medio ambiente propicio, que tengamos mejor calidad de vida. METALMECÁNICO (E04) Me parece una maravilla. Imagínese la ecología ya es algo que uno tiene que tomar conciencia no solamente uno mismo sino que heredárselo a los hijos para que ellos también cuiden el planeta porque sabemos que aquí vivimos y si nos envenenamos nosotros mismos estamos listos. Eso es como echar basura en la casa de uno.	La conciencia ambiental ha de llevar al los gerentes y su entorno a realizar aquellas actividades que se puedan sostener durante un plazo muy largo o se renueven en forma automática.

PROTOCOLO No. 043: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	B. RELACIONES CON EL MEDIO AMBIENTE	USO EQUILIBRADO DE LOS RECURSOS	1.3.7.

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORIA EMERGENTE DEINTERPRETACION
OBSERVACIÓN FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Uso racional de los Recursos Naturales

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTE A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Pues la actitud que deberían tener sería la mas, diría yo, una actitud consona con el racionamiento inteligente del aprovechamiento de esos recursos; afortunadamente la tecnología esta avanzando demasiado, nosotros la percibimos acá: la mayoría de las materias primas que consumimos, en su mayoría, pues estos químicos y demás elementos son derivados del petróleo y aunque no tenemos tecnología propia, o de avanzada aquí en el país, pues nos vemos en la necesidad de importar a otras regiones del mundo, como a Estados Unidos, países industrializados pero hay elementos que nos indican, que sustituyen, perfectamente sustituyen a otro tipo de insumo o materia prima que tenemos que buscar directamente de un recurso natural y sobre todo un recurso natural que no es renovable, en algunos casos.	PLÁSTICO (E01) La actitud sería la mas consona con el racionamiento inteligente del aprovechamiento de esos recursos; afortunadamente la tecnología esta avanzando demasiado, nosotros la percibimos acá: la mayoría de las materias primas que consumimos, químicos y demás elementos son derivados del petróleo y aunque no tenemos tecnología propia, o de avanzada aquí en el país, nos vemos en la necesidad de importar a otras regiones del mundo, como a Estados Unidos, países industrializados pero hay elementos que nos indican, que sustituyen, perfectamente a otro tipo de insumo o materia prima que tenemos que buscar directamente de un recurso natural y sobre todo un recurso natural que no es renovable, en algunos casos.	La conservación del medio ambiente implica el conocimiento de los factores que intervienen en cada caso concreto para, de este modo, poder prevenir los daños medioambientales que puedan originarse. En muchos casos, la conservación de un ecosistema debe basarse en la continuidad de las actividades humanas ya que el cese de éstas puede originar mayores desequilibrios.
103 ÑÑI	Pues hay que respetarlo, porque nosotros hoy estamos aquí, pero mañana serán nuestros hijos, nuestros nietos nuestros bisnietos y tenemos que saberlos usar, reciclar, y ayudar a lo que mas se pueda conservar, no que todo sea dinero, dinero para hoy y hambre para mañana, de hecho escuche entre estos días, que para el milenio que viene se prevé que la guerra va a ser por el agua, eso me impacto, me sorprendió mucho, siempre hemos pensado que es un recurso tan... que tenemos en tanta abundancia, verdad, y que siempre que no que el petróleo, que el petróleo, parece ser que el problema ya va a ser por la población que hay, los expertos lo que dicen, es que para el próximo milenio va a ser el agua, el agua potable, el agua dulce,	Hay que respetarlo, porque nosotros hoy estamos aquí, pero mañana serán nuestros hijos, nuestros nietos nuestros bisnietos y tenemos que saberlos usar, reciclar, y ayudar a lo que más se pueda conservar, no que todo sea dinero, dinero para hoy y hambre para mañana, de hecho escuche entre estos días, que para el milenio que viene se prevé que la guerra va a ser por el agua, eso me impacto, me sorprendió mucho, siempre hemos pensado que es un recurso tan... que tenemos en tanta abundancia, verdad, y que siempre que no que el petróleo, que el petróleo, parece ser que el problema ya va a ser por la población que hay, los expertos lo que dicen, es que para el próximo milenio va a ser el agua, el agua potable, el agua dulce,	El prestigioso ecólogo español Fernando González Bernaldez difunde a través de sus escritos, la necesidad de que la gestión ambiental se asiente sobre una base científica sólida ya que sólo un buen conocimiento del funcionamiento de los ecosistemas puede permitir una gestión racional de los mismos.
104 FCC	Tiene que trabajarse sobre reservas, porque sino llegara el momento en que pase, porque no somos muy ricos en la MADERA (E03), nos va a pasar lo mismo que esta pasando en Europa, que ya no se consigue materia prima para fabricar muebles y se esta acudiendo a lo sintético, a los metales y a un poco de cosas. Aquí gozamos de eso, y debemos de cuidar eso. A medida que se vaya talando se va sembrando, con el tiempo de espera y con las vedas que sea correspondiente	MADERA (E03) Tiene que trabajarse sobre reservas, porque si no llegara el momento en que pase, lo mismo que esta pasando en Europa, que ya no se consigue materia prima para fabricar muebles y se esta acudiendo a lo sintético, a los metales y a un poco de cosas. Aquí gozamos de eso, y debemos de cuidar eso. A medida que se vaya talando se va sembrando, con el tiempo de espera y con las vedas que sea correspondiente	
105 ANN	Bueno, lo que pasa, claro, es que a nosotros no nos toca, bueno el hierro, si lo sacan de allá del Cerro Bolívar [Venezuela, oriente] de donde sea pero me imagino que la parte que yo pienso mas ecológica es la parte de los aserraderos no, que acaban con bosques completos, pues yo pienso que debería haber un plan del gobierno para eso si multar, muy bien multada esa gente que si arrancan siembren igual.	METALMECÁNICO (E04) A nosotros no nos toca, bueno el hierro, si lo sacan de allá del Cerro Bolívar [Venezuela, oriente] La parte que yo pienso más ecológica es la parte de los aserraderos no, que acaban con bosques completos, pues yo pienso que debería haber un plan del gobierno para eso si multar, muy bien multada esa gente que si arrancan siembren igual.	

PROTOCOLO No. 044: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	B. RELACIONES CON EL MEDIO AMBIENTE	RELACIÓN CON EL MEDIO AMBIENTE IMPACTO AMBIENTAL NEGATIVO	1.3.8.

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	Competitividad y Mentalidad Ecológica
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Definitivamente llamarlos al botón. Persuadirlos, hay instrumentos legales hoy en día, ya lo decía, hay legislación que protege perfectamente, el ambiente y entonces a través de esta misma legislación que creo yo que en esa materia hemos avanzado también, es muy importante el avance que ha logrado Venezuela, pues a través de ese medio tendrá que definitivamente algunas personas entrar por el aro. Respecto a alguna política ambiental de nuestros productos, particularmente ellos no están clasificados como altamente contaminantes y estamos en una zona que es precisamente, ubicados en una zona industrial, donde no estamos afectando a un entorno así muy inmediato, cualquier molestia.	<p>PLÁSTICO (E01) Llamarlos al botón. Persuadirlos, hay instrumentos legales hoy, hay legislación que protege perfectamente el ambiente y entonces a través de esta misma legislación que creo yo que en esa materia hemos avanzado. El avance que ha logrado Venezuela, a través de ese medio tendrá que algunas personas entrar por el aro. Nuestros productos, no están clasificados como altamente contaminantes y estamos en una zona industrial, donde no estamos afectando a un entorno así muy inmediato.</p>	<p>La mentalidad de los gerentes a nivel mundial esta cambiando y están asumiendo nuevos paradigmas en la conducción de sus organizaciones.</p> <p>El cambio en la manera de pensar los hace más amigables con el medio ambiente y de allí que ahora las organizaciones tiendan a "volverse verdes".</p>
104 FCC	Yo creo que la culpa no son de las empresas, la culpa es del organismo que le da la permisología, porque eso tiene que ir a los entes gubernamentales, y para su aprobación, el establecer una compañía que vaya a contaminar el ambiente deben de obligarlo a que purifique ese ambiente de una u otra forma, No tiene forma de que lo hagan ilegal, siempre hay en el gobierno, que siempre el gobierno tiene conocimiento de eso, entonces los recursos ambientales, el gobierno, los ministerios de salubridad, y cualquier cantidad de cosas, si están funcionando ilegalmente, pues sencillamente se sanciona, y se suspenden los permisos, entonces yo opino que los culpables directamente no son los dueños de las compañías, de las fabricas, porque ellos están aquí establecidos para hacer Dinero y ese es su objetivo, pero el gobierno tiene una cantidad de ministerios y organismos que son los que se tienen que encargar de depurar esas cuestiones. En cuanto a las políticas ambientales, de hecho la parte con que se trabaja con los químicos, es aislada de la parte humana, precisamente para no contaminar ni con los ruidos ni con los olores ni con las emanaciones químicas que tienen las pinturas y eso.	<p>MADERA (E03) Yo creo que la culpa no son de las empresas, la culpa es del organismo que le da la permisología, porque eso tiene que ir a los entes gubernamentales, y para su aprobación, el establecer una compañía que vaya a contaminar el ambiente deben de obligarlo a que purifique ese ambiente de una u otra forma, No tiene forma de que lo hagan ilegal, el gobierno tiene conocimiento de eso, entonces yo opino que los culpables directamente no son los dueños de las compañías, de las fabricas, porque ellos están aquí establecidos para hacer dinero y ese es su objetivo, pero el gobierno tiene una cantidad de ministerios y organismos que son los que se tienen que encargar de depurar esas cuestiones. La parte con que se trabaja con los químicos, es aislada de la parte humana, precisamente para no contaminar ni con los ruidos ni con los olores ni con las emanaciones químicas que tienen las pinturas y eso.</p>	<p>Es cuestión de tiempo la generalización hacia la sensibilidad ambiental.</p> <p>Las organizaciones pueden adoptar al menos cuatro posturas para incrementar su sensibilidad hacia el ambiente.</p> <p>(1) La postura legal; (2) La postura del mercado; (3) La postura de los grupos de interés; y (4) La postura del verde oscuro.</p>
105 ANN	Bueno, nosotros no logramos contaminar mucho, porque en realidad lo nuestro es eléctrico, no genera humo de ningún tipo, hay un tratamiento químico, pero esos químicos, este, se disuelven y desaparecen prácticamente porque son capas de zinc que cubren las piezas y eso lo absorbe la pieza, no sale por los conductos de salida de agua, entonces hasta ahí nosotros nos estamos cuidando, no se que políticas tendrá otra gente, de que opino, pues me parece terrible, ahí si debería haber un vigilancia estricta del gobierno, porque no todos somos conscientes, entonces vamos a estar claritos	<p>METALMECÁNICO (E04) No logramos contaminar mucho, porque en realidad lo nuestro es eléctrico, no genera humo de ningún tipo, hay un tratamiento químico, pero esos químicos, se disuelven y desaparecen prácticamente porque son capas de zinc que cubren las piezas y eso lo absorbe la pieza, no sale por los conductos de salida de agua, entonces hasta ahí nosotros nos estamos cuidando.</p>	

PROTOCOLO No. 045: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA PYME	ASPECTO – RASGO CARACTERIZACIÓN	DIMENSIÓN 1.3 VINCULACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDICADOR B. RELACIONES CON EL MEDIO AMBIENTE	SUBINDICADOR DESECHOS - RECICLAJE	ÍTEM 1.3.9
---	-------------------------	------------------------------------	--	--	--------------------------------------	---------------

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Desechos y Reciclaje

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LAS DESCRIPCIONES DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Nosotros no reciclamos. El desecho como tal no es reciclado, por lo menos aquí en el país, seguramente en otras partes del mundo como Europa, pues tendrán los mecanismos, la tecnología para poder recuperar todos estos tipos de desechos que les permita reciclarlos y aprovecharlos en otro tipo de procesos; pero nosotros no hemos alcanzado ese nivel, por lo tanto, recogemos desechos de forma tradicional que son trasladados a los diferentes depósitos o rellenos sanitarios que tiene la región...	PLÁSTICO (E01) Nosotros no reciclamos. Seguramente en otras partes del mundo como Europa, pues tendrán los mecanismos, la tecnología para poder recuperar todos estos tipos de desechos que les permita reciclarlos y aprovecharlos en otro tipo de procesos.	El desarrollo de actividades humanas, dentro de ellas, la manufactura, produce muchos materiales de desecho que pueden, mediante procesos, ser sometidos a reciclaje y convertirlos en otros materiales útiles.
104 FCC	Por ejemplo, lo que es con la parte de MADERA (E03) se utiliza como combustible, como se llama, para prender candela, pues para cocinar, mucha gente se lo lleva para cocinar, la gente del sector [la fabrica se ubica en un sector rural], le sirve para eso y lo que es aserrín y eso para donde tiene criaderos de caballos, cochinos, y para los viveros también llevan el aserrín	Recogemos desechos de forma tradicional que son trasladados a los diferentes depósitos o rellenos sanitarios que tiene la región.	La basura es un montón de desperdicios y desechos que se botan. Algo se convierte en basura una vez que no es utilizada y por tanto es desechada. La basura se clasifica en basura regada, basura encerrada, basura clasificada.
105 ANN	La parte de hierro, lo que nos sobra a nosotros es hierro y nos los compran. Se reciclan, lo vendemos como chatarra y se lo llevan, me imagino que lo funden, no para las fundiciones. .	MADERA (E03) Lo que es con la parte de MADERA (E03) se utiliza como combustible, Para cocinar, la gente del sector, y lo que es aserrín y eso para donde tiene criaderos de caballos, cochinos, y para los viveros.	Algunos de los desechos son chatarra metálica, basura, roja vieja, aserrín, envases de vidrio y plástico, periódico viejo, papel, cartón, desperdicios de vegetales del hogar y los mercados, entre otros.
106 LOR	El producto es un producto seco. Que viene el aseo y se lo lleva., No se recicla, si tuviéramos en la china, si, en Colombia, pero aquí todo es para la basura.	METALMECÁNICO (E04) La parte de hierro, lo que nos sobra a nosotros es hierro y nos los compran. Se recicla, lo vendemos como chatarra, lo funden. CALZADO (E05) El producto es un producto seco. Que viene el aseo y se lo lleva., No se recicla, si tuviéramos en la china, si, en Colombia, pero aquí todo es para la basura.	El Reciclaje de la basura consiste en un proceso de selección y aplicación de técnicas adecuadas con la finalidad de convertirlos en materias a ser usadas en otros procesos productivos u otros usos.

PROTOCOLO No. 046: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.4 MARCO DE INTEGRACIÓN	A. COMUNIDAD INTERNACIONAL	CAN - EMA - MERCOSUR	1.4.3.

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	
Los entrevistados mostraron olvido al preguntársele respecto al CAN, y las EMA. Venezuela se integro como miembro asociado en los meses en que se realizaba la entrevista, se presume que por eso el tema fue mas fácil de abordar por ellos. No se prepararon protocolos aparte.	Los entrevistados no recordaron al momento lo referido a la CAN, ni de las EMA.	Venezuela y el Mercosur: ¿Competitividad e Integración?

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>No No recuerdo las ventajas y acuerdos de la CAN ni la existencia de las EMA. La importancia que tiene como tal, de Venezuela, ahora como miembro asociado, pues obviamente tiene un alcance no solamente histórico, sino trascendental para la vida venezolana, pero yo me preguntaría primero, yo creo que para mi sería una pregunta obligada por que Venezuela estuvo excluida por tantos años, de ese mercado tan importante como es el MERCOSUR. Es obvio que hoy en día nos han enterado en muchas cosas que el venezolano desconocía y hoy en día si podemos saber esa exclusión de tantos años de Venezuela y eso obedecía a intereses particulares, y a interés que probablemente se dirigían probablemente con ciertos lineamientos que venían canalizados de otras partes, porque era obvio manejar la parte energética del país, que es muy importante el petróleo como tal pero hoy en día que ya estamos incorporados seguramente Venezuela con su petróleo, en esa nueva alianza suramericana, eso le va a traer mucho progreso, ojalá los venezolanos dejemos un poquito ese marasmo en que vivimos a diario y en el que algunos medios no todos, transmiten a diario es estos paradigmas muy conservadores tradicionales y que no permiten ver un poquito mas allá. Hay venezolanos que por el contrario tienen mucho resentimiento, les han sembrado mucho odio y ojalá dios esto termine pronto para que todo mundo se integre y tengamos un solo fin común que es el país, que es el trabajo, yo creo que eso lo vamos a lograr y yo diría que a corto plazo. A corto plazo.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) No. No recuerdo las ventajas y acuerdos de la CAN ni la existencia de las EMA.</p> <p>En cuanto a Mercosur, Venezuela, ahora como miembro asociado, tiene un alcance no solamente histórico, sino trascendental para la vida venezolana.</p> <p>pero yo me preguntaría primero, yo creo que para mi sería una pregunta obligada por que Venezuela estuvo excluida por tantos años, de ese mercado tan importante como es el Mercosur. Es obvio que hoy en día nos han enterado en muchas cosas que el venezolano desconocía y hoy en día si podemos saber esa exclusión de tantos años de Venezuela y eso obedecía a intereses particulares, y a interés que probablemente se dirigían probablemente con ciertos lineamientos que venían canalizados de otras partes, porque era obvio manejar la parte energética del país, que es muy importante el petróleo como tal pero hoy en día que ya estamos incorporados seguramente Venezuela con su petróleo, en esa nueva alianza suramericana, eso le va a traer mucho progreso, ojalá los venezolanos dejemos un poquito ese marasmo en que vivimos a diario y en el que algunos medios no todos, transmiten a diario es estos paradigmas muy conservadores tradicionales y que no permiten ver un poquito mas allá. Hay venezolanos que por el contrario tienen mucho resentimiento, les han sembrado mucho odio y ojalá dios esto termine pronto para que todo mundo se integre y tengamos un solo fin común que es el país, que es el trabajo, yo creo que eso lo vamos a lograr y yo diría que a corto plazo. A corto plazo.</p>	<p>El 9 de julio de 2004, en el Perú, específicamente, en Iguazú, Venezuela fue aceptada como país asociado a Mercosur.</p> <p>En la XVI Presidencial Andina en Quito, el 12 de julio, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), autorizo a los países miembros a negociar tratados de libre comercio con los Estados Unidos.</p> <p>A este grupo negociador se han sumado Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia.</p> <p>El ingreso de Venezuela como asociado a Mercosur es el primer paso de un complejo proceso al libre comercio, especialmente el camino difícil de la nivelación de aranceles internacionales con grandes asimetrías económicas, principalmente el avanzado desarrollo industrial de Brasil y Argentina.</p>
I04 FCC	<p>No No conozco las ventajas y acuerdos de la CAN ni la existencia de las EMA. Bueno pues, eso es relativamente bueno, pues, entra precisamente a un mercado competitivo, se abren los compases hacia los otros países de América latina y la opinión generalizada es que si es bueno, es excelente.</p>	<p>MADERA (E03) No No conozco las ventajas y acuerdos de la CAN ni la existencia de las EMA.</p> <p>Bueno pues, eso es relativamente bueno, pues, entra precisamente a un mercado competitivo, se abren los compases hacia los otros países de América latina y la opinión generalizada es que si es bueno, es excelente.</p>	<p>Sus principales socios comerciales son: Estados Unidos, Colombia, Reino Unido, Antillas Neerlandesas, Japón, México, Italia, Alemania, Brasil, Canadá, Francia y España. Ha aumentado el comercio con los países miembros de las siguientes organizaciones: el Grupo Andino (véase Comunidad Andina), la Comunidad del Caribe (Caricom), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Mercosur (Mercado Común del Sur).</p>

PROTOCOLO No. 047: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.4 MARCO DE INTEGRACIÓN	A. COMUNIDAD INTERNACIONAL	TRATADOS COMERCIALES CONVENIOS DE INTEGRACIÓN OFERTA EXPORTADORA	1.4.4.

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	
NOTAS DE CAMPO	
El gerente a cargo (I04 FCC) reconoce la oportunidad de la oferta exportadora, pero no es apoyado por el dueño de la empresa, lo que le causa un cierto enojo.	Hacia los acuerdos internacionales de cuarta generación: Las Emas, Aladi, CAN y el ALBA

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	MERCOSUR, el Alba, pareciera que de una alternativa que se va a presentar para estos mercados, sobre todo mercados del Sur mercados de Latinoamérica misma. El Alba como una alternativa, le comentaba que la integración de Venezuela recientemente como un miembro asociado al MERCOSUR pues es obvio que le va a dar un beneficio tremendo, a este intercambio comercial... respecto a lo que nos pudiese ser útil, nosotros tenemos potencial. Un potencial exportable, ya la experiencia que hemos tenido en un pasado pues nos garantiza que perfectamente somos competitivos, con nuestros productos.	PLÁSTICO (E01) MERCOSUR, el Alba, una alternativa sobre todo mercados del Sur, mercados de Latinoamérica misma. La integración de Venezuela recientemente como un miembro asociado al Mercosur le va a dar un beneficio tremendo, a este intercambio comercial Nosotros tenemos potencial exportable, ya la experiencia que hemos tenido en un pasado pues nos garantiza que perfectamente somos competitivos, con nuestros productos.	Si bien hay antecedentes que se remontan a cien años, la integración regional nace en 1960 en el marco de ideas de la Cepal inspirada por Raúl Prebisch, quien desde fines de los años cuarenta planteaba el dilema de compatibilizar la inserción de Latinoamérica en el mercado mundial con el crecimiento interno y la preservación de la autonomía regional.
I02 MYR	Hay convenios muy buenos que tiene el gobierno, el estado venezolano con otros países como Colombia, el ALADI donde nos permiten a nosotros importar esos productos de materia prima a través de esos convenios. Nosotros actualmente estamos investigando a través de las instituciones públicas, a través de Internet como podemos negociar como podemos utilizar todos esos convenios para lograr una producción eficaz.	PARAFINA (E02) Hay convenios muy buenos que tiene el estado venezolano con otros países como Colombia, el ALADI donde nos permiten a nosotros importar esos productos de materia prima a través de esos convenios. Nosotros actualmente estamos investigando a través de las instituciones públicas, a través de Internet como podemos negociar como podemos utilizar todos esos convenios para lograr una producción eficaz.	Frente al desafío que significaba la firma, en 1957, del Tratado de Roma que dio origen a la Europa de los Seis, la integración de nuestros países fortalecería la capacidad de respuesta y permitiría prolongar la sustitución de importaciones corrigiendo la tendencia secular al deterioro de los términos del intercambio. Así nació la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc), formada por los actuales socios de Aladi, con la excepción de Cuba.
I04 FCC	Para la oferta exportadora, nosotros no manejamos el mercado de la exportación, pero para quienes lo manejan, tengo entendido de que el gobierno esta haciendo lo que puede para que el empresario pueda exportar los productos producidos aquí en Venezuela. Pero lamentablemente la realidad, la realidad es que mas bien de que en vez de exportar, estamos importando y tratando de "achiquitar" los mercados de ponerlos mas pequeños, del empresario colocarla un poco de trabas, inclusive, ponerle un poco de amenazas que si no llegan a los acuerdos que el gobierno quiere, a traerle la competencia de otras partes. Nunca hemos exportado. Se presento la oportunidad de abrir mercado con Europa, pero el Sr. "T", el dueño de la compañía, pues no, es muy perezoso en ese aspecto, porque no le gustan los riesgos seguramente yo creo que por la edad, ó no se por que está como muy pasivo en ese aspecto.	MADERA (E03) No manejamos el mercado de la exportación, pero para quienes lo manejan, tengo entendido de que el gobierno esta haciendo lo que puede para que el empresario pueda exportar los productos producidos aquí en Venezuela. Pero lamentablemente la realidad, es que más bien de que en vez de exportar, estamos importando y tratando de "achiquitar" los mercados de ponerlos más pequeños, del empresario colocarla un poco de trabas, inclusive, ponerle un poco de amenazas que si no llegan a los acuerdos que el gobierno quiere, a traerle la competencia de otras partes. Nunca hemos exportado. Se presento la oportunidad de abrir mercado con Europa, pero el Sr. "T", el dueño de la compañía, pues no, es muy perezoso en ese aspecto, porque no le gustan los riesgos seguramente yo creo que por la edad, ó no se por que está como muy pasivo en ese aspecto.	El objeto era establecer una zona de libre comercio en un plazo de doce años. El mecanismo elegido, la negociación de preferencias comerciales que irían profundizándose de año en año hasta alcanzar la desgravación de todo el universo arancelario. La marcha de Alalc se vio rápidamente afectada por la rigidez de su esquema. El hecho de que las preferencias debieran extenderse a todos los miembros sin restricciones ni excepciones llevó a que rápidamente se manifestaran sectores sensibles que fueron frenando el proceso. Por otra parte, Argentina, Brasil y México incumplieron una serie de compromisos unilaterales que habían asumido en carácter de países de mayor desarrollo relativo. Hacia 1970 se decidió prorrogar el plazo original hasta 1980, pero la década estuvo signada por la crisis del petróleo que Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay.
			A partir de la constitución de Mercosur como una nueva institución de derecho público internacional, correspondía que todos los acuerdos negociados por sus miembros con anterioridad, en el marco de Aladi, fueran sustituidos por nuevos instrumentos que vincularan a Mercosur como un todo con cada una de las contrapartes. De no ocurrir esto, en virtud de un acuerdo bilateral particular, un país miembro puede, por poner un ejemplo, no aplicar el Arancel Externo Común a determinada producción de extra zona, dejando en situación desventajosa a importadores de los restantes países miembros que si lo aplican.

PROTOCOLO No. 048: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.5 MARCO LEGAL	A. ASPECTOS JURIDICOS TRIBUTARIOS	IMPACTO DE LAS LEYES TRIBUTARIAS	1.5.1

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
<p>Cuando entrevistaba a I03NNI, el dueño de la empresa entro varias veces a la oficina. Posteriormente, en la próxima sesión me dejó ver que estaba muy disgustado por haberla entrevistado. Casi airadamente dijo que sus finanzas eran algo muy confidencial, creo que considero que era un abuso de mi parte haberle requerido información a ella. Por cuestiones de no hacer peligrar el resto del trabajo, no le dije que el informante I01CHA era quien me había enviado. Yo le explique que no deseaba cifras; le comente muy someramente que le pregunté. Sentencio que la única persona que me atendería sería I01CHA, quien era su mano derecha y tenía toda la información. Todo me indicaba que no me iba a dar una entrevista de al menos una hora como lo había prometido.</p> <p>El informante I06LOR se sintió turbado porque no encontraba la forma de cómo explicarse, se le dio confianza, indicándose que en palabras sencillas.</p>	<p>Al serle requerida la información a I01CHA, le pareció correcto que fuera hacia I03NNI y se coordinó una entrevista con ella. La actitud del dueño de la empresa descrita en la observación fenomenológica, como incidente me causó molestia e incomodidad, pero seguí saludando con mucha cordialidad. Cuando requerí la segunda entrevista con I03NNI. Ella ignoraba la situación. En ese momento ella me salió con evasivas, que no tenía tiempo, que los viernes era difícil, yo le di todas las facilidades. Quedo de llamarme y me retire. Al enterarme posteriormente de la situación comprendí el por qué de su comportamiento. En sesiones posteriores nos vimos algunas veces y la saludé, como si nada, pero no se pudo tener más contactos. Era una buena informante.</p>	<p>El Seniat como ente regulador</p>

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I03 NNI	<p>Las leyes tributarias han cambiado desde hace 10 años para acá con la creación del Seniat, pues la empresa se ha ido adaptando, "LVCA" es una empresa que es contribuyente especial, desde el año 97. Cuando yo llegue a la organización, ya era contribuyente especial. Nuestra inspección siempre es más directa por parte del Seniat. Y nosotros pues nos hemos ido moldeando a todas esas exigencias. Siempre lo que tiene es como más requerimiento de papelería, de papeles y papeles, siempre exigen más.</p> <p>Con políticas gubernamentales así como de fortalecimiento que si lo que crearon de las zonas industriales, de exoneraciones de impuesto y cosas así, no es una ayuda directa que se le da a la empresa, no hay una motivación para el empleo, no, esa clase de política no la hemos sentido que existen.</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Las leyes tributarias han cambiado desde hace 10 años para acá con la creación del Seniat, pues la empresa se ha ido adaptando, LVC es una empresa que es contribuyente especial, desde el año 97.</p> <p>Cuando yo llegue a la organización, ya era contribuyente especial. Nuestra inspección siempre son más directa por parte del Seniat. Nos hemos ido moldeando a todas esas exigencias. Siempre lo que tiene es como más requerimiento de papelería, de papeles y papeles.</p>	<p>El Seniat es el ente rector de la política tributaria nacional.</p> <p>El Seniat con su actividad fiscalizadora contribuye a procurar fondos vía impuestos y otros ingresos por actividades punitivas que generan recursos para contribuir a las finanzas públicas.</p> <p>El Seniat es creado mediante decreto presidencial Numero 310 de fecha 10 de agosto de 1994, con autonomía financiera y dotado del recurso humano.</p>
I04 FCC	<p>Los impuestos siempre afectan un poquito, merman un poquito la capacidad de compra que eso a la final se viene reflejando en el último eslabón de la cadena de comercio que es el consumidor. Entonces, a mayores impuestos y mayores trabas, pierde la parte adquisitiva del comprador, no mucho, pero siempre afecta, en parte.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>Los impuestos siempre afectan un poquito, merman un poquito la capacidad de compra que eso a la final se viene reflejando en el último eslabón de la cadena de comercio que es el consumidor. Entonces, a mayores impuestos y mayores trabas, pierde la parte adquisitiva del comprador, no mucho, pero siempre afecta, en parte.</p>	
I06 LOR	<p>Claro, si. Nos ha afectado. Porque... No se como explicarle. El Seniat, pues esta aplicando... ó sea, no debería ser así. Con las pequeñas empresas que uno esta produciendo. Por ejemplo, ahorita, en la zona de García de Hevia, Ureña, la frontera, salió por gaceta ya, que están exentos del IVA y de impuesto sobre la renta, ¿entonces, por que no lo hacen en estas zonas industriales? Me voy para allá. No es por evadir impuestos. No. Porque ya me entere de que vienen empresas de Colombia, de Caracas, a instalarse en Ureña, entonces, nosotros, va a ser duro para competir. Debería... o somos todos negros o todos blancos. Estamos cerquita. Deberían por ejemplo, estas pequeñas empresas también tomarnos en cuenta, para eso.</p>	<p>CALZADO (E05)</p> <p>Ha habido discriminación contra los empresarios que están produciendo de San Cristóbal. Se ha publicado en gaceta, que en la zona de García de Hevia, Ureña, la frontera, estarán exentos del IVA y de impuesto sobre la renta. Allí se instalaran empresas de Colombia, de Caracas, en Ureña, lo cual provocara una dura competencia interna.</p>	

PROTOCOLO No. 049: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	PYME	CARACTERIZACIÓN	1.5 MARCO LEGAL	A. ASPECTOS JURÍDICO TRIBUTARIO	SANCIONES DE TIPO FISCAL	1.5.2

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Ilícitos Tributarios

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
103 NÑI	<p>No. desde que nosotros estamos ... desde que yo estoy aquí, una sola vez, recuerdo que nos hicieron una multa porque el motorizado no pudo llegar a las tres y media al edificio "DM" que es el único lado donde pueden pagar los contribuyentes especiales, hubo un problema en el banco, le demoraron la entrega del cheque de gerencia para cancelar la tesorería nacional y cuando llego ya habían cerrado porque ellos cierran justo a las 3:30 y no le procesaron el pago, y al otro día se llevo pero ya para ellos el sistema automáticamente emite sin embargo no se ha cancelado porque se mando el recurso, explicando toda la situación, el banco también que quedo involucrado ahí que fue el "BC" mando la carta, diciendo que fue por culpa de ellos, porque no tenían la firma x, y, z (...) esta en discusión Los recursos de apelación (...) son tramitados por el abogado, la Dra. "BMC" Ella se encarga de esto, y bueno, también esta el asesor tributario el Lic. "B" y nuestro auditor externo, el Lic. "LD" y el no tiene una firma de auditores externos como tal.</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Una sola vez, nos hicieron una multa porque el motorizado no pudo llegar a las tres y media al edificio "DM" que es el único lado donde pueden pagar los contribuyentes especiales, hubo un problema en el banco, le demoraron la entrega del cheque de gerencia para cancelar la tesorería nacional y cuando llego ya habían cerrado porque ellos cierran justo a las 3:30 y no le procesaron el pago, y al otro día se llevo pero ya para ellos el sistema automáticamente emite sin embargo no se ha cancelado porque se mando el recurso, explicando toda la situación, el banco también que quedo involucrado ahí que fue el "BC" mando la carta, diciendo que fue por culpa de ellos, porque no tenían la firma x, y, z (...) esta en discusión Los recursos de apelación (...) son tramitados por el abogado, la Dra. "BMC" Ella se encarga de esto, y bueno, también esta el asesor tributario el Lic. "B" y nuestro auditor externo, el Lic. "LD" y el no tiene una firma de auditores externos como tal.</p>	<p>Los ilícitos tributarios son considerados todos aquellos actos u omisiones violatorias de las normas tributarias.</p> <p>Se tipifican como formales, considerándose como tales a las especies fiscales y gravadas, mientras que las materiales son sancionadas con pena restrictiva de libertad.</p> <p>Un ilícito formal se da cuando se incumplen los deberes formales, según las leyes tributarias incluyendo al código orgánico tributario.</p>
104 FCC	<p>Hemos pasado todas las inspecciones que nos han hecho. Nunca hemos sido objeto de sanciones, por lo menos el punto de venta. En una oportunidad, por la omisión de algo por parte del contador, creo que hubo una pequeña amonestación... pero, eso en la otra compañía, en la de los muebles rústicos. (...) por la falta de un dato en una factura o algo así...</p>	<p>Hemos pasado todas las inspecciones que nos han hecho. Nunca hemos sido objeto de sanciones, por lo menos el punto de venta. En una oportunidad, por la omisión de algo por parte del contador, creo que hubo una pequeña amonestación... pero, eso en la otra compañía, en la de los muebles rústicos. (...) por la falta de un dato en una factura o algo así.</p>	<p>Como ejemplo se puede considerar el no cumplimiento del registro del contribuyente; emitir o exigir comprobantes sin cumplir la normativa fiscal; no llevar los registros contables según las disposiciones; no presentar las declaraciones o informaciones pertinentes requeridas por la administración tributaria; obstaculizar la función de los fiscales y funcionarios del Seniat; desobedecer el ordenamiento legal, entre otros. Existe también la defraudación.</p>
105 ANN	<p>Sí. Hemos sido embargados parcialmente, porque me imagino que ya no podían esperar mas, porque no hemos pagado. Sí. Multas por atrasos en el pago de planillas, estamos saliendo de una situación económica difícil, el seniat nos ha tenido mucha paciencia y consideración. (...) siempre es un monto fuerte ciento y pico de millones, (...) nos embargaron... dejaron las maquinas aquí. Realmente molestarnos, no nos molesta. Nos han dejado trabajar.</p> <p>Y entonces nos embargo unas maquinas, bueno con la buena fe, vamos a decirlo así, que las maquinas nos la dejaron aquí mismo en el deposito, son del Seniat pero la estamos usando.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>Hemos pasado todas las inspecciones que nos han hecho. Nunca hemos sido objeto de sanciones, por lo menos el punto de venta. En una oportunidad, por la omisión de algo por parte del contador, creo que hubo una pequeña amonestación... pero, eso en la otra compañía, en la de los muebles rústicos. (...) por la falta de un dato en una factura o algo así.</p>	
106 LOR	<p>A veces, multas, por descuido de nosotros mismos. Planillas que a veces las presentamos un día u otro. Llega la multa. Eso ya es descuido. No nos ha afectado mucho.</p>	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Sí. Hemos sido embargados parcialmente, porque me imagino que ya no podían esperar mas, porque no hemos pagado. Sí. Multas por atrasos en el pago de planillas, estamos saliendo de una situación económica difícil, el seniat nos ha tenido mucha paciencia y consideración. (...) siempre es un monto fuerte ciento y pico de millones, (...) nos embargaron... dejaron las maquinas aquí. Realmente molestarnos, no nos molesta. Nos han dejado trabajar.</p> <p>CALZADO (E05)</p> <p>A veces, multas, por descuido de nosotros mismos. Planillas que a veces las presentamos un día u otro. Llega la multa. Eso ya es descuido. No nos ha afectado mucho.</p>	

PROTOCOLO No. 050: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GERENTE	PERFIL	2.1. VARIABLES DEMOGRÁFICAS	A. DATOS PARTICULARES IDENTIFICATORIOS	GRUPO ETAREO, ESTADO CIVIL, ANTIGÜEDAD, PERFIL EDUCATIVO, CARGO, PASATIEMPO, GASTRONOMIA	2.1.1

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
<p>Las gerentes entrevistadas tienen como hábito consumir mucha agua, probablemente por cuestiones de salud y estética. I04FCC, se observa muy motivado al logro. I05ANN enviudo hace varios años, sin embargo se le nota su tristeza por ese hecho. Este tipo de preguntas sorprende a los gerentes, pero la investigadora fue sorprendida por el gusto de I05ANN en cuanto a las verduras, porque normalmente, en la actualidad, por los hábitos alimenticios, muchas personas no las prefieren a pesar de su valor nutritivo. Hoy es 24 de diciembre, faltan pocos días para finalizar el año 2004... son las 11:30 am y estoy trabajando en la computadora. Me da cierta nostalgia recordarlos, y pienso ¿que estarán haciendo ahora?.</p>	<p>El informante I01CHA, es de absoluta confianza de la alta gerencia y maneja prácticamente toda la organización, es una persona muy dinámica. I02MYR, es una gerente que además de su cargo, tiene una participación muy directa en la Administración de la Planta. I03NNI, es una persona muy dada a estar actualizada y desea hacer un postgrado, especialización en finanzas, el cual cursara una vez que su pequeña hija crezca. I04FCC, es una persona de trato muy humilde, pero culto. Se nota que todo lo que tiene lo ha obtenido con mucho sacrificio. Todos los gerentes tienen muy buena imagen. I06LOR, es tremendo, humilde, luchador, y se manifiesta con una inclinación hacia las cosas de Dios.</p>

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
<p>Variables demográficas – Datos Biográficos del gerente PYME Tachirense</p>

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Grupo etáreo, 43 años, estado civil, Casado, antigüedad en la organización: 12 años, perfil educativo, TSU Mercadeo (por concluir). Ocupación actual, Gerente Nacional de Ventas, pasatiempo favorito, reuniones familiares, jugar domino. Gastronomía Preferida (comida, bebida), una buena parrilla, hervido, cervecita bien fría.	<p>VER CAPITULO 07</p>	<p>Las variables demográficas del gerente fueron caracterizadas a partir de la edad, el estado civil, el nivel académico, los años de antigüedad en la organización, su pasatiempo preferido, y la gastronomía tanto comida como bebida.</p> <p>Son datos vitales y medibles. Los datos demográficos son más fáciles de medir y agregan significado a los resultados, según los expertos.</p> <p>Una de las desventajas de los datos demográficos es que tienden a ser unidireccionales, pero acompañada de otras variables son muy provechosas para los cruces de información.</p>
I02 MYR	Grupo etáreo, 30 años, estado civil, casada, Antigüedad en la organización, 1996 (7 años a 2004), perfil educativo, Lic. En Contaduría pública, Postgrado: Magister en Mercadeo (en la actualidad presentando su trabajo de grado), ocupación actual, Gerente de Mercadeo. Pasatiempo preferido, hacer ejercicios, escuchar música, bailar (música venezolana, no venezolana llanera). Gastronomía Preferida, comida: Italiana bebida: vinos, también toma mucha agua.		
I03 NNI	Grupo etáreo, 32 años, estado civil, casada, antigüedad en la organización, 5 años [para 2004] perfil educativo, Licenciada en Contaduría Pública, Licenciada en Administración, sin postgrado, con planes de estudiar especialización en Finanzas, ocupación actual, Contador General, pasatiempo favorito, nadar, Gastronomía Preferida, comida: comida criolla, pabellón, bebida: agua.		
I04 FCC	Grupo etáreo, 46 años (6 septiembre). Estado civil, casado. Antigüedad en la organización, primera parte 9,5 años y en la segunda parte, 4 años (estuvo por fuera dos años, diciembre 98-diciembre 2000) para un total de 13,5 años. Perfil educativo, primaria completa, me he formado con mucha lectura en temas que más me apasionan como la economía, el comercio y el arte. Ocupación actual, encargado, administrador y vendedor. Pasatiempo favorito, la pintura, en este momento estoy pintando un bodegón, esta en la parte de atrás, te invito para que lo veas. Gastronomía Preferida, comida: por cuestiones de salud no como carne, hace más de 10 años que no como carne, me encanta el pescado, y la comida marina, y las aves, bebida, preferiblemente si es whisky escocés del bueno y cervecita de la que se esta usando ahorita, que es la Light.		
I05 ANN	Grupo etáreo, 49 años. Estado civil, viuda. Antigüedad en la organización, desde los ochenta y seis [año 1986, 8 años]. Perfil educativo, TSU en contabilidad egresada en Colombia, ocupación actual, Contador, pasatiempo favorito, leer, caminar, me gusta leer de todo. Gastronomía Preferida bueno las verduras me gustan muchos las ensaladas, bebida, el jugo de fruta y el vino tinto me gusta		
I06 LOR	Grupo etáreo, 44 años estado civil, casado, Antigüedad en la organización, 14 años. Perfil educativo, secundaria, (sin concluir). Ocupación actual, Gerente General. Pasatiempo favorito, aficionado a ver los deportes. Leer la Biblia, ir a misa, Gastronomía Preferida, comida: pasta con mariscos, bebida: vino.		

PROTOCOLO No. 051: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GERENTE	PERFIL	2.2. VARIABLES PSICOLÓGICAS PSICOGRÁFICAS	A. PSICOGRÁFICO PSICOLÓGICO	MOTIVACIÓN	2.2.1

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Todos los informantes mostraban orgullo y satisfacción por sus grupos familiares	Todos tienen una familia constituida. Ninguno es un ser solitario.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Familia Nuclear como fuente de motivación

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>(...) En lo personal tengo una familia que estoy formando ya tengo hijos profesionales graduados en la universidad, tengo una hija que es contador publico, quiero ver en ella también esa cadena, que no se interrumpe, que no se cortasen de que ella también forme su hogar forme sus hijos les den instrucción de vida que podamos ver los padres y los futuros padres a sus hijos, verlos crecer, que tengamos la oportunidad de tener una vivienda, un vehículo, tener la oportunidad de tener unas vacaciones por supuesto que hay mucha deficiencia, y a la vez hay mucho déficit. Por eso le hablaba de la parte social, por eso es fundamental... y la parte social involucra muchas cosas, involucra salud, involucra vivienda, involucra educación, yo si creo que iniciamos un camino y vamos por buen camino y es cuestión de que apoyemos precisamente todas estas iniciativas que se están tomando. Aunado de que por supuesto tengamos salud, tengamos bienestar y tengamos paz para mí lo más importante es el crecimiento y la mejora en la calidad de vida. Yo me he empeñado mucho en el tiempo en que el trabajo no solo es ser trabajo como tal y debemos ser de alguna forma unos burritos de cargas sino que el trabajo tiene que darnos también la satisfacción de que nos de una mejor calidad de vida. Yo me he afanado mucho en el tiempo en esto, lo he transmitido, no solamente a mis compañeros sino a mis mimos familiares pero para finalizar una cosa que a mí más –no solamente preocupa, sino interesa- es de que nuestra calidad de vida cada día sea mejor.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Tengo una familia que estoy formando ya tengo hijos profesionales graduados en la universidad, tengo una hija que es contador publico, de que ella también forme su hogar forme sus hijos les den instrucción de vida que podamos ver los padres y los futuros padres a sus hijos, verlos crecer, que tengamos la oportunidad de tener una vivienda, un vehículo, tener la oportunidad de tener unas vacaciones por supuesto que hay mucha deficiencia, y a la vez hay mucho déficit.</p> <p>La parte social, por eso es fundamental... involucra salud, involucra vivienda, involucra educación, yo si creo que iniciamos un camino y vamos por buen camino y es cuestión de que apoyemos precisamente todas estas iniciativas. Aunado de que por supuesto tengamos salud, tengamos bienestar y tengamos paz para mí lo más importante es el crecimiento y la mejora en la calidad de vida. Que cada día sea mejor.</p>	<p>La Familia desde el enfoque de las ciencias sociales, es un grupo social básico creado por vínculos de parentesco o matrimonio presente en todas las sociedades.</p> <p>Idealmente, la familia proporciona a sus miembros protección, compañía, seguridad y socialización.</p> <p>La familia nuclear (dos adultos con sus hijos) es la unidad principal de las sociedades más avanzadas.</p> <p>En otras este núcleo está subordinado a una gran familia con abuelos y otros familiares (familia extendida).</p> <p>Una tercera unidad familiar es la familia monoparental, en la que los hijos viven sólo con el padre o con la madre en situación de soltería, viudedad o divorcio.</p>
I03 NÑI	<p>Mi hija, tengo una hija de tres años y es la única que tengo, y siempre me ha motivado para todo, para estar sana, para trabajar, para tener fuerzas para pararme en la mañana, es mi mayor motivación, y lo mas importante, es mi hija.</p>	<p>Mi hija, de tres años y es la única que tengo, y siempre me ha motivado para todo, para estar sana, para trabajar, para tener fuerzas para pararme en la mañana, es mi mayor motivación, y lo mas importante, es mi hija.</p>	<p>Antropólogos y sociólogos han desarrollado diferentes teorías sobre la evolución de las estructuras familiares y sus funciones.</p>
I04 FCC	<p>Lo que más me motiva es mis hijos, los logros de mis hijos, la familia, comerme un buen postre, el ver una película, los buenos amigos, comerme un buen helado, comerme un buen plato de comida, un buen vino, ver una buena película, sentirme amado. Lo mas importante para mí, como persona los valores humanos, la parte que no se ve. Los sentimientos de amistad, de cariño, la fidelidad, el amor en sí, todo lo que encierra el amor, es lo más importante.</p>	<p>Mi hija, de tres años y es la única que tengo, y siempre me ha motivado para todo, para estar sana, para trabajar, para tener fuerzas para pararme en la mañana, es mi mayor motivación, y lo mas importante, es mi hija.</p>	<p>La única función que ha sobrevivido a todos los cambios es la de ser fuente de afecto y apoyo emocional para todos sus miembros, especialmente para los hijos.</p>
I05 ANN	<p>¿Que es lo que más motiva?, Motivarme, bueno lo que me motiva es seguir adelante, y seguir con el mejor ánimo que se pueda o sea, buscar la felicidad pero no buscarla en las cosas sino tratar de mantenerme feliz sin la necesidad de que algo me la proporcione sino yo misma generarla. O sea, mi ánimo. Lo mas importante para mí, bueno, mis hijos, mis hijas.</p>	<p>MADERA (E03) Lo que más me motiva es mis hijos, los logros de mis hijos, la familia, comerme un buen postre, el ver una película, los buenos amigos, comerme un buen helado, comerme un buen plato de comida, un buen vino, ver una buena película, sentirme amado.</p> <p>Lo mas importante para mí, como persona los valores humanos, la parte que no se ve. Los sentimientos de amistad, de cariño, la fidelidad, el amor en sí, todo lo que encierra el amor, es lo más importante.</p>	<p>Otras funciones que antes desempeñaba la familia rural (trabajo, educación, formación religiosa, actividades de recreo y socialización de los hijos) son hoy realizadas por instituciones especializadas.</p>
I06 LOR	<p>La oración es muy importante, le dan ganas mas de... me motiva mucho. Lo vuelve a uno nuevo. Lo más importante es la familia. Y amar a dios.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Me motiva es seguir adelante, y seguir con el mejor ánimo que se pueda o sea, buscar la felicidad pero no buscarla en las cosas sino tratar de mantenerme feliz sin la necesidad de que algo me la proporcione sino yo misma generarla. O sea, mi ánimo.</p> <p>Lo mas importante para mí, bueno, mis hijos, mis hijas.</p> <p>CALZADO (E05) La oración es muy importante, me motiva mucho. Lo vuelve a uno nuevo. Lo más importante es la familia. Y amar a Dios.</p>	

PROTOCOLO No. 052: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA GERENTE	ASPECTO – RASGO PERFIL	DIMENSIÓN 2.2. VARIABLES PSICOLÓGICAS PSICOGRÁFICAS	INDICADOR A. PSICOGRÁFICO PSICOLÓGICO	SUBINDICADOR SEGURIDAD	ÍTEM 2.2.2
---	----------------------------	---------------------------	--	--	---------------------------	---------------

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Ante tantas preguntas, en forma de broma, el informante I06LOR dice: ¡Ayúdeme, ayúdeme! a los compañeros que presencian la entrevista. Su buen sentido del humor siempre se evidencia. I03NNI al responder lo que le da inseguridad, le produce risa y leve nerviosismo.	A los informantes que preguntaron a que tipo de seguridad, se les dio libertad para que lo expresaran en cualquier enfoque que ellos quisieran.
Necesidades de seguridad	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Como persona, en lo particular como tal, la seguridad de tratar de pensar con sentido común la toma de decisiones, el trabajo en equipo. Me causa inseguridad precisamente la falta de disposición de las personas y en algunos casos me aterra pensar en la hipocresía, pues aunque es fácil de detectar en algunas personas, pero si reina mucha hipocresía en la mayoría, y es cuando hay que tener mucho cuidado cuando hay un tipo de persona de estas se puede echar a perder todo un buen trabajo, la parte de disposición, la misma inseguridad de las personas como manejarse.	PLÁSTICO (E01) La seguridad de tratar de pensar con sentido común la toma de decisiones, el trabajo en equipo. Me causa inseguridad precisamente la falta de disposición de las personas. Me aterra pensar en la hipocresía, es fácil de detectar en algunas personas, pero si reina mucha hipocresía en la mayoría. Hay que tener mucho cuidado cuando hay un tipo de persona de estas se puede echar a perder todo un buen trabajo, la parte de disposición, la misma inseguridad de las personas como manejarse.	Las necesidades se dividen en innatas, llamadas fisiológicas es decir, biogénicas e incluyen necesidades de comida, agua, aire, ropa, vivienda y de relaciones sexuales. Son consideradas como motivos o necesidades primarias. Las necesidades adquiridas son necesidades que aprendemos en respuesta a nuestra cultura o ambiente. Pueden ser necesidades de autoestima, prestigio, afecto poder, y de aprendizaje.
I03 NNI	¿Seguridad en que aspecto?, Social, económica, [en cualquier área que lo quiera focalizar] pues yo misma me fortalezco, es lo que me da mas seguridad, me da inseguridad [risas] desconocer el futuro, porque el futuro pues nadie lo sabe, ¿no? Pero siempre es lo que me da así, un poco de temor, es lo que me da mas inseguridad, uno no sabe lo que pueda pasar, hoy estamos aquí, mañana no sabemos.	Yo misma me fortalezco, es lo que me da mas seguridad, desconocer el futuro, porque el futuro pues nadie lo sabe. Lo que me da así, un poco de temor, es lo que me da mas inseguridad, uno no sabe lo que pueda pasar, hoy estamos aquí, mañana no sabemos.	Las necesidades adquiridas por lo general son psicológicas, es decir, psicogénicas, se consideran motivos o necesidades secundarias. Son el resultado del estado psicológico subjetivo del individuo y de sus relaciones con otros.
I04 FCC	Me genera seguridad, en la parte económica, contar con un respaldo de dinero. Y como persona, saber que lo que estoy haciendo, lo estoy haciendo bien. Y que en el fondo, la gente se da cuenta de que lo estoy haciendo bien. Me causa inseguridad en la parte económica, la carencia de dinero, y como persona, hay algunas cosas que lo ponen a tambalear a veces, el mismo reflejo de lo que puede estar pasando en el país, el que, que será, que hay de cierto en el futuro prospero de nuestros hijos. Eso me refleja un poquito de inseguridad.	MADERA (E03) Me genera seguridad, en la parte económica, contar con un respaldo de dinero. Y como persona, saber que lo que estoy haciendo, lo estoy haciendo bien. Y que en el fondo, la gente se da cuenta de que lo estoy haciendo bien. Me causa inseguridad en la parte económica, la carencia de dinero, y como persona, hay algunas cosas que lo ponen a tambalear a veces, el mismo reflejo de lo que puede estar pasando en el país, el que, que será, que hay de cierto en el futuro prospero de nuestros hijos.	Las necesidades fueron jerarquizadas por el Doctor Abraham Maslow, psicólogo clínico, postulando cinco niveles. El primer nivel de necesidades está las fisiológicas como alimento, agua, aire, abrigo, sexo. En segundo nivel encontramos las necesidades de seguridad física y emocional como protección, orden, estabilidad. En tercer nivel se encuentran las necesidades sociales, como el afecto, la amistad, el sentido de pertenencia. Para el cuarto nivel están las necesidades del ego, como prestigio, status, auto respeto. Y finalmente, en la quinta jerarquía, las necesidades de autorrealización o auto satisfacción.
I05 ANN	Pero habría que ver en qué campo, [se le indica en el campo que lo quiera expresar] seguridad, la salud, tener buena salud. Inseguridad pues eso irme deteriorando, enfermado no poder seguir.	METALMECÁNICO (E04) La salud, tener buena salud. Inseguridad, irme deteriorando, enfermado no poder seguir.	
I06 LOR	Estar con mi Dios. Me he sentido de estar con mi dios, ahí se siente seguro porque cuando dios esta con nosotros, quien contra nosotros. Ah no eso sí, yo nunca me siento inseguro. A veces lo que siento es temor. Por la situación misma de tanta inseguridad del estado. Por eso es importante la oración.	CALZADO (E05) Estar con mi Dios. Me he sentido de estar con mi dios, ahí se siente seguro porque cuando dios esta con nosotros, quien contra nosotros. Ah no eso sí, yo nunca me siento inseguro. A veces lo que siento es temor. Por la situación misma de tanta inseguridad del estado. Por eso es importante la oración.	

PROTOCOLO No. 053: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA GERENTE	ASPECTO – RASGO PERFIL	DIMENSIÓN 2.1. VARIABLES PSICOLÓGICAS PSICOGRÁFICAS	INDICADOR A. PSICOGRÁFICO PSICOLÓGICO	SUBINDICADOR PERSONALIDAD	ITEM 2.2.3
---	--------------------------------	-------------------------------	--	--	----------------------------------	-------------------

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
<p>I01-CHA, prácticamente salto del asiento al hacerse la pregunta. I03NNI se rió mucho, le pareció gracioso. I04 FCC le dio un tono romántico, suspiro y se inspiró. I05ANN un poco melancólica pero con mucha tenacidad opino. I06LOR junto al grupo que presencia la entrevista soltaron risas muy espontáneas. Él es una persona de baja estatura.</p>	<p>Al momento de entrevistarse al informante I01-CHA, pidió ver la pregunta en el instrumento para verificar que eso estaba allí. I06LOR se dirigía al grupo que presencia la entrevista y le decía insistentemente a la investigadora que les preguntara a ellos como lo definían, pero al final, accedió a autodefinirse.</p>
Extrovertidos... una manera de ser	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Siendo uno un poco modestos pero uno no es la persona más adecuada para auto criticarse. Soy extrovertido, optimista, aspiro y espero que transmito también cierto optimismo a las personas, he notado que muchas personas que han trabajado conmigo en mi entorno que sí, lo han comentando, me lo han dicho, no quisiera ser alarde de todo esto, no debiera criticarse, pero me gusta mi forma de ser.	PLÁSTICO (E01) Soy extrovertido, optimista, aspiro y espero que transmito también cierto optimismo a las personas, pero me gusta mi forma de ser.	Se define la personalidad como las características psicológicas que tanto determinan como refleja la forma de que una persona responde a su ambiente.
I03 NNI	No soy extrovertida ni introvertida, ni lo uno ni lo otro, [risas], [como se auto define] Introvertida no es pero extrovertida así en exceso, tampoco, eh... quizás mas bien un poco reservada, me gusta conversar, me gusta hacer ejercicio, me gusta compartir con las muchachas, pero en la oficina, después siempre me dedico a mi familia, a mi esposo, a mi mama, a mi hija, esa es como mi otra parte, el estar siempre con ellos, en la oficina pues, pendiente del trabajo, que nada se nos vaya a pasar, tratando de ayudar a las personas.	No soy extrovertida ni introvertida, ni lo uno ni lo otro, Introvertida no soy pero extrovertida así en exceso, tampoco, quizás mas bien un poco reservada, me gusta conversar, me gusta hacer ejercicio, me gusta compartir con las muchachas, pero en la oficina, después siempre me dedico a mi familia, a mi esposa, a mi mama, a mi hija, esa es como mi otra parte, el estar siempre con ellos que nada se nos vaya a pasar, tratando de ayudar a las personas,	Aunque la personalidad tiende a ser consistente y perdurable, puede cambiar de forma abrupta como respuesta a los eventos principales de la vida, así como gradualmente con el tiempo. Las distintas teorías psicológicas recalcan determinados aspectos concretos de la personalidad y discrepan unas de otras sobre cómo se organiza, se desarrolla y se manifiesta en el comportamiento.
I04 FCC	Definiendo a "FCC", el es como el agua, que donde quiera que toma va tomando la forma, y si lo echan en un recipiente cuadrado, esa es la forma, porque la profesión mía, tengo que ser polifacético, o sea, en la profesión mía tiene mucho de abogado, de artista, de humanitario, hasta de confesor, porque son muchas las personas que llegan y le cuentan a uno sus intimidades y hay mucho de psicólogo también en eso, entonces, yo creo que la profesión que yo tengo, es una de la mas profesiones mas completa que hay, que es el tratar con toda clase de publico,	MADERA (E03) Definiendo a "FCC", el es como el agua, que donde quiera que to ma va tomando la forma, y si lo echan en un recipiente cuadrado, esa es la forma, porque la profesión mía, tengo que ser polifacético, tiene mucho de abogado, de artista, de humanitario, hasta de confesor, porque son muchas las personas que llegan y le cuentan a uno sus intimidades y hay mucho de psicólogo también en eso, entonces, yo creo que la profesión que yo tengo, es una de la mas profesiones mas completa que hay, que es el tratar con toda clase de publico.	Una de las teorías más influyentes es el psicoanálisis, creado por Sigmund Freud, quien sostenía que los procesos del inconsciente dirigen gran parte del comportamiento de las personas.
I05 ANN	Bueno, yo soy antes que todo, pues, guerrera digo yo. Le echo pecho a la vida. Trabajadora. Sueño mucho, eso es lo que lo mantiene a uno vivo las ilusiones los sueños. Y realista... realista.	Definiendo a "FCC", el es como el agua, que donde quiera que to ma va tomando la forma, y si lo echan en un recipiente cuadrado, esa es la forma, porque la profesión mía, tengo que ser polifacético, tiene mucho de abogado, de artista, de humanitario, hasta de confesor, porque son muchas las personas que llegan y le cuentan a uno sus intimidades y hay mucho de psicólogo también en eso, entonces, yo creo que la profesión que yo tengo, es una de la mas profesiones mas completa que hay, que es el tratar con toda clase de publico.	Otra corriente importante es la conductista, representada por psicólogos como el estadounidense B. F. Skinner, quien hace hincapié en el aprendizaje por condicionamiento, que considera el comportamiento humano principalmente determinado por sus consecuencias. Si un comportamiento determinado provoca algo positivo (se refuerza), se repetirá en el futuro; por el contrario, si sus consecuencias son negativas —hay castigo— la probabilidad de repetirse será menor.
I06 LOR	Alto. Ah no, de buen genio, sí. A veces llego aquí cuando hacen mal las cosas, un poquito torcido, me defino Calidad Norven, hablándolo en criollo. Soy amplio. Uno tiene que ser amplio, y que hay que agachar la cabeza de vez en cuando.	METALMECANICO (E04) Yo soy antes que todo, guerrera. Le echo pecho a la vida. Trabajadora. Sueño mucho, eso es lo que lo mantiene a uno vivo, las ilusiones, los sueños. Y realista... realista. CALZADO (E05) Alto. Ah no, de buen genio, sí. A veces llego aquí cuando hacen mal las cosas, un poquito torcido, me defino Calidad Norven, hablándolo en criollo. Soy amplio. Uno tiene que ser amplio, y que hay que agachar la cabeza de vez en cuando.	

PROTOCOLO No. 054: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA GERENTE	ASPECTO – RASGO PERFIL	DIMENSIÓN 2.2 VARIABLES PSICOGRÁFICAS Y PSICOLÓGICAS	INDICADOR A. PSICOGRÁFICO PSICOLÓGICO	SUBINDICADOR ESTILO DE VIDA	ITEM 2.2.4
---	----------------------------	---------------------------	---	--	--------------------------------	---------------

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Conservador en su estilo de vida

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Conservador en parte, tratando de mantener los principios básicos de formación familiar, de donde procedo, que me han inculcado muchos valores, y por supuesto con la tendencia de si, mejorar mi estatus de vida, de progresar, de estar cada vez mas seguro y buscar siempre nuevos horizontes, en cuanto a lo personal	PLÁSTICO (E01) Conservador en parte, tratando de mantener los principios básicos de formación familiar, de donde procedo, que me han inculcado muchos valores, y por supuesto con la tendencia de si, mejorar mi estatus de vida, de progresar, de estar cada vez mas seguro y buscar siempre nuevos horizontes.	Los estilos de vida son factores específicos de las clases sociales y lo componen las creencias, actitudes, actividades y comportamientos comunes.
104 FCC	Soy mas bien conservador, pero inconforme, inconforme en el fondo porque quisiera lo mejor para mi y para mis hijos, para mi familia, para todos los que me rodean, no estoy donde yo quiero estar, para ser franco, lo que hago para luchar por eso, es trabajar diariamente 12 horas, seguramente aunque eso no es suficiente, no ha habido, no ha habido la preparación, la hay suficiente pero no ha habido la oportunidad, de poder subir el próximo peldaño.	MADERA (E03) Soy mas bien conservador, pero inconforme en el fondo porque quisiera lo mejor para mi y para mis hijos, para mi familia, para todos los que me rodean, no están donde yo quiero estar, para ser franco, Lo que hago para luchar por eso, es trabajar diariamente 12 horas, seguramente aunque eso no es suficiente, no ha habido, no ha habido la preparación, la hay suficiente pero no ha habido la oportunidad, de poder subir el próximo peldaño. METALMECÁNICO (E04) Soy conservadora, no busco status, busco comodidad, aunque no tenga el dinero para proporcionármelo pero busco la comodidad en mi vida.	Influye en el establecimiento de un estilo de vida para la familia y sus miembros, los antecedentes familiares, la experiencia, la educación. Los objetivos comunes a los esposos determinan la importancia que se le da a la educación, carrera, lectura, ver la televisión, la frecuencia y calidad de las cenas fuera de casa, así como la selección de otras actividades de recreación o entretenimiento.
105 ANN	No, no soy conservadora, no busco status, busco comodidad, este aunque no tenga el dinero para proporcionármelo pero busco la comodidad en mi vida.		

PROTOCOLO No. 055 a,b,c: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.3 INTEGRIDAD PERSONAL	A. CONGRUENCIA ENTRE HECHOS Y PALABRAS	OBSERVACIÓN, COMPARACIÓN, VERIFICACION DE HABILIDADES, CONDUCTA Y VALORES QUE EXPRESA	2.3.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Capacidades del Gerente
	Por observación directa a través de las entrevistas se verificó la congruencia entre hechos y palabras.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA		Por observación directa a través de las entrevistas se verificó la congruencia entre hechos y palabras.	Por observación directa a través de las entrevistas se verificó la congruencia entre hechos y palabras.
I02 MYR			
I03 NNI			
I04 FCC			
I05 ANN			
I06 LOR			

PROTOCOLO No. 055c: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.4 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. CAPACIDAD GERENCIAL	EXPERIENCIA DIRIGIENDO UNA PYME	2.4.1

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	
La informante I03NNI narra con emoción los momentos que vivió cuando le tocó mudarse a San Cristóbal, porque "la viajadera" a Casigua el Cubo, era dañina para el matrimonio. Se rió, con mucha picardía.		Experiencia Laboral Acumulada

INFO R MAN TE	SECCIONES CORRESPONDIENTE A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	En la PYME no hay aquellos gerentes dedicados a un escritorio, únicamente para estar atendiendo, digamos, intereses burocráticos de la organización, no. En la PYME nos toca a los gerentes hacer de todo, estar pendiente e involucrados en todo. La experiencia yo la califico como muy buena, yo diría que bastante buena. Quienes aprovechamos en el máximo, quienes nos interesamos, pues logramos acumular toda una experiencia porque el cargo como tal permite pues tocar varias facetas en una organización, relacionarse, aunque no es de nuestras directas competencias, pero que seguramente por la misma trayectoria uno puede apuntar, sugerir, en otras áreas, pero no, la experiencia es bastante buena.	PLASTICO (E01) En la PYME no hay aquellos gerentes dedicados a un escritorio, únicamente para estar atendiendo, intereses burocráticos de la organización, Nos toca hacer de todo, estar pendiente e involucrados. La experiencia yo la califico como bastante buena. Logramos acumular toda una experiencia, porque el cargo como tal permite pues tocar varias facetas en una organización y relacionarse.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente. El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.
I03 NNI	Pues para mí no fue mucha novedad porque yo venía de una industria en Casigua, el Cubo, que era agrícola e industrial en una organización, este, central, había una corporativa, nosotros éramos la división agrícola, tenía una división de industria, ó sea yo ya tenía la experiencia, cuando me vine de allá, pues mas bien, era todo pero mas pequeño, todo el volumen de trabajo que tenía allá, todo el esfuerzo, todo el número de empleados, mas pequeño, mas pequeño, venía a la PYME, me vine, no, yo vivía aquí [San Cristóbal], viajaba todas las semanas, me case. me case aquí, me case aquí, entonces esa viajadera pues no era muy buena para el matrimonio entonces decidí buscar aquí, me dio Don "G" la oportunidad, y me vine, pues mi experiencia mas bien sirvió para ayudar aquí a la empresa, quizás antes no estaba, era la primera contadora que tenían fija, pues yo siempre trabajaba con un contador externo, que le lleva solo la contabilidad y mas nada. Yo soy Contador y Administrador, tengo las dos profesiones, la experiencia en estos cinco años ha sido muy buena. Ha sido muy buena porque yo he visto crecer la empresa. Cuando yo recibí la empresa, cuando recibí la contabilidad de la empresa, teníamos un total activo de 600 [millones de bolívares] ahorita [2004] tenemos 1000 y pico [millones de bolívares]. entonces la he visto crecer, he visto como han cambiado sus índices financieros (...) entonces pues a mí me ha parecido bastante bueno, bueno, yo creo que he crecido con la empresa mi experiencia me sirvió, pero ahorita mas bien ella me esta alimentando a mí	Pues para mí no fue mucha novedad porque yo venía de una industria en Casigua, el Cubo. yo ya tenía la experiencia. Me vine, yo vivía aquí [San Cristóbal], viajaba todas las semanas, me case. me case aquí, me case aquí, entonces esa viajadera pues no era muy buena para el matrimonio entonces decidí buscar aquí, me dio Don "G" la oportunidad, y me vine, pues mi experiencia mas bien sirvió para ayudar aquí. He visto crecer la empresa, cuando yo recibí la contabilidad de la empresa, teníamos un total activo de 600 [millones de bolívares] ahorita [2004] tenemos 1000 y pico [millones de bolívares]. entonces la he visto crecer, he visto como han cambiado sus índices financieros (...). Ahorita mas bien ella me esta alimentando a mí	
I04 FCC	La experiencia para mí es un logro e inclusive cada venta que se hace para mí es un logro, cada venta que se puede realizar, cada decoración que se hace, cada nuevo cliente que se adquiere es como un pequeño triunfo, entonces, esto es la reunión de muchos pequeños triunfitos	MADERA (E03) La experiencia para mí es un logro e inclusive cada venta que se hace para mí es un logro, cada decoración, cada nuevo cliente que se adquiere es como un pequeño triunfo, entonces, esto es la reunión de muchos pequeños triunfitos.	
I05 ANN	Bueno, pues fuerte, es muy fuerte, la experiencia es pesada porque volvemos a lo mismo de los países, y no voy a llamar a Venezuela un país subdesarrollado porque en realidad no tiene, no tendríamos que llamarlo así, pero no están implementados los mecanismos para que las industrias, las pequeñas y medianas industrias se desarrollen, y si están implementados no se usan. La experiencia es fuerte muy pocas veces a sido alentador a y es fuerte y no se ve así. No se recibe así. La gente no lo percibe así. Uno dice que tiene una industria entonces ya creen que uno es un súper millonario, que tiene los dineros del mundo, no es así. Yo creo que la industria es como una carreta muy pesada que hay que estar halando.	METALMECANICO (E04) Es muy fuerte, la experiencia es pesada. No están implementados los mecanismos para que las pequeñas y medianas industrias se desarrollen, y si están implementados no se usan. Muy pocas veces a sido alentador a y es fuerte. La gente no lo percibe así. Uno dice que tiene una industria entonces ya creen que uno es un súper millonario, que tiene los dineros del mundo. La industria es como una carreta muy pesada que hay que estar halando.	
I06 LOR	Ha habido pruebas, pero ha sido bueno todo. Ha sido bueno porque hemos aprendido mucho. Hemos aprendido a nivel de muchas cosas. Muchas relaciones, con todo. O sea con grandes empresarios, con la banca. Con mismos entes gubernamentales, todo, todo. Se aprende algo.	CALZADO (E05) Ha habido pruebas. Ha sido bueno porque hemos aprendido mucho, a nivel de muchas cosas. Muchas relaciones, con grandes empresarios, con la banca, con entes gubernamentales.	

PROTOCOLO No. 056: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.4 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. VIVENCIAS DEL GERENTE	EXITOS EN LA GESTION EMPRESARIAL	2.4.2

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	Éxitos en la Gestión Empresarial
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>La primera que se me ocurre de forma inmediata, es el éxito de poder llevar a cabo una campaña, que no solamente publicita, sino promociona el producto líder, en este caso, la lamina de puerta de baño, y lograr que haya calado en el mercado nacional. Lograr que más cantidad de personas consuman el producto y que otros inversionistas o comerciantes de un potencial modesto de dinero logren interesarse en la distribución y venta de nuestro producto. De manera que la política que se ha pensado, la idea de la creatividad con la que hemos trabajado y el mejor de los empeños, pues la satisfacción es cuando uno ve perfectamente que hay números positivos que hemos alcanzado las metas y los presupuestos que hemos pensado y que por el contrario rebasamos las expectativas que tenemos en un momento dado. Eso es la satisfacción para quienes comercializamos, vendemos. Para mi otra satisfacción es la experiencia que ha dado el mismo cargo con el manejo del personal, recordemos nuevamente que somos pequeña y mediana empresa en donde el equipo se hace mas estrecho, no solamente el directivo como dueño, sino personal de confianza, como nosotros. En el caso mio particular que se le ha permitido y se le ha confiado, pues manejar asuntos digamos, de toma de decisiones que trascienden la empresa, o trascienden la misma directiva, entonces, es una satisfacción personal, que si el jefe o el dueño no esta, pues el Sr. Chávez está y la decisión que tome pues, es igual, si es aceptable.</p>	<p>PLASTICO (E01) La primera que se me ocurre de forma inmediata, es el éxito de poder llevar a cabo una campaña, que no solamente publicita, sino promociona el producto líder, la lamina de puerta de baño, y lograr que haya calado en el mercado nacional. Y que comerciantes de un potencial modesto de dinero logren interesarse en la distribución y venta de nuestro producto. Otra satisfacción es la experiencia que ha dado el mismo cargo con el manejo del personal, en donde el equipo se hace mas estrecho, no solamente el directivo como dueño, sino personal de confianza, como nosotros. En el caso mio particular que se le ha permitido y se le ha confiado, de toma de decisiones que trascienden la empresa. Organizar el departamento de contabilidad ha sido el mas grande, no existía un departamento de contabilidad. yo hago un trabajo mas administrativo, organizar la parte de contabilidad, organizar la parte de recursos humanos con la Dra. "B". MADERA (E03) Lo que existía aquí como muebles gamma, era solamente estas cuatro paredes, hoy en día contamos con estas cuatro paredes, con mas de 3000 m2 de terreno propio donde funcionan los depósitos, contamos con varios talleres "satélites" ó subcontratados; son satélites porque no pertenecen a nosotros pero giran alrededor de nosotros. O sea existen porque nosotros existimos también. Otra situación era que para poder hacer las entregas habia que buscar un transporte rentado y esperar hasta que el transportista tuviese tiempo, que nos quisiera atender, ahorita contamos con dos camiones, con dos chóferes, dos ayudantes y disponemos de nuestro transporte propio, por ejemplo. A parte de eso también tenemos empresas subcontratadas que llevan mercancía para fuera de la ciudad.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
103 ÑÑI	<p>Pues, no, quizás, organizar el departamento de contabilidad ha sido el mas grande, porque como le decía, siempre lo llevaba alguien externo, no existía un departamento de contabilidad como tal, la contadora venia una vez a la semana, se llevaba los libros y cosas así, se limitaba mucho a ese tipo de trabajo, yo hago un trabajo mas administrativo, organizar la parte de contabilidad, organizar la parte de recursos humanos que también trato de llevarlo con la Dra. "B" que se encarga ya de los cálculos, de esas cosas, de canalizar los problemas de los muchachos, hacerle que si una torficia de cumpleaños, toda esa parte de recursos humanos, a ver que paso con sus hijos, como están de salud, todas esas cosas, y de resto pues bueno, hacer de apoyo, a servir de apoyo para las chicas de acá.</p>	<p>METALMECANICO (E04) Cuatro llevamos la carga de la empresa. Uno de las satisfacciones mas grande es haber soportado estos golpes últimos, este diciembre tan catastróficos de los paros y no cerrar la empresa para nosotros eso fue colosal aguantar eso. inclusive perdimos bienes personales, la casa de mi mama perdimos una cantidad de cosa, los automóviles, carros que teníamos la empresa tenia mas vehículos nada mas nos quedamos con una camioneta... o sea tuvimos pérdidas espantosas que realmente inclusive hasta nos deprimimos todos. a todos nos cayo muy mal fue una época terrible para nosotros. No solamente a raíz del paro yo creo que el paro fue lo que corono, la gota que derramo el vaso. Ya veníamos mal. Ya veníamos mal desde el 97. Para nosotros llegar aquí hasta la fecha en un éxito colosal. Bueno nos miramos y no podemos creer que estemos aquí todavía. Otra cuestión que nos lleno de satisfacción cuando nosotros heredamos la empresa de mi papa y la recibimos de una forma y en pocos años nosotros porque papa murió en el 85 nuestros mejores años fue hasta el 95 logramos ampliar la empresa, este logramos hacer muchísimas cosas, avanzar inclusive ibamos a ampliar en el aspecto de galpones. Ibamos a construir incluso teníamos planes, trajimos compramos maquinas en el exterior, bueno eran planes espectaculares que nosotros bueno fueron nuestros logros y vendíamos ya al exterior estábamos exportando. Logramos vender al ecuador, le estuvimos vendiendo a las islas Trinidad y Tobago, este tuvimos una pequeña experiencia con Colombia, muy pequeña porque a Colombia es muy difícil de entrar pero pensamos, pero de repente todo se cayo, todo fue así. Al preguntársele si habían hecho un análisis para ver lo que paso, respondió que no le vamos a echar toda la culpa a los gobiernos porque tampoco es así la cosa. Pero realmente fue la catástrofe, es que vuelvo a lo mismo, nosotros vendíamos aquí a todas las industrias aquí ensamblaban Renault nosotros trabajábamos para la Renault, trabajamos para mundo blanco, trabajábamos para la westinhouse, para la electrolux, todas esas empresas cerraron... todas,</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
104 FCC	<p>Como le decía aquí, al comienzo de la entrevista, lo que existía aquí como muebles gamma, era solamente estas cuatro paredes, hoy en día contamos con estas cuatro paredes, contamos con mas de 3000 m2 de terreno propio donde funcionan los depósitos, contamos con varios talleres "satélites" ó subcontratados; son satélites porque no pertenecen a nosotros pero giran alrededor de nosotros. O sea existen porque nosotros existimos también. Otra situación era que para poder hacer las entregas habia que buscar un transporte rentado y esperar hasta que el transportista tuviese tiempo, que nos quisiera atender, ahorita contamos con dos camiones, con dos chóferes, dos ayudantes y disponemos de nuestro transporte propio, por ejemplo. A parte de eso también tenemos empresas subcontratadas que llevan mercancía para fuera de la ciudad.</p>	<p>METALMECANICO (E04) Cuatro llevamos la carga de la empresa. Uno de las satisfacciones mas grande es haber soportado estos golpes últimos, este diciembre tan catastróficos de los paros y no cerrar la empresa. perdimos bienes personales, El paro fue lo que corono, la gota que derramo el vaso. Ya veníamos mal desde el 97. Para nosotros llegar aquí hasta la fecha en un éxito colosal. Otra cuestión que nos lleno de satisfacción cuando nosotros heredamos la empresa de mi papa y la recibimos de una forma y en pocos años nosotros porque papa murió en el 85 nuestros mejores años fue hasta el 95 logramos ampliar la empresa, avanzar inclusive ibamos a ampliar los galpones, compramos maquinas en el exterior. Ya vendíamos al exterior, al ecuador, la las islas Trinidad y Tobago, tuvimos una pequeña experiencia con Colombia. De repente todo se cayo. No le vamos a echar toda la culpa a los gobiernos. fue la catástrofe, nosotros vendíamos aquí a todas las industrias que ensamblaban Renault, trabajamos para mundo blanco, trabajábamos para la Westinhouse, para la Electrolux, todas esas empresas cerraron. CALZADO (E05)</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
105 ANN	<p>Pues mire, una, a mi no solamente. Nosotros somos cuatro. Cuatro llevamos la carga de la empresa. Pero uno de las satisfacciones mas grande es haber soportado estos golpes últimos, este diciembre tan catastróficos de los paros y no cerrar la empresa para nosotros eso fue colosal aguantar eso. inclusive perdimos bienes personales, la casa de mi mama perdimos una cantidad de cosa, los automóviles, carros que teníamos la empresa tenia mas vehículos nada mas nos quedamos con una camioneta... o sea tuvimos pérdidas espantosas que realmente inclusive hasta nos deprimimos todos. a todos nos cayo muy mal fue una época terrible para nosotros. No solamente a raíz del paro yo creo que el paro fue lo que corono, la gota que derramo el vaso. Ya veníamos mal. Ya veníamos mal desde el 97. Para nosotros llegar aquí hasta la fecha en un éxito colosal. Bueno nos miramos y no podemos creer que estemos aquí todavía. Otra cuestión que nos lleno de satisfacción cuando nosotros heredamos la empresa de mi papa y la recibimos de una forma y en pocos años nosotros porque papa murió en el 85 nuestros mejores años fue hasta el 95 logramos ampliar la empresa, este logramos hacer muchísimas cosas, avanzar inclusive ibamos a ampliar en el aspecto de galpones. Ibamos a construir incluso teníamos planes, trajimos compramos maquinas en el exterior, bueno eran planes espectaculares que nosotros bueno fueron nuestros logros y vendíamos ya al exterior estábamos exportando. Logramos vender al ecuador, le estuvimos vendiendo a las islas Trinidad y Tobago, este tuvimos una pequeña experiencia con Colombia, muy pequeña porque a Colombia es muy difícil de entrar pero pensamos, pero de repente todo se cayo, todo fue así. Al preguntársele si habían hecho un análisis para ver lo que paso, respondió que no le vamos a echar toda la culpa a los gobiernos porque tampoco es así la cosa. Pero realmente fue la catástrofe, es que vuelvo a lo mismo, nosotros vendíamos aquí a todas las industrias aquí ensamblaban Renault nosotros trabajábamos para la Renault, trabajamos para mundo blanco, trabajábamos para la westinhouse, para la electrolux, todas esas empresas cerraron... todas,</p>	<p>METALMECANICO (E04) Cuatro llevamos la carga de la empresa. Uno de las satisfacciones mas grande es haber soportado estos golpes últimos, este diciembre tan catastróficos de los paros y no cerrar la empresa. perdimos bienes personales, El paro fue lo que corono, la gota que derramo el vaso. Ya veníamos mal desde el 97. Para nosotros llegar aquí hasta la fecha en un éxito colosal. Otra cuestión que nos lleno de satisfacción cuando nosotros heredamos la empresa de mi papa y la recibimos de una forma y en pocos años nosotros porque papa murió en el 85 nuestros mejores años fue hasta el 95 logramos ampliar la empresa, avanzar inclusive ibamos a ampliar los galpones, compramos maquinas en el exterior. Ya vendíamos al exterior, al ecuador, la las islas Trinidad y Tobago, tuvimos una pequeña experiencia con Colombia. De repente todo se cayo. No le vamos a echar toda la culpa a los gobiernos. fue la catástrofe, nosotros vendíamos aquí a todas las industrias que ensamblaban Renault, trabajamos para mundo blanco, trabajábamos para la Westinhouse, para la Electrolux, todas esas empresas cerraron. CALZADO (E05)</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
106 LOR	<p>Buena, la primera es ver logrado, hacer la empresa. Otro logro a traves de esta empresa, bueno, la familia. Y tercero, lo que mejor que me ha pasado es que el Señor entro a mi corazón. Es lo más grande. El señor, me sacó del barro, es lo mejor que me ha pasado.</p>	<p>Buena, la primera es ver logrado, hacer la empresa. Otro logro, a través de esta empresa, bueno, la familia. Y tercero, lo que mejor que me ha pasado es que el Señor entro a mi corazón. Es lo más grande. El señor, me sacó del barro, es lo mejor que me ha pasado.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 057: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.4 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. CAPACIDAD GERENCIAL	DIFICULTADES EN LA GESTION EMPRESARIAL	2.4.3

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Las grandes dificultades

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Si hemos tenido conatos, por supuesto. Conatos con personal. En algún momento siempre pues hay alguna ovejita descarrilada. Acá no hay sindicato, somos una empresa pequeña, no alcanzamos a más de 25 personas. Por lo general este tipo de empresa no es muy molestada. Los sindicatos han dejado mala experiencia en el país, lamentablemente no hay sindicatos, o no hay sindicalistas, sino hay sindicaleros y los términos pues ya abarca mucho. Otro tipo de conato que hemos enfrentado cuando nuestros proveedores precisamente por "x" motivos se ven limitados en el suministro de materia prima y hemos tenido que pensar, buscar otras alternativas para poder cumplir con el mercado, para no parar un proceso productivo, del cual dependen muchas personas. Esto es una constante que nos tiene siempre alerta.	PLASTICO (E01) Conatos con personal. Siempre pues hay alguna ovejita descarrilada, no hay sindicato. Los sindicatos han dejado mala experiencia en el país. Hay sindicaleros. Cuando nuestros proveedores se ven limitados en el suministro de materia prima y hemos tenido que buscar otras alternativas para poder cumplir con el mercado, para no parar un proceso productivo, del cual dependen muchas personas.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.
103 ÑÑI	Haber, que yo recuerde, que problemas que tuvimos fuerte. Hubo uno, que recuerdo ahorita, cuando hicimos la solicitud a "B" la primera vez, y era poder sacar todo el volumen de información que nos estaban pidiendo pero en tiempo record, eso nos toco trabajar casi que tres días full tiempo y bueno, pudimos sacarlo, pudimos sacarlo aquí con el personal, el ingeniero William, nos sirvió mucho de apoyo. otro fue cuando el año pasado [2003] con la, con lo de CADIVI para que nos dieran el RUSAP porque nos dieron una primera autorización pero no nos dieron el numero del RUSAP de la empresa, un solo problema, para poder obtener unos dólares preferenciales, tuve que viajar a caracas, tuve que entrevistarme allá con mucha gente, conseguir que me abrieran las puertas, conseguir entrar a CADIVI que era súper difícil, llamar a medio mundo, pedir mil favores, pero a dios gracias se solvento y nos dieron nuestro RISAIP y ya podemos entrar en el sistema. Lo que senti al final es que por fin podíamos hacer una imploración, es que es difícil nosotros dependemos de nuestra materia prima, Yo soy la persona que maneja todo ante CADIVI, ante la aduana, claro tenemos nuestro agente aduanal, pero si se requiere llevar cualquier información, tramitar los pagos, tenemos que hacer todo eso lo tramitamos por acá. Esos casos fueron los más difíciles, ahora veremos como nos va con lo de foncrei, que es lo de los galpones y ahí estamos.	Cuando hicimos la solicitud a "B" la primera vez, y era poder sacar todo el volumen de información que nos estaban pidiendo pero en tiempo record. Nos toco trabajar casi que tres días full tiempo y bueno, pudimos sacarlo. Otro fue cuando el año pasado [2003] con la, con lo de CADIVI para que nos dieran el RUSAP porque nos dieron una primera autorización pero no nos dieron el numero del RUSAP de la empresa, un solo problema, para poder obtener unos dólares preferenciales, tuve que viajar a caracas, entrevistarme allá con mucha gente, que me abrieran las puertas, entrar a CADIVI que era súper difícil, llamar a medio mundo, pedir mil favores.	Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente. El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.
104 FCC	A veces la escasez de materiales y entonces hay que apelar a prestar material a un lado o el incumplimiento por parte de los operarios, buscar alternativas o sea solucionar en el momento, no esperar que el problema se agrave mas, porque o para la razón de existir de cualquier compañía, de cualquier empresa es el cliente. Primero el cliente, segundo el cliente y tercero el cliente, porque si al cliente se le cumple, automáticamente eso es una cadena que no revienta. Un cliente satisfecho siempre lo ha dicho la gerencia comercial un cliente satisfecho siempre trae muchos mas clientes, entonces, la cuestión es solucionar, buscar la solución a como de lugar, en paz, en armonía y sin hacerle mal a nadie. Entonces, ya cuando se le sale a uno de las manos, cuando no tiene solución posible, entonces, todo tiene solución. Ya puede ser a nivel de dialogo, conversaciones, de prestamos, de invención, el caso es solucionar, yo creo que ahí esta el éxito de una buena gerencia. El problema de la materia prima en cuanto a su disponibilidad o continuidad por parte del proveedor, es esporádica, no es a menudo.	MADERA (E03) La escasez de materiales. Hay que apelar a prestar material. El incumplimiento por parte de los operarios. La razón de existir de cualquier compañía, de cualquier empresa es el cliente. Primero el cliente, segundo el cliente y tercero el cliente, porque si al cliente se le cumple, automáticamente eso es una cadena que no revienta. Un cliente satisfecho siempre lo ha dicho la gerencia comercial un cliente satisfecho siempre trae muchos mas clientes,	
105 ANN	Bueno las tres grandes dificultades, primero fue aquel viernes negro de Luis herraera que el dólar de repente se disparo, este, para nosotros, fue también una mala época, como resolvimos pues contrayéndonos, tuvimos que despedir gente, tuvimos que este tratar de comprar alambres mas baratos, este una cantidad de cosas que tuvimos que hacer para recuperarnos. La segunda dificultad, bueno, y la que ya le conté de la parte de este diciembre del 2002, y después tuvimos una gran huelga que los obreros querían cerramos la empresa tuvimos que estar casi, que mudados al ministerio del trabajo para tratar con eso no fue una gran crisis de personal en el 2003, porque bueno no teníamos con que pagarles las utilidades y gracias a dios recortamos los horarios de trabajo que ellos aceptaron pues es un gran logro que ellos aceptaran ganar menos dinero, lo aceptaron, ¿no? colaboraron.	METALMECANICO (E04) Primero fue aquel viernes negro de Luis herraera que el dólar de repente se disparo. Lo resolvimos contrayéndonos, tuvimos que despedir gente, tuvimos comprar alambres mas baratos. La segunda dificultad, bueno, y la que ya le conté de la parte de este diciembre del 2002, y después tuvimos una gran huelga que los obreros querían cerramos la empresa tuvimos que estar casi, que mudados al ministerio del trabajo para tratar con eso no fue una gran crisis de personal en el 2003, porque bueno no teníamos con que pagarles las utilidades y gracias a dios recortamos los horarios de trabajo que ellos aceptaron pues es un gran logro que ellos aceptaran ganar menos dinero, lo aceptaron, ¿no? colaboraron.	
106 LOR	Muchas, no ahorita, no recuerda una en especial. Después con el tiempo se las diré.	CALZADO (E05) Muchas. No recuerda una en especial. Después con el tiempo se las diré.	

PROTOCOLO No. 058: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.4 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. VIVENCIAS DEL GERENTE	MEJORAS DESEADAS EN LA GESTION EMPRESARIAL	2.4.4

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	
El informante I06LOR expresa un dejo de tristeza al recordar como era originalmente el galpón donde funciona. Grande es su anhelo de volver a ser como "antes". Tiene una arraigada fe y se encomienda al gran poder de Dios. A pesar de lo que ha pasado, es un hombre optimista, trabajador, laborioso, noble, y sobre todo se le nota la humildad a flor de piel.	Hace 14 años el informante I06LOR fundo una empresa de CALZADO (E05), "LM", pero al pasar el tiempo, por el contrabando de Calzado (E05) y las altas tasas de interés, casi lo llevan a la quiebra. Como estrategia para sobrevivir, vendió parte de su galpón, redujo la empresa, aproximadamente en un 70% y fundo una nueva compañía "CG" con la que siguió su actividad industrial.	Mejora deseada en la organización

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Si tuviera la oportunidad, desde el punto de vista económico, si tuviésemos un potencial en dinero, bastante importante, que nos permitiera invertir, pues no vacilaría en invertir en tecnología. Con tecnología no solamente mejoraríamos la calidad del producto, sino pudiese fabricar mayor cantidad de unidades en menos tiempo, que me permitiría tener un costo mucho mas bajo y poder yo así promover, promocionar más el precio de mi producto en el mercado.	PLASTICO (E01) Invertir en tecnología. Mejoraríamos la calidad del producto, fabricar mayor cantidad de unidades en menos tiempo, que me permitiría tener un costo mucho mas bajo y poder yo así promover, promocionar más el precio de mi producto en el mercado.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente. El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.
I04 FCC	Si estuviera en mis manos, si es en pro y beneficio de la empresa, tomaba la determinación, de emprender esa posibilidad como tal, cambiar algo, si tuviese la oportunidad, yo proyecto una gran compañía, con buenos ambientes, incluyendo la música, el aroma, el sitio, la atención. Hay muchas cosas, dentro de mi cabeza hay muchísimas cosas para hacer una gran compañía. Yo quisiera lograr eso porque hacerlo sería lograr una compañía 100% prospera, y no solamente la compañía estuviese bien, sino todos los que estamos trabajando aquí estuviésemos ganando un mejor sueldo, tuviésemos un estatus mas alto. Estas ideas que he tenido las he participado a la dirección de la empresa, algunas de ellas han sido recibidas, mientras que otras, sencillamente, se quedan ahí, en el congelador	MADERA (E03) yo proyecto una gran compañía, con buenos ambientes, incluyendo la música, el aroma, el sitio, la atención. Lograr una compañía 100% prospera, y no solamente la compañía estuviese bien, sino todos los que estamos trabajando aquí estuviésemos ganando un mejor sueldo, tuviésemos un estatus mas alto. Estas ideas las he participado a la dirección de la empresa, algunas de ellas han sido recibidas, mientras que otras, sencillamente, se quedan ahí, en el congelador	
I05 ANN	Pues, con plata, pues compraríamos maquinas, nos pondríamos al día con la tecnología, porque, este, realmente lo que uno quiere son producciones abundantes y bien hechas y a veces la mano de obra, o sea el hombre no las logra hacer con buena calidad nosotros tenemos un trabajo muy manufacturado, un producto muy manufacturado, casi artesanal, entonces, nosotros sabemos realmente que hay maquinas que pueden hacer el producto y terminarlo, nosotros hacemos el cuerpo del resorte y el ganchito lo dobla aquel, la colita lo corta el otro, y entonces es muy manufacturado y hay mucha mano de obra, es costoso..	METALMECANICO (E04) Pues, con plata, pues compraríamos maquinas, nos pondríamos al día con la tecnología, porque, este, realmente lo que uno quiere son producciones abundantes y bien hechas y a veces la mano de obra, o sea el hombre no las logra hacer con buena calidad nosotros tenemos un trabajo muy manufacturado, un producto muy manufacturado, casi artesanal, entonces, nosotros sabemos realmente que hay maquinas que pueden hacer el producto y terminarlo, nosotros hacemos el cuerpo del resorte y el ganchito lo dobla aquel, la colita lo corta el otro, y entonces es muy manufacturado y hay mucha mano de obra, es costoso..	
I06 LOR	Volver a hacer otro galpón. Otra sede mas amplia. Otra cosa, sacar el producto, para otro... exportarlo. Quiero estas dos cosas para llegar a ser, pues, si se puede, llegar a ser como era antes. O sea, crecer más.	CALZADO (E05) Volver a hacer otro galpón [el actual fue vendido una parte], otra sede mas amplia. Otra cosa, sacar el producto, para otro... exportarlo. Quiero estas dos cosas para llegar a ser, pues, si se puede, llegar a ser como era antes. O sea, crecer más. [Se encomienda al gran poder de dios]	

PROTOCOLO No. 059: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.4 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. CAPACIDAD GERENCIAL	FORMACIÓN Y CAPACITACION GERENCIAL	2.4.5

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	Formación y Capacitación Gerencial
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	Bueno, si hemos tenido esa experiencia. Estamos de acuerdo en que ese tipo de gerencia tiene que estar actualizándose. Y cuando somos sensibles y cuando sentimos la necesidad de estar en ese interés permanente de mejorar, cuando tenemos presencia, de producto extranjero, cuando tenemos presencia de competidores extranjeros, esto nos obliga a mejorar o hacer más creativos o innovar y esto es bueno que suceda en el campo de la competitividad porque lo obliga a uno a estar alerta. Reacordemos que viene el productor extranjero con otro tipo de costo, precisamente eso es lo que marca la pauta.	PLASTICO (E01) Este tipo de gerencia tiene que estar actualizándose. cuando somos sensibles y sentimos la necesidad de estar en ese interés permanente de mejorar, cuando tenemos presencia, de producto extranjero, de competidores extranjeros, esto nos obliga a mejorar o hacer más creativos o innovar. Lo obliga a uno a estar alerta. El productor extranjero tiene otro tipo de costo, es lo que marca la pauta. Es vital, los empresarios tienen que formarse y tiene que crecer, no solo quedarse en esa parte teórica. Sino también ver la parte practica de lo que están haciendo.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
103 ÑÑI	Pues para mí sí es bastante vital, los empresarios tienen que formarse y tiene que crecer, no solo quedarse en esa parte teórica, no. Sino también ver la parte practica de lo que están haciendo. Aquí se ha tratado de discriminar -- cada línea. Don "G" que ha sido mas como la cabeza técnica de la empresa es quien siempre ha viajado para los congresos de ese tipo de especializaciones, el ing. "W" que es el gerente que va hacia la otra parte de la visión y la misión y esa cosas lo que estamos el esta haciendo -- el sí esta haciendo su especialización, termino su especialización, termino el postgrado en la Unet, la Dra. "B" que es la abogada, también, o sea cada quien para su área.	MADERA (E03) Un buen gerente debe estar capacitado, no solamente para dirigir la empresa, sino para sustituir a cualquiera de las personas que hagan falta en un momento determinado. Si es la persona que barre, o es la persona que limpia, el gerente debe estar en capacidad de hacer eso, y sin que a eso le menosprecie o menoscabe su estatus social, ó su estatus dentro de la compañía. En cuanto a enfrentar la tecnología, hay que ir avanzando con lo que esta llegando, de hecho, pues, estamos en la época de la cibernética, estamos en la tecnología satelital, y todo eso lo tenemos que asumir, porque si no, nos vamos a quedar en el aparato, y dentro de poquito tiempo, una compañía que no asume eso, va a ser como viéndola ahorita, como de la edad de piedra. Para enfrentar el crecimiento, apertura de nuevos mercados, en nuestro caso, se cubre algunas áreas de Venezuela aunque en una escala muy pequeña. Lo que pasa es que lamentablemente, el rubro que nosotros trabajamos, es un rubro que se ha trabajado muy artesanalmente, entonces las personas que dependemos del mundo del mueble, son personas que en su mayoría, lamentablemente, no, no ven más allá de sus vidas. Un carpintero por muy bueno que sea, no ve más allá de la semana del trabajo, de tomarse unas cervezas al final de semana, y generalmente son personas que se quedan ahí inexploradas y no pueden dar más allá de eso.	Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades Temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.
104 FCC	Yo creo que un buen gerente debe estar capacitado, no solamente para dirigir la empresa, sino para sustituir a cualquiera de las personas que hagan falta en un momento determinado. Si es la persona que barre, o es la persona que limpia, el gerente debe estar en capacidad de hacer eso, y sin que a eso le menosprecie o menoscabe su estatus social, ó su estatus dentro de la compañía. En cuanto a enfrentar la tecnología, hay que ir avanzando con lo que esta llegando, de hecho, pues, estamos en la época de la cibernética, estamos en la tecnología satelital, y todo eso lo tenemos que asumir, porque si no, nos vamos a quedar en el aparato, y dentro de poquito tiempo, una compañía que no asume eso, va a ser como viéndola ahorita, como de la edad de piedra. Para enfrentar el crecimiento, apertura de nuevos mercados, en nuestro caso, se cubre algunas áreas de Venezuela aunque en una escala muy pequeña. Lo que pasa es que lamentablemente, el rubro que nosotros trabajamos, es un rubro que se ha trabajado muy artesanalmente, entonces las personas que dependemos del mundo del mueble, son personas que en su mayoría, lamentablemente, no, no ven más allá de sus vidas. Un carpintero por muy bueno que sea, no ve más allá de la semana del trabajo, de tomarse unas cervezas al final de semana, y generalmente son personas que se quedan ahí inexploradas y no pueden dar más allá de eso.	METALMECANICO (E04) A la tecnología. Tenemos una mina muy grande que es la Unet. la parte gerencial, lo que yo he visto en san Cristóbal, lo que uno ve en san Cristóbal, uno se reúne por decir algo alguna reunión en la cámara de industria y uno lo que ve es pura gente no son estudiados. Son personas que están como nosotros que cada uno teníamos una profesión totalmente diferente y heredábamos la empresa, entonces, no, la verdad es que no estábamos preparados para gerenciar. Que la experiencia nos ha dado lo que nos ha dado, por experiencia pero no hemos sido, al mejor otros gerentes si, no hemos ido de cursos, a especializarnos, de actualizarnos en tal y tal cosa. Nos asesoramos si, nos asesoramos. Y nuestros hijos si están estudiando para eso. Para el crecimiento y penetración de nuevos mercados, este, lo hacemos de una forma muy casera, vamos ha hablarlo así, conseguir buenos vendedores es muy difícil y conseguir buenos vendedores y honrados es mas difícil. Y nosotros solamente dependemos de la buena fe del vendedor. Porque ellos nos pueden robar tranquilamente como de hecho ya lo han hecho muchas veces. Porque el se va y hace los pedidos sea que este en Venezuela, recibe el cliente la mercancía y el es el que cobra. Se han implementado otras estrategias, como el deposito bancario. Si se hace, pero no mucho. Hay personas que no les gusta eso. Clientes que no les gusta eso. Le gusta que el vendedor vaya y les reciba el chequecito y no molestarse más por nada. Entonces tenemos la mitad y la mitad, vamos a hablarlo así.	El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.
105 ANN	Bueno, a la tecnología, no, yo pienso si es por personal, en san Cristóbal tenemos una mina muy grande que es la Unet, de allí sacamos, profesionales muy buenos. Gerencial, la parte gerencial, lo que yo he visto en san Cristóbal, lo que uno ve en san Cristóbal, uno se reúne por decir algo alguna reunión en la cámara de industria y uno lo que ve es pura gente no son estudiados. Son personas que están como nosotros que cada uno teníamos una profesión totalmente diferente y heredábamos la empresa, entonces, no, la verdad es que no estábamos preparados para gerenciar. Que la experiencia nos ha dado lo que nos ha dado, por experiencia pero no hemos sido, al mejor otros gerentes si, no hemos ido de cursos, a especializarnos, de actualizarnos en tal y tal cosa. Nos asesoramos si, nos asesoramos. Y nuestros hijos si están estudiando para eso. Para el crecimiento y penetración de nuevos mercados, este, lo hacemos de una forma muy casera, vamos ha hablarlo así, conseguir buenos vendedores es muy difícil y conseguir buenos vendedores y honrados es mas difícil. Y nosotros solamente dependemos de la buena fe del vendedor. Porque ellos nos pueden robar tranquilamente como de hecho ya lo han hecho muchas veces. Porque el se va y hace los pedidos sea que este en Venezuela, recibe el cliente la mercancía y el es el que cobra. Se han implementado otras estrategias, como el deposito bancario. Si se hace, pero no mucho. Hay personas que no les gusta eso. Clientes que no les gusta eso. Le gusta que el vendedor vaya y les reciba el chequecito y no molestarse más por nada. Entonces tenemos la mitad y la mitad, vamos a hablarlo así.	A la tecnología. Tenemos una mina muy grande que es la Unet. la parte gerencial, lo que yo he visto en san Cristóbal, lo que uno ve en san Cristóbal, uno se reúne por decir algo alguna reunión en la cámara de industria y uno lo que ve es pura gente no son estudiados. Son personas que están como nosotros que cada uno teníamos una profesión totalmente diferente y heredábamos la empresa, entonces, no, la verdad es que no estábamos preparados para gerenciar. Que la experiencia nos ha dado lo que nos ha dado, Hemos ido de cursos, a especializarnos, de actualizarnos. Nos asesoramos. Nuestros hijos si están estudiando para eso. Para el crecimiento y penetración de nuevos mercados, lo hacemos de una forma muy casera, vamos ha hablarlo así, conseguir buenos vendedores es muy difícil y conseguir buenos vendedores y honrados es mas difícil. Y nosotros solamente dependemos de la buena fe del vendedor. Porque ellos nos pueden robar tranquilamente como de hecho ya lo han hecho muchas veces. Porque el se va y hace los pedidos sea que este en Venezuela, recibe el cliente la mercancía y el es el que cobra. Se han implementado otras estrategias, como el deposito bancario. Si se hace, pero no mucho. Hay personas que no les gusta eso. Clientes que no les gusta eso. Le gusta que el vendedor vaya y les reciba el chequecito y no molestarse más por nada. Entonces tenemos la mitad y la mitad, vamos a hablarlo así.	

PROTOCOLO No. 060: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA GERENTE	ASPECTO – RASGO PERFIL	DIMENSION 2.5 COMPONENTE AFECTIVO	INDICADOR A. COMPROMISO COMPARTIDO	SUBINDICADOR PERMANENCIA EN LA ORGANIZACION	ITEM 2.5.1
---	----------------------------	---------------------------	--------------------------------------	---------------------------------------	--	---------------

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
La informante I05ANN le causo gracia y risas el hecho de que al ser cincuentona no habia posibilidades de irse para otra empresa.	

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Compromiso Organizacional

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESSION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Me ha parecido muy interesante lo que aquí se hace, el trabajo que se realiza en la empresa es un trabajo complejo. Un trabajo complejo, pero que a la vez es muy interesante, porque en mi caso particular, no solamente tiene que ver la parte comercial y ventas que es muy dinámica y muy entretenida. sino que el tiempo que tengo acá se me ha dado la oportunidad de conocer otras áreas como la parte productiva, el mismo proceso que tiene nuestro producto, en la parte administrativa, en la parte de ingeniería, pero he estado con mucho contacto, eso me ha parecido muy interesante porque aparte que me ha alimentado a mi como persona como trabajador, como profesional, pues me gusta porque se diversifica uno de alguna forma, no se convierte esto en algo tedioso, esta Ud. en un solo departamento, en una sola rutina, sino tiene la oportunidad de tocar varias teclas y de aportar	PLASTICO (E01) Un trabajo complejo, pero que a la vez es muy interesante, porque en mi caso particular, no solamente tiene que ver la parte comercial y ventas que es muy dinámica y muy entretenida. sino que el tiempo que tengo acá se me ha dado la oportunidad de conocer otras áreas como la parte productiva, el mismo proceso, la parte administrativa, la parte de ingeniería, pero he estado con mucho contacto, me ha alimentado a mi como persona como trabajador, como profesional, me gusta porque se diversifica uno, no se convierte esto en algo tedioso, en una sola rutina, sino tiene la oportunidad de tocar varias teclas y de aportar	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente. El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.
I03 NNI	Pues, bueno, este, la empresa no siento yo que haya decaído como empresa, la empresa tiene mucho potencial y a la larga puede ser pasar de pequeña a gran empresa, fomentar mas empleo, tener mas distribución, y ir (<i>sic</i>) a la parte de la exportación, me parece a mi que la empresa tiene un gran potencial de exportación, para exportar sus productos y otras cosas que puede fabricar con fibra de vidrio, de hecho anteriormente se exportaba, pero esa línea, esa rama, se puede volver hacer, exportábamos tanques, la línea cristal ha tenido mucha aceptación. Y han habido ya conversaciones, cosas así, para ver si esa línea se exporta, lo que pasa es que ha habido otro tipo de estructura, ó sea no es tan fácil entrar a otro mercado de otro país con otra cultura, pero se puede hacer, entonces eso es una gran motivación, ver como la empresa crece, como tu hijo va creciendo, va creciendo, va creciendo, yo creo que a todos nos ha motivado mucho.	la empresa tiene mucho potencial y a la larga puede ser pasar de pequeña a gran empresa, fomentar mas empleo, tener mas distribución, y ir (<i>sic</i>) a la parte de la exportación, me parece a mi que la empresa tiene un gran potencial de exportación, anteriormente se exportaba, no es tan fácil entrar a otro mercado de otro país con otra cultura, pero se puede hacer, entonces eso es una gran motivación, ver como la empresa crece, como tu hijo va creciendo, va creciendo, yo creo que a todos nos ha motivado mucho.	Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.
I04 FCC	El motivo que todos los días me hace levantar con fe, con optimismo, con alegría, abriendo las puertas de esta compañía, en todos los días, en el nombre de Dios, es precisamente, lo que me motivo desde el primer día que estoy aquí, desde el año 90, el saber que yo lo puedo hacer, que lo estoy haciendo bien, y que puedo mejorar y que eso se esta viendo. Eso me motiva y tener un jefe como el que tengo, una persona 100% humanitaria, los compañeros de trabajo y saber que somos como una gran familia aunque no tenemos lazos consanguíneos	MADERA (E03) El motivo que todos los días me hace levantar con fe, con optimismo, con alegría, abriendo las puertas de esta compañía, en todos los días, en el nombre de Dios, es precisamente, lo que me motivo desde el primer día que estoy aquí, desde el año 90, el saber que yo lo puedo hacer, que lo estoy haciendo bien, y que puedo mejorar y que eso se esta viendo. Eso me motiva y tener un jefe como el que tengo, una persona 100% humanitaria, los compañeros de trabajo y saber que somos como una gran familia aunque no tenemos lazos consanguíneos	
I05 ANN	Bueno, me motiva primero que uno tiene como una tradición con la empresa como una especie de pundonor, vamos hablarlo así. Primero, porque fue la empresa que mi papa fundo y segundo porque ya estas edades de uno, cincuentón, ya pa' donde va a coger [risas].		
I06 LOR	Bueno, porque es que me alegra mucho ver, familias que están trabajando acá y con eso contribuye uno con Venezuela, con en el país, para sacarlo adelante.	METALMECANICO (E04) Me motiva primero que uno tiene como una tradición con la empresa como una especie de pundonor. Primero, porque fue la empresa que mi papa fundo y segundo porque ya estas edades de uno, cincuentón, ya pa' donde va a coger. CALZADO (E05) Me alegra mucho ver, familias que están trabajando acá y con eso contribuye uno con Venezuela, con en el país, para sacarlo adelante.	

PROTOCOLO No. 061: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.5 COMPONENTE AFECTIVO	A. COMPROMISO COMPARTIDO	DESEMPEÑO EN LA ORGANIZACION	2.5.2

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
Cuando se le pidió al informante I06LOR que a que más aspira dijo en forma jocosa que "quería ser gobernador del estado Táchira, para acabar con ese poco de delinquentes".	

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Expectativas de los Gerentes

INFORMANTE	SECCIONES DE LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Si estoy satisfecho en el avance que he tenido en lo personal, el avance profesional, por supuesto que aspiro a en un futuro inmediato tener nuevas responsabilidades, aspiro a capacitarme mas a obtener mas experiencia aspiro a tener una mayor remuneración, todo esto involucra lo que para mi significa, pues mejorar mi estatus, y tener una mejor calidad de vida	PLASTICO (E01) Si estoy satisfecho en el avance que he tenido en lo personal, el avance profesional, por supuesto que aspiro a en un futuro inmediato tener nuevas responsabilidades, aspiro a capacitarme mas a obtener mas experiencia aspiro a tener una mayor remuneración, todo esto involucra lo que para mi significa, pues mejorar mi estatus, y tener una mejor calidad de vida.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
I03 NÑI	Satisfacción de un trabajo bien realizado, de que no uno no ha hecho las cosas así porque uno que mas tiene que trabajar, me siento satisfecha, porque las cosas han salido bien, porque nos han venido a fiscalizar y siempre hemos salido bien, porque la misma gente de los bancos y de nuestros proveedores siempre nos han felicitado, que dicen, no, si "LVCA" dice que es así, es porque es así, busquen Uds. y cosas así. O sea hemos tenido palabras bonitas de parte de nuestros proveedores de parte de nuestros clientes, de parte de nuestros financiadores que son los bancos y de parte de la gente del Seniat, dentro de mis aspiraciones son el seguir estudiando, seguir estudiando, quiero hacer una especialización en el área de finanzas, pero lo que pasa es que eso requiere tiempo y quiero que mi niña este mas grandecita y no dejarla tanto tiempo solita,	Satisfacción de un trabajo bien realizado, siempre hemos salido bien, hemos tenido palabras bonitas de parte de nuestros proveedores, clientes, de los financiadores que son los bancos y de parte de la gente del Seniat, dentro de mis aspiraciones son el seguir estudiando, quiero hacer una especialización en el área de finanzas, eso requiere tiempo y quiero que mi niña este mas grandecita y no dejarla tanto tiempo solita,	Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente. El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.
I04 FCC	Es una compañía que yo la he aprendido a querer como si fuera algo mío, de hecho cuando yo me fui en el año 98 el 30 de diciembre del año 98 yo me fui llorando, porque sentía que había perdido algo de mí. Cuando regrese, pues regrese con mucha alegría. Me fui a tratar de surgir por mis mismos medios pero me fue difícil porque no tenía el basamento para eso que es el dinero, Satisfecho, no estoy 100%. Pero lo que he logrado lo he hecho bien y yo se que lo puedo lograr mejor. Y que esto me va a dar para poder prosperar en muchos términos, de ahí va a salir la educación de mis hijos, va a ser mi forma de vida, como ha sido durante todos estos años, por lo menos para subsistir dignamente. Yo aspiraría, de verdad, una empresa como esta, pero mía, esa es mi aspiración	MADERA (E03) Es una compañía que yo la he aprendido a querer como si fuera algo mío, de hecho cuando yo me fui en el año 98 el 30 de diciembre del año 98 yo me fui llorando, porque sentía que había perdido algo de mí. Cuando regrese, pues regrese con mucha alegría. Me fui a tratar de surgir por mis mismos medios pero me fue difícil porque no tenía el basamento para eso que es el dinero, Satisfecho, no estoy 100%. Pero lo que he logrado lo he hecho bien y yo se que lo puedo lograr mejor. Y que esto me va a dar para poder prosperar en muchos términos, de ahí va a salir la educación de mis hijos, va a ser mi forma de vida, como ha sido durante todos estos años, por lo menos para subsistir dignamente. Yo aspiraría, de verdad, una empresa como esta, pero mía, esa es mi aspiración	Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.
I05 ANN	Yo tengo del 81, estoy satisfecha, pero uno siempre quiere como que dar más. Como que quisiera aprender mas, a estas alturas de la vida todavía quiero aprender para hacer las cosas y mejor, y mejor. Bueno, todo mundo aspira a la perfección claro nadie llega a perfección pero sí tener una la capacidad de ser perfectos, ¿perfecto que quiere decir?, tener exactamente la medida, la medida de hacer que las cosas funcionen, no tiene uno que ser perfeccionista pero, hay un termino medio que es perfecto. Que ni es mucho, ni es poco. A ese termino medio es que yo quiero llegar. Lo que yo hago para obtener eso, pues, bueno yo leo mucho, me informo, trato de estar al día. Analizo, este nosotros, como le digo tenemos muchos asesores, tenemos abogado laborales, tenemos contadores, tenemos ahora tenemos un ingeniero que nos están asesorando que es el hijo de mi hermano mayor, que ya se graduó de ingeniero industrial entonces el esta asumiendo y hay cosas que también de el aprendo como no.		
I06 LOR	O sea me inspira todo bueno. O sea, sueños, alegrías, todo... todo. De todo un poquito.	METALMECANICO (E04) Estoy satisfecha, pero uno siempre quiere como que dar más. Quisiera aprender mas, para hacer las cosas y mejor, y mejor. De hacer que las cosas funcionen, hay un termino medio que es perfecto. A ese termino medio es que yo quiero llegar. yo leo mucho, me informo, trato de estar al día. Analizo, tenemos muchos asesores (abogado laborales, contadores, un ingeniero industrial que nos están asesorando, que es el hijo de mi hermano mayor). CALZADO (E05) Me inspira todo bueno, sueños, alegrías, de todo un poquito.	

PROTOCOLO No. 062: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.5 COMPONENTE AFECTIVO	A. COMPROMISO COMPARTIDO	COMPROMISO CON LA GENTE	2.5.3

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Compromiso con el publico interno y externo

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	<p>Si esta basada en el compromiso con la gente. Le decia que para algunos empresarios pues, seria fácil para algunos, bajar la Santa María y decir bueno yo tengo mis ahorros yo he capitalizado una cantidad de dinero importante que me permite vivir tranquilamente, donde me quito de encima dolores de cabeza de personal, de ordenes de pago, de obligaciones con los bancos, de obligaciones con el estado, de impuesto, en fin, todo esto lo que involucra un estrés constante de manejar diariamente una empresa, para algunos es muy fácil decirlo, pero yo estoy seguro que para la mayoría es completamente lo contrario. Cuando se tiene ya constituida una empresa, cuando de alguna forma se ha consolidado un producto en el mercado, por el contrario ya lo que se genera después es una preocupación constante de que hay que cumplir con los despachos, hay que darle prontitud a las entregas, de que los distribuidores que tenemos a nivel nacional pues están esperando también una respuesta efectiva, positiva, de parte de su proveedor y entonces allí se va generando toda una actividad de que nos convertimos en un proveedor de que es necesario para el mercado para satisfacer una constante demanda que tenga el producto; por otra parte pudiese considerar el mismo empresario que ya son 25 años que la firma se ha consolidado que hay una reputación que se ha alcanzado, de que hay una experiencia, todo esto es importante y eso es lo que ayuda a madurar a un empresario.</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Cuando se tiene ya constituida una empresa, cuando de alguna forma se ha consolidado un producto en el mercado, por el contrario ya lo que se genera después es una preocupación constante de que hay que cumplir con los despachos, hay que darle prontitud a las entregas, de que los distribuidores que tenemos a nivel nacional pues están esperando también una respuesta efectiva, positiva, ya son 25 años que la firma se ha consolidado que hay una reputación que se ha alcanzado, de que hay una experiencia, todo esto es importante y eso es lo que ayuda a madurar a un empresario.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p>
I04 FCC	<p>Si, 100%, porque a parte de que estamos llevando comodidad, bienestar, belleza a la casa también viene la parte del compromiso con las personas de estarle llevando una cuestión que es funcional y que a parte que es funcional es de muy buena calidad y que existe un grado de amistad entre la persona que le estamos proveyendo el artículo y nosotros</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>Si, 100%, porque a parte de que estamos llevando comodidad, bienestar, belleza a la casa también viene la parte del compromiso con las personas de estarle llevando una cuestión que es funcional, de muy buena calidad y que existe un grado de amistad entre la persona que le estamos proveyendo el artículo y nosotros</p>	<p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
I05 ANN	<p>Si, totalmente, porque nosotros en realidad como le digo, esto ha sido una gran familia que como le digo tenemos obreros de 25 años, gente que igualita tiene ya 50 – 60 años que no saben para donde van a ir si se van de aquí, están muy especializados en el producto entonces ellos no se van a ir. Entonces uno tiene una especie como de compromiso con ellos, si le dedicaron su vida a la empresa entonces uno tiene que responderles mas o menos igual.</p>	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Esto ha sido una gran familia que como le digo tenemos obreros de 25 años, gente que tiene 50 – 60 años que no saben para donde van a ir si se van de aquí, están muy especializados en el producto. Uno tiene una especie como de compromiso con ellos, si le dedicaron su vida a la empresa entonces uno tiene que responderles mas o menos igual.</p>	
I06 LOR	<p>Compromiso con los trabajadores, porque sin ellos la empresa no funciona, prácticamente ellos son socios de la empresa ¿entiende? entonces hay que motivarlos</p>	<p>CALZADO (E05)</p> <p>Compromiso con los trabajadores, porque sin ellos la empresa no funciona, prácticamente ellos son socios de la empresa. Entonces hay que motivarlos.</p>	

PROTOCOLO No. 063: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.5 COMPONENTE AFECTIVO	B. COSMOVISION	SENTIMIENTO HACIA LA NATURALEZA	2.5.4

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	
NOTAS DE CAMPO	
Al abordar el tema, los diferentes gerentes se inspiraban, exhalaban, para hablar de la naturaleza. Se tornaban mas expresivos.	Paradigma ecológico

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Por la naturaleza tengo un respeto, pero oréame, que un respeto enorme tremendo, en la medida en que uno se interesa por conocer un poquito la naturaleza, al mismo tiempo, en lo particular se asombra uno de la complejidad que tiene la naturaleza. Este equilibrio tan perfecto y del cual el mismo hombre, como tal, no se por que, pero se empeña en destruirlo. Pero, contribuimos con no contaminarla, contribuimos con ser también porta, voces de sembrar, de regenerar cultivos, si tuviésemos la capacidad paralelamente aquí en la empresa de crear una especie de fundación, yo no vacilaría en aportar mi granito de arena porque eso hace falta y esta comprobado en algunos que eso es un éxito. Yo no he planteado a la gerencia superior, todavía no. En realidad No. Es algo que esta allí. Esta siempre rondando pero, claro, también debemos entender de que las grandes empresas, las grandes industrias pues si tienen la capacidad económica pero bueno, por algo hay que comenzar, hay la motivación, habrá que proponer.</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Tengo un respeto, enorme tremendo, en la medida en que uno se interesa por conocer un poquito la naturaleza, al mismo tiempo, en lo particular se asombra uno de la complejidad que tiene la naturaleza. Este equilibrio tan perfecto y del cual el mismo hombre, como tal, no se por que, pero se empeña en destruirlo. Contribuimos con no contaminarla, con ser también portavoz de sembrar, de regenerar cultivos, si tuviésemos la capacidad paralelamente aquí en la empresa de crear una especie de fundación, yo no vacilaría en aportar mi granito de arena. Eso hace falta y esta comprobado en algunos que eso es un éxito. Yo no he planteado a la gerencia superior. Es algo que esta allí. Esta siempre rondando. Debemos entender de que las grandes empresas, las grandes industrias pues si tienen la capacidad económica. Por algo hay que comenzar, hay la motivación, habrá que proponer.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p>
I04 FCC	<p>De la naturaleza como la madre naturaleza pues, pues que es la madre nuestra y que yo formo parte de la naturaleza y todos formamos parte de la naturaleza debemos de cuidarla debemos respetarla y debemos de dignificarla tratar de no contaminarla tanto. Mi sentimiento hacia la naturaleza pues, trato de todos los días de poner mi granito de arena, no contaminando, no ensuciando no haciendo ruido, este, tratado de educar a mis hijos lo mejor que se pueda para que el ambiente donde ellos, por lo menos la naturaleza de mi casa es un ambiente de limpieza, de organización de respeto</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>La madre naturaleza, yo formo parte de la naturaleza y todos formamos parte de la naturaleza debemos de cuidarla debemos respetarla, de dignificarla, no contaminarla. Trato de todos los días de poner mi granito de arena, no contaminando, no ensuciando no haciendo ruido, tratando de educar a mis hijos lo mejor que se pueda para que el ambiente donde ellos, por lo menos la naturaleza de mi casa es un ambiente de limpieza, de organización de respeto</p>	<p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
I05 ANN	<p>Bueno, la naturaleza, mi concepto personal para mi es la vida. La vida, la naturaleza es la vida, es lo que nos mantiene vivos. Bueno, yo creo que es la parte mas apreciable del planeta. Pues realmente uno no hace mucho por la naturaleza, yo diría que casi nada, trata uno de no contaminar, de no talar árbol porque no por puro gusto, porque me molesta ahí la vista, o sea uno trata de hacer esas cositas, no tengo campo, tengo un jardincito en la casa, pero hasta ahí llega uno</p>	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Es la vida. es lo que nos mantiene vivos. La parte mas apreciable del planeta, uno no hace mucho por la naturaleza, yo diría que casi nada, trata uno de no contaminar, de no talar árbol porque no por puro gusto, porque me molesta ahí la vista, no tengo campo, tengo un jardincito en la casa, pero hasta ahí llega uno.</p>	

PROTOCOLO No. 064: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.5 COMPONENTE AFECTIVO	C. AUTOCONCEPTO	OPINIÓN DE LOS GERENTES	2.5.5

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	Concepto de si mismo
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Nos falta mucha capacitación, sobre todo vemos mucha PYME que son mal manejadas desde el punto de vista administrativo, desde el punto de vista contable, y no es justo que si estamos oyendo ese toque de campana que esta generándose a través de una política sana que hace el Seniat, con evasión cero, esa misión de evasión cero no es justo que la gente no se ponga, no se actualice, no se ponga a tono con todas estas cosas. Entonces vemos cierre de PYMES y atribuimos a otras cosas, el cierre y se argumentan otras cosas, que se cerro porque fulano, porque el gobierno, porque la política, o porque el pero resulta que internamente se han venido manejando mal, no han sabido administrarse o porque crecieron vertiginosamente y no tuvieron la capacidad de poderse administrar y así como crecieron tan rápidamente así se caen rápidamente. Un buen gerente lo define como "alcanzar ese nivel de un buen gerente, sería, diría yo, sería aquel gerente que logre no la perfección, porque después todos también somos seres humanos. También tenemos nuestras debilidades somos vulnerables para otras cosas pero que ese gerente logre alcanzar ese grado de madurez que requiera el cargo y su entorno, el manejo de personal es muy importante.</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Nos falta mucha capacitación, sobre todo vemos mucha PYME que son mal manejadas desde el punto de vista administrativo, contable. El Seniat, con evasión cero, esa misión, no es justo que la gente no se actualice, no se ponga a tono. Vemos cierre de PYMES y atribuimos a otras cosas, el cierre y se argumentan otras cosas. Internamente se han venido manejando mal, no han sabido administrarse o porque crecieron vertiginosamente y no tuvieron la capacidad de poderse administrar y así como crecieron tan rápidamente así se caen rápidamente. Un buen gerente es aquel que logre alcanzar ese grado de madurez que requiera el cargo y su entorno, el manejo de personal es muy importante.</p>	<p>Una de las determinantes del comportamiento es el autoconcepto o autoimagen.</p> <p>La autoimagen es la forma como la persona se percibe a si misma y como piensa que la perciben los demás.</p> <p>Algunos psicólogos distinguen entre el autoconcepto real (la manera como la persona en realidad se percibe a si misma) y el autoconcepto ideal (la manera como le gustaría ser percibido por los demás y por si mismo).</p> <p>Hasta cierto punto, la teoría de la autoimagen es una aplicación de otros conceptos psicológicos y sociológicos.</p>
104 FCC	<p>Los Gerentes son los ejes de esos pequeños mundos, cada empresa es como si fuera un mundo porque alrededor de esa empresa, como le estaba hablando hace rato de los satélites hay mucha gente que gira al rededor de la empresa directa o indirectamente y que son los artífices de una buena gestión es el reflejo de una compañía prospera o por lo menos que se mantenga. Defino a un buen gerente, humano, calido respetuoso y sobre todo responsable.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>Los Gerentes son los ejes de esos pequeños mundos. Alrededor de esa empresa, hay mucha gente que gira directa o indirectamente y que son los artífices de una buena gestión es el reflejo de una compañía prospera o por lo menos que se mantenga. Defino a un buen gerente, humano, calido respetuoso y sobre todo responsable.</p>	<p>Por ejemplo, la autoimagen de una persona esta influida por las necesidades fisiológicas y psicológicas innatas y aprendidas.</p>
105 ANN	<p>Bueno uno son héroes y otros son sinvergüenzas. Si. pasa lo siguiente muchos, muchos, estamos por ahorita nosotros viendo que lo están ayudando mucho a la zona industrial de Ureña la verdad son todos colombianos, la mayoría y todos los créditos van para allá, pero porque, porque son los que mas hacen bulla, en cambio los empresarios de aquí de San Cristóbal no somos unidos, no se unen, no hay unión, porque no me pregunte, porque he visto muchos empresarios que montan una empresa con todos los bombos y platillos y resulta que la empresita se maneja con un producto que vende al mayor y piden y piden crédito y no los pagan, pero ellos van viviendo y tienen la camioneta del año y tiene viajes a Miami y todo eso lo hacen con los créditos que buscan. La desunión del empresario, no se, si es la idiosincrasia del venezolano, no se si son las envidias, este, o para mi es no tener mas visión, no tener visión de grandeza. es ser muy mezquino</p>	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Bueno uno son héroes y otros son sinvergüenzas. Muchos, estamos por ahorita nosotros viendo que lo están ayudando mucho a la zona industrial de Ureña la verdad son todos colombianos, la mayoría y todos los créditos van para allá, porque son los que mas hacen bulla, en cambio los empresario de aquí de San Cristóbal no somos unidos, no se unen, no hay unión, por que he visto muchos empresarios que montan una empresa con todos los bombos y platillos y resulta que la empresita se maneja con un producto que vende al mayor y piden y piden crédito y no los pagan, pero ellos van viviendo y tienen la camioneta del año y tiene viajes a Miami y todo eso lo hacen con los créditos que buscan. La desunión del empresario, no se, si es la idiosincrasia del venezolano, no se si son las envidias, para mi es no tener mas visión, no tener visión de grandeza. es ser muy mezquino</p>	<p>También están condicionadas por factores económicos y demográficos y por las influencias del grupo social.</p>

PROTOCOLO No. 065: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA GERENTE	ASPECTO – RASGO PERFIL	DIMENSION 2.5 COMPONENTE AFECTIVO	INDICADOR B. AUTOCONCEPTO	SUBINDICADOR ROL DEL GERENTE - EJERCER OTRA ACTIVIDAD	ITEM 2.5.6
---	----------------------------	---------------------------	--------------------------------------	------------------------------	--	---------------

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
Futuros emprendimientos	

INFORMANTE	SECCIONES DE LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Conformidad, No. No podemos hablar de conformidad, por el contrario me gustaría ver el progreso no solamente personal sino de la misma empresa, de manera de que el progreso sea mutuo, que todos se incorporen. En cuanto a dedicarse a otra actividad, si, siempre y cuando tenga el tiempo disponible, con mucho gusto, nos sobra tiempo, sabe, de repente somos monótonos y podemos invertir tiempo en otras cosas. Me gustaría dedicarme en tiempo adicional, en tiempo disponible, paralelamente, me gustaría dedicarme a lo que pudiese ser asesoramientos desde el punto de vista de mercado porque pienso que hay una experiencia acumulada que pudiésemos transmitirla, a otros colegas, a otros empresarios que se están iniciando. Por lo menos yo he sentido eso que en muchos momentos y con cierta frecuencia soy consultado por otros colegas de las zonas, por mis mismos clientes, por mis mismos distribuidores, del interior del país y es cuando uno se da cuenta, modestamente, que uno ha adquirido una experiencia y uno puede responsablemente transmitir cualquier orientación.</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>No podemos hablar de conformidad. Me gustaría ver el progreso no solamente personal sino de la misma empresa, que sea mutuo. Cuando tenga el tiempo disponible, Dar asesoramientos desde el punto de vista de mercado, hay una experiencia acumulada que pudiésemos transmitirla, a otros colegas, a otros empresarios que se están iniciando. Con cierta frecuencia soy consultado, y uno puede responsablemente transmitir cualquier orientación.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p>
104 FCC	<p>En mi rol como gente, sí, como lo decía hace rato, pero conforme con lo que he hecho y con lo que es la compañía y con lo que se ha logrado, pero mi objetivo es en algún momento de mi vida pues no el ser gerente sino el propietario de una empresa como esta.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>En mi rol como gente, sí, pero conforme con lo que he hecho y con lo que es la compañía y con lo que se ha logrado, pero mi objetivo es en algún momento de mi vida ser el propietario de una empresa como esta.</p>	<p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p>
105 ANN	<p>Bueno, si quisiera aportar más pero bueno hasta donde uno puede. Pensar en dedicarme a otra actividad, pues, a veces pienso, claro que sí. Pero como le digo llevamos muchos golpes pero como la vida lo puso a uno aquí, a mi particularmente la vida me puso aquí yo trato de hacer lo mejor posible y llega uno a tenerle cariño a esto. Si podría, dedicarme a otra cosa, pues este la verdad es que tengo una hija que diseña para mi particularmente, me gustaría diseñar con ella carteras o algo así, también fabricar, si ponemos hacer algo de diseño algo mas frívolo mas bonito, mas a la mujer. Me llama la atención, porque estar uno hundido entre máquinas y metales y que uno siente algo como para suavizar ese ambiente de todos los días, ¿no?, es de hombres máquinas.</p>	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Quisiera aportar más pero bueno hasta donde uno puede. La vida me puso aquí yo trato de hacer lo mejor posible y llega uno a tenerle cariño a esto. Podría dedicarme a otra cosa, tengo una hija que diseña para mi particularmente, me gustaría diseñar con ella carteras o algo así, también fabricar, si ponemos hacer algo de diseño algo mas frívolo mas bonito, mas a la mujer. Me llama la atención, porque estar uno hundido entre máquinas y metales y que uno siente algo como para suavizar ese ambiente de todos los días, de hombres, de máquinas.</p>	<p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 066: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMATICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO –RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.5 COMPONENTE AFECTIVO	B. AUTOCONCEPTO	CALIFICACIÓN DE SU DESEMPEÑO	2.5.7

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Desempeño y satisfacciones

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTE A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	<p>Tenemos que ser conscientes que tenemos que auto criticarnos. No sería modesto de parte de uno mismo buscarse la crítica, porque para eso tiene uno en su entorno, compañeros, familiares, amigos, que perfectamente pueden verle a uno o percibirle muchas cosas, serían los mas ideales o los indicados en criticarme. No sería uno la mejor personas para auto criticarse. A mi lo que me choca, le voy a ser franco, lo que no corresponde a mi forma de ser, y mis principios y a mi formación es la hipocresía. Me choca y no me agrada una persona que sea hipócrita, no me agrada una persona que me este colaborando con el equipo de trabajo, me desagrada la gente pesimista, me desagrada la gente que usted le pregunta o le quiere consultar algo o le quiere solicitar algo y le dice no puedo, ahora no, creo que no se puede, ese tipo de respuestas no me agradan. Lo que mayor satisfacción le produce el trabajo es el relacionarme constantemente, el estar comunicándome con personas eso me hace sentir de que estamos vivos constantemente, aunque reciba en algunos momentos ciertos comentarios que no son agradables. Pero estamos como diseñados para esto, algunos días nos dan satisfacciones conseguir una persona que entiende perfectamente el mensaje, entienden perfectamente lo que queremos transmitir, de lo que hacemos, otras veces recibimos personas que muy despectivamente nos critican pero esto es parte del juego en el que nos desempeñamos</p>	<p>PLASTICO (E01) A mi lo que me choca, le voy a ser franco, lo que no corresponde a mi forma de ser, y mis principios y a mi formación es la hipocresía. No me agrada una persona que me este colaborando con el equipo de trabajo, me desagrada la gente pesimista, me desagrada la gente que usted le pregunta o le quiere consultar algo o le quiere solicitar algo y le dice no puedo, ahora no, creo que no se puede, ese tipo de respuestas no me agradan. Lo que mayor satisfacción le produce el trabajo es el relacionarme constantemente, el estar comunicándome. aunque reciba en algunos momentos ciertos comentarios que no son agradables. Estamos diseñados para esto, nos dan satisfacciones conseguir una persona que entiende perfectamente el mensaje, de lo que queremos transmitir, otras veces recibimos personas que muy despectivamente nos critican pero esto es parte del juego en el que nos desempeñamos. Una de las cuestiones que desagrada al gerente del sector plástico es la hipocresía. De la misma forma le desagrada la gente a la cual se le pregunta o se le quiere consultar algo o le quiere solicitar algo y le dice no puedo, ahora no, creo que no se puede. La mayor satisfacción le produce el trabajo es el relacionarse constante mente, el estar comunicado. Otro gerente comento que lo que no le agrada de su desempeño es el tener que repetir una ordenanza, le choca tener que decir mas de dos veces una orden ó cuando se da una orden y no se cumple y hay que indicarla la segunda y ya a la tercera vez le desagrada. Le satisface, cuando todos trabajan al unisono cuando todo lo que están haciendo lo hacen bien.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capitulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capitulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teoricos directamente en este papel de trabajo.</p>
104 FCC	<p>Lo menos que me agrada de mi despeño, si hay algunas cosas, pero son tan pequeñas que sinceramente pasan por la vida de uno, lo que me distorsiona no le pongo mucho cuidado para que no me vaya a echar a perder la partecita, el resto de la torre, pues. Si han habido cosas, pero en este momento me agarro desprevenido y sinceramente no me, si cuando tengo que repetir una ordenanza, me choca tener que tener que decir mas de dos veces una orden cuando se da una orden y no se cumple y hay que hacer la segundo y ya a la tercera vez me desagrada, es lo que menos me gusta. Me satisface, cuando todos trabajamos al unisono cuando todo lo que estamos haciendo nos hace bien, lo hacemos bien, cuando una persona confia en mi, y yo doy mi palabra respaldado por la de los demás entonces yo, por ejemplo, me comprometo a entregar un mueble en determinado tiempo respaldado por el compromiso de las personas que están detrás de mí en ese caso lo operarios, entonces cuando todo se armoniza, cuando se logra hacer y cuando se da cumplimiento a la palabra, eso es lo que mas me satisface</p>	<p>MADERA (E03) Lo menos que me agrada de mi despeño, Cuando tengo que repetir una ordenanza, me choca tener que tener que decir mas de dos veces una orden Me satisface, cuando todos trabajamos al unisono cuando todo lo que estamos haciendo nos hace bien, lo hacemos bien, cuando una persona confia en mi, y yo doy mi palabra respaldado por la de los demás entonces yo, por ejemplo, me comprometo a entregar un mueble en determinado tiempo respaldado por el compromiso de las personas que están detrás de mí en ese caso lo operarios. Cuando todo se armoniza, cuando se logra hacer y cuando se da cumplimiento a la palabra, eso es lo que mas me satisface.</p>	
105 ANN	<p>Lo que menos me agrada, lo que mas me pesa es la responsabilidad de tanta gente de que cuidar, la responsabilidad de mantener a tanta gente y mantenerlos contentos. La mayor satisfacción, bueno, el producto, cuando alaban la calidad del producto, eso si nos satisface siempre, viene bien.</p>	<p>METALMECANICO (E04) Lo que mas me pesa es la responsabilidad de tanta gente de que cuidar, de mantener a tanta gente y mantenerlos contentos. La mayor satisfacción, cuando alaban la calidad del producto.</p>	

PROTOCOLO No. 067: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.6 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. PROYECTO DE VIDA	PLANES PERSONALES EN EL MEDIANO PLAZO	2.6.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	
El informante I01CHA comento a la investigadora respecto al matrimonio de su hija. Se veia feliz pero tambien un poco nervioso por lo de los preparativos. Tambien desbordo en alegria al comentar que su hija se casaba el sabado y el lunes siguiente le habia salido un trabajo en una institucion bancaria de la region.	Durante el transcurso de la investigacion, la hija del informante I01CHA se caso por lo civil y eclesiasiticamente, por la iglesia de la Consolacion en Tariba. El estuvo de permiso los viernes durante dos semanas continuas, por lo cual la entrevista se suspendio. Despues se renaudo.	Planes personales

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTE A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Yo tengo dos hijas, correcto, tengo dos hijas, de la cual la mayor a Dios gracias ella esta, es ya un profesional; es un Contador Publico. Ella en los próximos días ya se casa, también incluso: tengo una segunda hija que esta estudiando bachillerato, y eso es un objetivo, una meta, no solamente mía, sino de mi señora, como familia, como grupo familiar, ver cristalizado la profesión también de mi segunda hija, y por supuesto a posterior también que se realice, ella se ha inclinado últimamente por la medicina, todavia, apenas, va a comenzar a estudiar el cuarto año de bachillerato y seguramente en los dos años que le restan de diversificado pues alcanzara la madurez necesaria para definirse que va a ser. Su madre es Ingeniero Industrial, ya tiene una hermana que es Contador Público, yo me desempeño en el oficio de la comercialización, las ventas, el mercadeo, y hasta ahora los visos que ella ha dado que ha indicado es orientada hacia la medicina, vamos a ver que cristaliza.	PLASTICO (E01) Yo tengo dos hijas. La mayor a Dios gracias ella esta, es ya una profesional; es un Contador Publico. Ella en los próximos días ya se casa. Tengo una segunda hija que esta estudiando bachillerato, con inclinacion hacia la medicina, y eso es un objetivo, una meta, no solamente mía, sino de mi señora, como familia, como grupo familiar, ver cristalizado la profesión también de mi segunda hija. Su madre es Ingeniero Industrial. Yo me desempeño en el oficio de la comercialización, las ventas, el mercadeo.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.
I04 FCC	Planes personales, bueno de repente dentro de poco unas pequeñas vacaciones, por ahí pueden ser en diciembre o en enero [2005] así, y capacitarme con la parte de la computación y estudiar esa partecita que me esta interesando mucho y adquirir los máximos conocimiento que se puedan adquirir todos los días. Lo que se pueda aprender, leer mucho	MADERA (E03) Dentro de poco unas pequeñas vacaciones, pueden ser en diciembre o en enero [2005], y capacitarme con la parte de la computación. Lo que se pueda aprender, leer mucho	El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la tematica abordada, se esgrimieron algunos elementos teoricos directamente en este papel de trabajo.
I05 ANN	Personales, bueno, seguir aquí, la idea es, este, ir mejorando la empresa dentro de lo que se pueda ahorita, pues sacarla de deudas, porque estamos muy endeudados y poder mantenernos, financiarnos a nosotros mismos. EL problema con el Seniat es que simplemente que como la empresa estaba totalmente dado perdidas todo el tiempo no pudimos pagar el IVA. La retención que hace del IVA entonces genero esa deuda mensual alta, sobre los 2 – 3 millones de bolívares, nos estábamos, como la empresa estaba dando perdidas totales pero la manteniamos entonces no había la posibilidad exacto no había flujo en caja no había la posibilidad de pagar las planillas nos estábamos comiendo el IVA, ese dinero lo estábamos utilizando para financiarnos porque no teniamos de donde mas. Esos fueron unos 2 a 4 años que duramos así.	METALMECANICO (E04) Seguir aquí. Ir mejorando la empresa dentro de lo que se pueda ahorita, pues sacarla de deudas, poder mantenernos, financiarnos a nosotros mismos. EL problema con el Seniat es que simplemente que como la empresa estaba totalmente dado perdidas todo el tiempo no pudimos pagar el IVA. La retención que hace del IVA entonces genero esa deuda mensual alta, sobre los 2 – 3 millones de bolívares, pero la manteniamos, entonces no había la posibilidad exacto no había flujo en caja no había la posibilidad de pagar las planillas nos estábamos comiendo el IVA, ese dinero lo estábamos utilizando para financiarnos porque no teniamos de donde mas. Esos fueron unos 2 a 4 años que duramos así.	

PROTOCOLO No. 068: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.6 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. PROYECTO DE VIDA	ACTITUD HACIA LA VIDA - LO QUE MAS DESEA EN LA VIDA	2.6.2

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	Actitudes y deseos en la vida
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Muy positiva, yo siempre soy positivo para todo. Yo siempre salgo todos los días de mi casa con el mejor empeño, con la mejor disposición, porque como siempre lo he dicho, aquí no falta solo que tengamos el empeño de ser positivos y la iniciativa sino aquí nos falta disposición y esto acompaña una cosa de la otra; tengo que estar dispuesto, todos los días dispuestos, a realizar nuestras diferentes labores. Somos positivos, como no, pero esa disposición tiene ser inmediata y vinculada a una persona que sea positiva. En cuanto a lo que deseo en la vida, sigo insistiendo, deseo llegar a la vejez, una vejez en donde ya me sienta realizado, donde mi entorno familiar este realizado, en donde me sienta algún día a analizar que todos los años que le invertí a la labor que ejerzo actualmente pues dejaron una enseñanza, dejaron frutos, soy recordado en muchas partes tal vez en algún momento dado, Chávez en los años tal guardamos gratos recuerdos, eso es muy bonito	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Muy positiva, yo siempre soy positivo para todo. Yo siempre salgo todos los días de mi casa con el mejor empeño, con la mejor disposición, y la iniciativa. Todos los días dispuestos, a realizar nuestras diferentes labores. Deseo llegar a la vejez, donde ya me sienta realizado, donde mi entorno familiar este realizado, en donde me sienta algún día a analizar que todos los años que le invertí a la labor que ejerzo. dejaron una enseñanza, dejaron frutos, soy recordado en muchas partes tal vez en algún momento dado, Chávez en los años tal guardamos gratos recuerdos.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p>
104 FCC	De mucho positivismo con mucha fe, creyendo que se van a o sea de mucha creencia no de creencia sino fe con la fe completamente seguro de que esto se va a cambiar de que el país va a echar delante de que mis hijos están donde tiene que estar y que van a progresar también, mas que todo la parte que mas veo es la parte de mis hijos no. el mas pequeño de mis hijos tiene 12 años y la niña tiene 15 va a cumplir 16 y tengo una hija fuera del matrimonio que tiene 27 años que me hizo abuelo ya dos veces. Lo que mas deseo es tener salud, mucha salud todos los días	<p>MADERA (E03)</p> <p>De mucho positivismo con mucha fe, seguro de que esto se va a cambiar de que el país va a echar delante de que mis hijos están donde tiene que estar y que van a progresar también. La parte que mas veo es la parte de mis hijos, el mas pequeño de mis hijos tiene 12 años y la niña tiene 15 va a cumplir 16. Tengo una hija fuera del matrimonio que tiene 27 años que me hizo abuelo ya dos veces. Lo que mas deseo es tener salud, mucha salud todos los días</p>	<p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la tematica abordada, se esgrimieron algunos elementos teoricos directamente en este papel de trabajo.</p>
105 ANN	Bueno este de optimista, y de muchas ilusiones, yo me ilusiono. Pienso que sin ilusiones no puedo vivir. Lo que mas deseo para mi ver a mis hijas casadas con hijos y que sean felices si ya están grandes la ultima ya tiene 22 años	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Optimista, y de muchas ilusiones. Pienso que sin ilusiones no puedo vivir. Lo que mas deseo para mi ver a mis hijas casadas con hijos y que sean felices si ya están grandes la ultima ya tiene 22 años</p>	

PROTOCOLO No. 069: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.6 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. PROYECTO DE VIDA	CAMBIO DE MENTALIDAD	2.6.3

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Cambio en la forma de pensar

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Si. Totalmente de acuerdo, porque tenemos que estar en una constante de actualización, lamentablemente y quiero ser puntual en esto. En estos últimos años hemos vivido en el país algo que yo diría muy desagradable desde el punto de vista informativo. ¿Por que quiero tocar ese punto? porque la información diaria es la que nos permite estar actualizado. Si es verdad que tenemos muchos mecanismos, muchas herramientas y muchas alternativas de las cuales podemos obtener esta información diaria, no menos cierto es que aquí en nuestro país en los últimos, años algunos medios se han encargado de mediatizar esa información por lo que hemos producido últimamente ese enfrentamiento, esa confrontación política, pero fue que se distorsionaron las cosas. Se distorsionaron las cosas a tal punto de que prevalecieron, salieron a flote y se manifestaron otros intereses, que no fueron intereses colectivos, sino intereses particulares, entonces esta información a la que me quiero referir, información que toca todas las facetas, información que toca a todos los niveles, no nos ha llegado veraz, y tampoco nos ha llegado objetivamente. Nos toca preocuparnos a venezolanos y a personas que medianamente estamos informados, interesados, en buscar información, sopesar los diferentes tipos de información y concluir, eso es lo que hemos vivido últimamente con esto.</p>	<p>PLASTICO (E01) Tenemos que estar en una constante de actualización En estos últimos años hemos vivido en el país, muy desagradable desde el punto de vista informativo. La información diaria es la que nos permite estar actualizado. Si es verdad que tenemos muchos mecanismos, muchas herramientas y muchas alternativas de las cuales podemos obtener esta información diaria, no menos cierto es que aquí en nuestro país en los últimos, años algunos medios se han encargado de mediatizar esa información por lo que hemos producido últimamente ese enfrentamiento, esa confrontación política, pero fue que se distorsionaron las cosas. A tal punto de que prevalecieron, salieron a flote y se manifestaron otros intereses, que no fueron intereses colectivos, esta información a la que me quiero referir, información que toca todas las facetas, información que toca a todos los niveles, no nos ha llegado veraz, y tampoco nos ha llegado objetivamente. Nos toca preocuparnos a venezolanos y a personas que medianamente estamos informados, interesados, en buscar información, sopesar los diferentes tipos de información y concluir, eso es lo que hemos vivido últimamente con esto.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p>
104 FCC	<p>Estoy abierto a todos los pensamientos nuevos, a toda la tendencia nueva. Positivamente me identifico o sea ando todo el tiempo escudriñando leyendo eh viendo las nuevas técnicas la nueva tendencias, la nueva tendencia de la moda en el arte la decoración, todo eso. Todos los días ando en eso. Lo plasmó, fácil. Cada cliente de lo que voy aprendiendo se lo voy inculcando a cada persona, porque cada persona es una casa, cada casa es una oportunidad para yo entrar aunque sea una de mis ideas, en cada casa se logra aunque sea una de mis ideas, de toda la gente que viene para acá.</p>	<p>MADERA (E03) Estoy abierto a todos los pensamientos nuevos, a toda la tendencia nueva. Positivamente me identifico todo el tiempo escudriñando leyendo viendo las nuevas técnicas la nueva tendencias, de la moda en el arte la decoración. Todos los días ando en eso. Lo plasmó, fácil. Cada cliente de lo que voy aprendiendo se lo voy inculcando a cada persona, porque cada persona es una casa, cada casa es una oportunidad para yo entrar aunque sea una de mis ideas, en cada casa se logra aunque sea una de mis ideas, de toda la gente que viene para acá.</p>	<p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p>
105 ANN	<p>Si, claro, porque, este, llevo el momento de soltarnos, de irnos solitos caminando, como el niño que se suelta y empieza solito a caminar del gobierno. Porque uno siempre esperaba el financiamiento del gobierno y lamentablemente siempre es afectado por las políticas del gobierno. quisiera yo que viniera un gobierno mas, que te puedo decir yo neutro, no tanto que nos diera la mano, sino que nos dejara trabajar, el no dejarnos trabajar es señalar al empresario, señalarlo, sin individualizar porque entonces todo empresario es ladrón, todo empresario es corrupto y corrompe, todo empresario es, este, esconde las ganancias, eso no es así, Materializamos el cambio de mentalidad, pues, que hacemos, bueno nosotros innovamos porque nos ha obligado, nos ha obligado el sistema a innovar y el gerente, hay que, no se si pecho, que la idea de gerente es de aquel que esta en la oficina bonita con aire acondicionado que le sirven el cafecito. No el gerente tiene que trabajar. El gerente tiene que estar ahí en planta. Que si le toca abrir la puerta, ó ser de portero porque ahorita el gerente tiene que integrarse de salir de esas oficinas. De endiosarse. Porque se endiosa mucho el gerente, entonces la gente, yo hablo de la parte, uno porque es dueño y gerente. Pero cuando uno contrata a alguien y lo pone en un cargo a gerenciar se aísla, nada mas da algunas directrices y que tal y que pa ya, y entonces a muchos nos ha pasado. Ellos se aíslan, se endiosan... no se es la mentalidad. es una mentalidad que no se de donde sale.</p>	<p>METALMECANICO (E04) Llevo el momento de soltarnos, de irnos solitos caminando, como el niño que se suelta y empieza solito a caminar del gobierno. Porque uno siempre esperaba el financiamiento del gobierno y lamentablemente siempre es afectado por las políticas del gobierno. quisiera yo que viniera un gobierno mas, que te puedo decir yo neutro, no tanto que nos diera la mano, sino que nos dejara trabajar, el no dejarnos trabajar es señalar al empresario, señalarlo, sin individualizar porque entonces todo empresario es ladrón, todo empresario es corrupto y corrompe, todo empresario es, este, esconde las ganancias, eso no es así, Materializamos el cambio de mentalidad, pues, que hacemos, bueno nosotros innovamos porque nos ha obligado, nos ha obligado el sistema a innovar y el gerente, hay que, no se si pecho, que la idea de gerente es de aquel que esta en la oficina bonita con aire acondicionado que le sirven el cafecito. No el gerente tiene que trabajar. El gerente tiene que estar ahí en planta. Que si le toca abrir la puerta, ó ser de portero porque ahorita el gerente tiene que integrarse de salir de esas oficinas. De endiosarse. Porque se endiosa mucho el gerente, entonces la gente, yo hablo de la parte, uno porque es dueño y gerente. Pero cuando uno contrata a alguien y lo pone en un cargo a gerenciar se aísla, nada mas da algunas directrices y que tal y que pa ya, y entonces a muchos nos ha pasado. Ellos se aíslan, se endiosan... no se es la mentalidad. es una mentalidad que no se de donde sale.</p>	<p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la tematica abordada, se esgrimieron algunos elementos teoricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 070: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GERENTE	PERFIL	2.6 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. PROYECTO DE VIDA	FRECUENCIA PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y CONGRESOS	2.6.4

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Proyecciones al exterior
Tanto las empresas como los gerentes no acostumbran a proyectarse hacia el exterior.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Si, lo hacemos con mucha frecuencia acá en la empresa. Si yo no voy en lo personal va el dueño, o va el gerente general también que pertenece a la directiva de la empresa, pero si estamos con cierta frecuencia en congresos y exposiciones mundiales como la fiber glass en Estados Unidos porque recordemos que tenemos productos en donde la tecnología norteamericana y la asiática han marcado la pauta. También nacionales, ferias. Para transmitir los conocimientos obtenidos en esos eventos, hacemos reuniones en la empresa. También nos reunimos con nuestros proveedores, cuando no es el caso nuestro, que estemos presentes en estos tipos de eventos pues los proveedores nuestros también se reúnen a posterior con nosotros. También nos informan, nos mantienen vía fax, correos electrónicos y nos tienen actualizados, con ciertos eventos de importancia donde se marca la pauta con tal renglón, donde tenemos que orientarnos tal vez a un proceso diferente o un enfoque de nuevos productos o porque la tendencia pues del mercado marca otra cosa.</p>	<p>PLASTICO (E01) Lo hacemos con mucha frecuencia. Si yo no voy, va el dueño, o va el gerente genera Con cierta frecuencia en congresos y exposiciones mundiales como la fiber glass en Estados Unidos Tenemos productos en donde la tecnología norteamericana y la asiática han marcado la pauta. También nacionales, ferias. Para transmitir los conocimientos de esos eventos, hacemos reuniones en la empresa. También nos reunimos con nuestros proveedores, Nos informan vía fax, correos electrónicos y nos tienen actualizados. El señor "G" viaja todos los años, a los Estados Unidos, en Tampa, fabricantes de plástico reforzado, presentan muchos proyectos. El lo transmite con conversación, el nos trae los CD, pues las empresas llevan las presentaciones bastantes formales, nos trae las paginas de Internet y nos comunicamos con las personas, mucha información es de leer, de leer.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p>
103 ÑÑI	<p>El señor "G" viaja todos los años para una reunión que se hace en estados unidos, en Tampa, fabricantes de plástico reforzado, toda esa área, presentan muchos proyectos presentan muchas cosas, de hecho el nos ha comentado que hay hechos puentes, para trafico pesado, hechos en fibra de vidrio, toboganes, cuando hubo el problema del agua hay unos tanques que fabrican que se ponen en las camionetas, especialmente para transportar agua. Cuando el señor "G" viaja a esos congresos el lo transmite con conversación, el nos trae los CD, pues las empresas llevan las presentaciones bastantes formales, el nos trae los CD, nos trae las paginas de Internet y nos comunicamos con las personas, mucha información es de leer, de leer y cualquier cosa que el nos comenta</p>	<p>MADERA (E03) Es muy poco. No he ido ni a seminarios, ni a congresos ni a ferias hace muchísimos años, pero trato de estar al día con lo que se esta viviendo. En cuanto a ferias comerciales no. no de repente el si a veces va [el Sr. "T"], hace dos años creo que fue a la a una exposición de mueble en Caracas. Yo si sueño, mi sueño también es una de mis metas, mi sueño es poder ir a una exposición de muebles en Milán eso me gustaría muchísimo.</p>	<p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la tematica abordada, se esgrimieron algunos elementos teoricos directamente en este papel de trabajo.</p>
104 FCC	<p>Es muy poco, o sea no no tengo, no he ido ni a seminarios, ni a congresos ni a ferias hace muchísimos años, pero trato de estar al día con lo que se esta viviendo. En cuanto a ferias comerciales no. no de repente el si a veces va [el Sr. "T"], hace dos años creo que fue a la a una exposición de mueble en Caracas. Yo si sueño, mi sueño también es una de mis metas, mi sueño es poder ir a una exposición de muebles en Milán eso me gustaría muchísimo.</p>	<p>Es muy poco. No he ido ni a seminarios, ni a congresos ni a ferias hace muchísimos años, pero trato de estar al día. En cuanto a ferias comerciales de repente, a veces va [el Sr. "T"], hace dos años creo que fue a la a una exposición de mueble en Caracas. Yo si sueño, mi sueño también es una de mis metas, mi sueño es poder ir a una exposición de muebles en Milán.</p>	
105 ANN	<p>Bueno, asistíamos antes mucho. Después la parte monetaria no nos permitió. Íbamos a muchas ferias, congresos exposiciones, más que nada, de maquinaria. Fuimos a unas en Alemania, a estados unidos íbamos mucho. a Atlanta, Chicago, a ver tecnología nueva. Lo hacíamos mucho eso fue en los años 90 a partir del 89 hasta el 95, por ahí, hicimos esas cosas.</p>	<p>METALMECANICO (E04) Asistíamos antes mucho. Después la parte monetaria no nos permitió. Íbamos a muchas ferias, congresos exposiciones, más que nada, de maquinaria. Fuimos a unas en Alemania, a Estados Unidos, Atlanta, Chicago, a ver tecnología nueva. Eso fue en los años 90 a partir del 89 hasta el 95.</p>	

PROTOCOLO No. 071: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. INFORMACIÓN BASADA EN EL CONOCIMIENTO	CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA GENERAR, PROCESAR Y APLICAR LA INFORMACIÓN BASADA EN EL CONOCIMIENTO	3.1.1

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
Al informante I01CHA le causo gracia, lo cual manifestó con risas, el hecho de que él esta en constante movimiento buscando oportunidades en otras partes del país, cuando la feria en enero paraliza la ciudad de San Cristóbal.	El evento al que se refiere el informante I01CHA es la Feria Internacional de San Sebastián que se realiza anualmente en la ciudad de San Cristóbal, en donde funcionan las PYMES estudiadas.

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Información basada en el conocimiento

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>¿Como la reflejamos? yo diría que en primera instancia, lo inmediato es la comunicación que tenemos directa con nuestros clientes a nivel nacional, si no lo hacemos por teléfono, por lo general, lo hacemos con visitas personalizadas. nos trasladamos perfectamente a Carúpano, como nos podemos trasladar a Puerto Ordaz como podemos estar en Maracaibo, en coro o en Mérida y esta comunicación permanente con nuestros clientes pues nos permite canalizar informar, presentar, proponer, y promover, estamos en una constante con ellos. Porque aquí no se trata de que vendemos un producto, vendemos un importante stock en un momento dado, de láminas y dejamos allí al distribuidor en "x" estado al olvido. y podeos tranquilamente venirnos, esperar que le rote ese producto allá, y que la reposición del pedido se haga cuando san Juan agache el dedo, no, por el contrario, nosotros como proveedores, nosotros como fabricantes, nosotros como interesados no. 1 estamos allí permanentemente en comunicación con ellos porque somos los primeros interesados en que esos inventarios tengan una rotación permanente para que la reposición del pedido se haga de forma mas inmediata y si hay alguna tranca, si hay algún factor, o un elemento perturbador en ese mercado determinado y nos impide que el distribuidor rote con la facilidad con que nosotros queremos, entonces nos apersonamos y buscamos la respuesta. Será que el distribuidor, el margen para comercializar lo esta encareciendo no esta otorgándole a ese instalador de la zona un precio accesible para que ese instalador a ese consumidor final le logre llegar con el producto, entonces nos sentamos con el distribuidor a sincerar su margen de comercialización o porque le llevamos una propuesta diferente, en esta oportunidad porque vamos a salir con una promoción, aunque temporal porque consideramos que esa época del año es valiosa y le llevamos una propuesta, una promoción, un descuento adicional para que el traslade al producto pero siempre estamos en una constante. En cuanto al negocio, hay temporadas ahora en este momento [agosto 2004] es tradicional en el país, cuando hay el receso escolar, pues esto involucra mucho, no solamente porque los muchachos, los escolares estén de vacaciones, o el estudiante, sino porque detrás de ellos esta también el profesor de vacaciones, esta la administrador de vacaciones, están los directo o indirecto que dependen de todo ese ámbito y entonces la gente orienta sus recursos ese mes a vacacionar o hacer otras cosas, entonces hay una merma, siempre se siente una merca en el mercado, y cuando se incorporan a toda la actividad que genera la educación, después de septiembre, es cuando vemos el repunte otra vez del mercado, pero eso siempre ha sido típico. De diciembre, también después del 15, porque ya la gente orienta sus recursos a sus compras. Una época floja, a principios de año, para unos, pero para nosotros no. recordemos que tenemos un mercado nacional, si aquí la feria paraliza la ciudad, hay otras partes que no. entonces vemos otras partes del país. Yo siempre estoy buscando otras alternativas [risas]</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>¿Como la reflejamos? yo diría que en primera instancia, lo inmediato es la comunicación que tenemos directa con nuestros clientes a nivel nacional, si no lo hacemos por teléfono, por lo general, lo hacemos con visitas personalizadas. nos trasladamos perfectamente a Carúpano, como nos podemos trasladar a Puerto Ordaz como podemos estar en Maracaibo, en coro o en Mérida y esta comunicación permanente con nuestros clientes pues nos permite canalizar informar, presentar, proponer, y promover, estamos en una constante con ellos. Porque aquí no se trata de que vendemos un producto, vendemos un importante stock en un momento dado, de láminas y dejamos allí al distribuidor en "x" estado al olvido. y podeos tranquilamente venirnos, esperar que le rote ese producto allá, y que la reposición del pedido se haga cuando san Juan agache el dedo, no, por el contrario, nosotros como proveedores, nosotros como fabricantes, nosotros como interesados no. 1 estamos allí permanentemente en comunicación con ellos porque somos los primeros interesados en que esos inventarios tengan una rotación permanente para que la reposición del pedido se haga de forma mas inmediata y si hay alguna tranca, si hay algún factor, o un elemento perturbador en ese mercado determinado y nos impide que el distribuidor rote con la facilidad con que nosotros queremos, entonces nos apersonamos y buscamos la respuesta</p> <p>MADERA (E03)</p> <p>La forma de reflejar la capacidad para genera procesar y aplicar con eficiencia la información basada en conocimiento es a través de los diseños de los muebles.</p>	<p>Existe una economía global, la cual es también una economía informacional. Es decir, una economía en la que el incremento de la productividad no depende del incremento cuantitativo de los factores de tradicionales de producción (capital, trabajo, recursos naturales) sino de la aplicación de conocimiento e información a la gestión producción y distribución, tanto en procesos como en productos.</p> <p>La generación y procesamiento estratégico de información se han convertido en los factores esenciales de productividad y competitividad en la nueva economía.</p> <p>Con la tecnología las organizaciones logran la aplicación de conocimiento tanto científico como empírico a las actividades de diseño, producción y distribución de bienes y servicios.</p> <p>Como la organización adquiere, usa y transforma los conocimientos asociados al sistema físico (instalaciones, maquinas, equipos, etc.), es información que transforma y a su vez utiliza a fin de producir los bienes y servicios que lleva al mercado, para lograr ventajas competitivas.</p>
I04 FCC	<p>Bueno, a través de nuestros diseños de nuestros muebles, a parte de que tienen un buen gusto y que son en cierta forma conservadores no son 100% modernos, sino que van o sea son modelos como que se puede que son combinables exactamente con cualquier tipo de decoración entonces yo creo que eso se va reflejando</p>		

PROTOCOLO No. 072: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	B. VENTAJA COMPETITIVA	CAPACIDAD DE APRENDIZAJE DEL DIRECTIVO ANTES QUE LOS COMPETIDORES	3.1.2

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	
NOTAS DE CAMPO	
El informante I04FCC es muy dado a los refranes populares los cuales parafrasea siempre con mucha gracia generando risas espontáneas entre ambos al momento de hacerle la entrevista.	Capacidad de aprendizaje antes que el competidor

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Por supuesto, estoy de acuerdo. Si logramos conseguir ese tipo de mecanismos que nos permitan estar picando siempre adelante. Obviamente que sería ventajoso para nosotros para la misma directiva. En que en mi caso directo, nosotros no tenemos competencia en el país. Somos la única empresa productora de láminas de fibra de vidrio para divisores del baño. Aquí hubo empresa que compartió el mercado con nosotros. Hace diez años. salio del mercado se dedico a otros renglones también en el ramo de fibra de vida, también diversificó en otras cosas. Toco otros mercados y por eso nos dejo el camino libre. Pero ha sido de responsabilidad para nosotros, el ser único proveedor tenemos que satisfacer una demanda. Entonces a nivel de Venezuela no, no nos damos aquel cache, de que porque somos el único fabricante, voy a despachar cuando a mí se me de la real gana, o el cliente tal o fulano, tiene que esperar porque a quien se le va a pedir, No. No tenemos esa mentalidad, por el contrario el compromiso es diario.	PLÁSTICO (E01) Por supuesto, estoy de acuerdo. Si logramos conseguir ese tipo de mecanismos que nos permitan estar picando siempre adelante. Obviamente que sería ventajoso para nosotros para la misma directiva. En que en mi caso directo, nosotros no tenemos competencia en el país. Somos la única empresa productora de láminas de fibra de vidrio para divisores del baño. Aquí hubo empresa que compartió el mercado con nosotros. Hace diez años. salio del mercado se dedico a otros renglones también en el ramo de fibra de vida, también diversificó en otras cosas. Toco otros mercados y por eso nos dejo el camino libre.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente. El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.
I04 FCC	Yo opino que eso tiene que ser así, porque hay un adagio popular que dice que el que primero se arrodilla se confiesa. El que tiene mayor capacidad para aprender las cosas que le están llevando es el primero que actúa y el primero que actúa pega dos veces		
I05 ANN	Irle delante a los competidores, no, por supuesto esa es una de las claves de las empresas. Inclusive eso se ve mucho en las empresas de estados unidos la competencia fuerte, que aquí no se ve tanto. No se, porque exactamente, porque el partido industrial no es tan grande, ahorita de repente vamos a ver la competencia entre la regional y la polar [hace marcas de cervezas que se comercializan en Venezuela]. Se está viendo una competencia fuerte y agresiva incluso en la publicidades. Se tiran rayos y tal., y eso ya en estados unidos se ve hace años, desmejorar el producto del vecino, claro es una competencia fea pero es competencia	Pero ha sido de responsabilidad para nosotros, el ser único proveedor tenemos que satisfacer una demanda. Entonces a nivel de Venezuela no, no nos damos aquel cache, de que porque somos el único fabricante, voy a despachar cuando a mí se me de la real gana, o el cliente tal o fulano, tiene que esperar porque a quien se le va a pedir, No. No tenemos esa mentalidad, por el contrario el compromiso es diario. MADERA (E03) Hay un adagio popular que dice que el que primero se arrodilla se confiesa. Adicionalmente el que tiene mayor capacidad para aprender las cosas que le están llevando es el primero que actúa y el primero que actúa pegando dos veces METALMECÁNICO (E04) Esa es una de las claves de las empresas, que se observa mucho en las empresas de Estados Unidos la competencia fuerte, que aquí no se ve tanto. Desmejorar el producto del vecino, lo consideran una competencia fea pero es competencia	Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.

PROTOCOLO No. 073: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	B. VENTAJA COMPETITIVA	RELACIONES CON LOS CLIENTES, ALIANZAS ESTRATEGICAS	3.1.3

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Relaciones estratégicas con los clientes

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Tenemos clientes en cada estado. La cadena de comercialización aquí se cumple. Por lo menos lo que en teoría siempre nos han enseñado. Del productor al distribuidor. Del distribuidor a otro intermediario que pudiese ser un minorista y finalmente a otro detallista y al consumidor final. Nosotros de alguna forma si cumplimos y produzco, yo no me encargo del mercado, del consumidor final, sino una labor que la hace otra persona, en la cadena. Con respecto al consumidor final, para saber sus gustos y preferencias, nosotros el sondeo que realizamos, lo hacemos por zonas, la idiosincrasia cambia, la zona del centro, de la zona de oriente, o la zona andina. Pero los mismos instaladores, en nuestros caso, los fabricantes de la puerta de baño, fabricante de ventanas y demás, ellos, de ellos recopilamos la información, a través por supuesto de nuestros distribuidores, siempre respetando el canal. Entonces, que pasa, llega un momento dado donde ellos nos transmiten que la gente esta cansada de los estampados, de los colores o porque caracas o valencia tiene otra forma de vida, allí hay un poder adquisitivo mayor que la zona andina. Y requiere de otro tipo o de otra presentación, entonces inmediatamente, como sucedió este año [2004], innovamos y se introdujo otra presentación diferente, no sin olvidar lo tradicional lo que venimos produciendo porque siguen consumiéndolo otros mercados de provincia, pero ya estamos presentes con otra lamina con otra presentación diferente, mas actualizada según la tendencia que trae el mercado. Pero estudios directos que se hayan hecho al consumidor, al usuario, a esa ama de casa, a ese hogar, que desea una puerta en fibra de vidrio no hemos hecho estudios directos o muy poco, nuestro termómetro son los fabricantes de la puerta de baño que son los que a diario están en la calle tocando la puerta, buscando nuevos presupuestos, nuevas necesidades, ese es nuestro termómetro mas inmediato</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Tenemos clientes en cada estado. La cadena de comercialización aquí se cumple (...) yo produzco, yo no me encargo del mercado, del consumidor final, sino una labor que la hace otra persona, en la cadena. Pero los mismos instaladores, en nuestros caso, los fabricantes de la puerta de baño, fabricante de ventanas y demás, ellos, de ellos recopilamos la información, a través por supuesto de nuestros distribuidores, siempre respetando el canal. Entonces, que pasa, llega un momento dado donde ellos nos transmiten que la gente esta cansada de los estampados, de los colores o porque caracas o valencia tiene otra forma de vida, allí hay un poder adquisitivo mayor que la zona andina. Y requiere de otro tipo o de otra presentación, entonces inmediatamente, como sucedió este año [2004], innovamos y se introdujo otra presentación diferente, no sin olvidar lo tradicional lo que venimos produciendo porque siguen consumiéndolo otros mercados de provincia, pero ya estamos presentes con otra lamina con otra presentación diferente, mas actualizada según la tendencia que trae el mercado.</p> <p>Pero estudios directos que se hayan hecho al consumidor, al usuario, a esa ama de casa, a ese hogar, que desea una puerta en fibra de vidrio no hemos hecho estudios directos o muy poco, nuestro termómetro son los fabricantes de la puerta de baño que son los que a diario están en la calle tocando la puerta, buscando nuevos presupuestos, nuevas necesidades, ese es nuestro termómetro mas inmediato</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
104 FCC	<p>La relación es de persona a persona, porque el trabajo que yo tengo me permite entrara a muchísimos hogares a muchas casa, y cada persona es muy independiente cada persona tiene sus propios gustos y tiene su propia manera de ser y he logrado tener una relación de, mas bien, de que ver de mi clientes. Los trato como mis amigos personales entonces yo ya se, por ejemplo datos que le gusta a fulano de tal el niño que como se llama, que si estuvo enfermo de paperas, datos como esos... tengo la capacidad de almacenarlos dentro de mi cabeza y hay veces que pasa tiempo y yo le pregunto al Sr. o a la Sra. como siguió su esposo o su esposa y ellos como que se sorprenden de ver, que....</p> <p>Nosotros vendemos aquí en la planta, pero también despachamos a negocio, no en el Táchira, pero si en caracas. Tenemos, hay dos o tres clientes en caracas y otro dos o tres en a nivel de oriente. Tenemos contacto telefónico. El contacto inicial fue por referencia, como se da aquí, la mejor publicidad es de persona a persona. De cuénteme, que yo te cuento. En cuanto al número de muebles mensual, No hay un número determinado, pero ellos tienen un mostrario nuestro allá y van vendiendo sobre mostrario, sobre pedido exactamente.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>La relación es de persona a persona, y cada persona es muy independiente cada persona, con sus propios gustos y manera de ser. Hay un trato mas como sus amigos personales sabiendo por ejemplo que les gusta, que si el niño que como se llama, que si estuvo enfermo de paperas, datos como esos. Manifiesta una capacidad de almacenarlos dentro de su cabeza y hay veces que pasa tiempo y el le pregunta al Sr. o a la Sra. como siguió su esposo o su esposa y ellos como que se sorprenden. Se tiene un punto de venta, pero también despachan a negocios en caracas (dos o tres clientes) y en oriente. Se mantiene un contacto telefónico; en cuanto al número de muebles mensual, no hay un número determinado. Se vende sobre mostrario, sobre pedido exactamente.</p>	
105 ANN	<p>No, normal. Este, el trato bueno. Se trata clientes con mucha confianza. se le da espacio para sus pagos, tenemos mucha paciencia en lo que se trata de complacerlos en lo que necesita. En cuanto a la cartera de clientes, No, mucho tiempo, son clientes viejos, nuevos habrá unos pocos. Bueno no es mucho, se perdieron muchos clientes por lo que le conté anteriormente. Vamos a poner que un 40% de los cliente leales y permanentes, hay un 60% de clientes que se van rotando.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>A los clientes se les trata con mucha confianza, se les da espacio para sus pagos, tienen mucha paciencia, se trata de complacerlos en lo que necesita. En cuanto a la cartera de clientes, 40% son clientes viejos, leales y permanentes. un 60% de clientes que se van rotando.</p>	

PROTOCOLO No. 074: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	B. VENTAJA COMPETITIVA	RELACIONES CON LOS PROVEEDORES, ALIANZAS ESTRATEGICAS	3.1.4

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	Relaciones estratégicas con Proveedores
NOTAS DE CAMPO	

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Tenemos proveedores nacionales e internacionales. Nuestra prelación con ellos es muy buena, es una relación, diría yo, más que buena excelente porque ellos están siempre transmitiéndonos cualquier negocio que sea rentable para ambas partes. Nosotros hacemos muestras presupuestos de materia prima y los participamos a ellos para el cupo, ellos también nos indican, porque recordemos porque en la medida que yo tenga mas capacidad e compra, pues es obvio que voy a tener un mejor precio, un mejor costo, claro esta que no pudiese pensar que yo pudiese comprar por comprar, porque pues también debo comprar de acuerdo a la demanda que se me este presentando, pero ellos si, los proveedores en su mayoría hay una comunicación o porque haya un reactor en tal parte de Venezuela o en el mundo que vaya a afectar la producción o el suministro de ciertos insumos, entonces, nos ayudan a tomar previsiones, a tomar porque tenemos que almacenar, por el contrario, una muy buena oferta que se presente, un volumen de compras, un negocio que sea para nosotros viable, lo estudiamos, ellos no vacilan en llamarnos, lo estudiamos, accedemos o no de acuerdo al intereses o la necesidad que haya</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Tenemos proveedores nacionales e internacionales. Nuestra relación con ellos es muy buena (...) excelente porque ellos están siempre transmitiéndonos cualquier negocio que sea rentable para ambas partes (...) los participamos a ellos para el cupo (...) en la medida que yo tenga mas capacidad e compra, pues es obvio que voy a tener un mejor precio, un mejor costo (...) también debo comprar de acuerdo a la demanda (...) hay una comunicación (...) nos ayudan a tomar previsiones (...)</p>	<p>En la actualidad, entre las empresas se dan situaciones de trato o comunicación, la cual tiene por objeto de crear acercamientos, interconexiones, alianzas las cuales tienen como finalidad propiciar relaciones de negocios que los benefician mutuamente.</p>
I04 FCC	<p>Bueno, básicamente nosotros no manejamos esa parte porque como le digo tenemos las personas que son sub contratados y ellos son los que se encargan de adquirir los productos de materia prima, pero si lo hacemos, por ejemplo cuando hay en el mercado unas ofertas de determinada cosa, hay alguien que esta vendiendo una madera por ejemplo, entonces llega la información y se procesa y si es un buen negocio pues se hace. En cuanto al subcontrato, esta hace mas o menos, el Sr."T" tiene con esa modalidad como mas o menos 7 años mas o menos, anteriormente había muchos problemas, pues uno "no podía bailar y al mismo tiempo masticar chicle" porque era muy difícil estar aquí llevando la compañía aquí y al mismo tiempo estar supervisando a los obreros y sin menospreciar el obrero es una partecita difícil en la industria, porque si hay treinta obreros son 30 problemas, entonces es mejor que alguien que se encarguen de la cuestión y que nos responda a nosotros. El stock de obrero de trabajadores en el mundo de la carpintería es muy fluctuante son muy pocos los que esta estables, el jefe si, bueno desde el comienzo hace 6 años 8 años</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>(...) no manejamos esa parte porque como le digo tenemos las personas que son sub contratados y ellos son los que se encargan de adquirir los productos de materia prima, pero si lo hacemos, por ejemplo cuando hay en el mercado unas ofertas de determinada cosa, hay alguien que esta vendiendo una madera por ejemplo, entonces llega la información y se procesa y si es un buen negocio pues se hace. En cuanto al subcontrato (...) tiene con esa modalidad como mas o menos 7 años mas o menos, anteriormente había muchos problemas, pues uno "no podía bailar y al mismo tiempo masticar chicle" porque era muy difícil estar aquí llevando la compañía aquí y al mismo tiempo estar supervisando a los obreros y sin menospreciar el obrero es una partecita difícil en la industria, porque si hay treinta obreros son 30 problemas, entonces es mejor que alguien que se encarguen de la cuestión y que nos responda a nosotros.</p>	
I05 ANN	<p>Los proveedores, también tenemos una buena relación, pero es una relación más normal directa como nos vende es de contado ya no nos dan crédito en ningún lado. La alianza estratégica, si, ya eso lo da el tiempo de estar trabajando con un proveedor. Entonces el mira necesito tal alambre tranquila yo te lo produzco mañana. Ellos se apuran, trata también de que, complacernos y de nuestras peticiones urgentes, pues cumplirlas. Los proveedores son Extranjeros, de Colombia. Nacionales como "Vic" de valencia</p>	<p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>(...) es una relación más normal directa como nos vende es de contado ya no nos dan crédito en ningún lado. La alianza estratégica, si, ya eso lo da el tiempo de estar trabajando con un proveedor. Entonces el mira necesito tal alambre tranquila yo te lo produzco mañana. Ellos se apuran, trata también de que, complacernos y de nuestras peticiones urgentes, pues cumplirlas. Los proveedores son Extranjeros, de Colombia. Nacionales como "Vic" de valencia.</p>	

PROTOCOLO No. 075: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	C. EVALUACIÓN DEL SECTOR	ESTUDIO DE LOS COMPETIDORES, POSICIÓN COMPETITIVA	3.1.5

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACION FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
El gerente se siente dueño de su mercado.	No consideran estratégico realizar estudios de sus competidores.	¡no estudian a sus competidores!

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Soy único en Venezuela como fabricante de la fibra de vidrio, no quiere decir que no tenga competencia en el ramo, porque hay otra lámina que es afín, pero es plástico, es sustitutivo para el mercado de lo que yo vendo. Entonces si hay un cliente que por x o y razón o porque no llevo al precio, o porque no gusta, esa persona puede acceder a una lamina de polietileno plástico, que si hay quien lo fabrique en el país, hay como tres productores. Pero la calidad por supuesto no es comparable. En fibra de vidrio no hay competidores. Y no queremos violentar la ley por el hecho de que monopolizamos el mercado; simple y llanamente que nadie se ha medido a montar una empresa de fabricar fibra de vidrio, somos respetuosos de la ley.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Soy único en Venezuela como fabricante de la fibra de vidrio, no quiere decir que no tenga competencia en el ramo, porque hay otra lámina que es afín, pero es plástico, es sustitutivo para el mercado de lo que yo vendo (...) hay como tres productores. Pero la calidad por supuesto no es comparable. En fibra de vidrio no hay competidores. Y no queremos violentar la ley por el hecho de que monopolizamos el mercado: simple y llanamente que nadie se ha medido a montar una empresa de fabricar fibra de vidrio, somos respetuosos de la ley.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p>
104 FCC	<p>Si, en el fondo sí, aunque no nos hemos dedicado a eso, ni tener espionaje ni nada por que no podemos vivir en esa situación, pero eh en una ciudad como en la que estamos viviendo es muy fácil para hacer estudios de los competidores y saber quienes son los que realmente nos están compitiendo y a quienes podemos competir también, porque hay muchísimos fabricantes de muebles aquí en san Cristóbal, y en Ureña y en san Antonio hasta el mismo Cúcuta, pero no. Como plaza fuerte, no ahorita no es, anteriormente la meca del mueble era en ureña, pero yo eso paso de... O sea no se ha establecido, se ha cerrado un 95% por decir algo de la fábrica de muebles en ureña. En cuanto a la posición con respecto a mis competidores, si, yo personalmente estoy claro con la competencia, yo se en que lugar estamos. Ahora con estos nuevos incentivos fiscales que han salido para la zona industrial de ureña, san Antonio? No, eso son panitos de agua tibia eso no va a funcionar, no funciona así en esa forma esos créditos de micro créditos y eso no funcionan así. ¿Y lo del Seniat que les van a exonerar los impuestos todo eso? eh la partecita esa funciona es la para la exportación y la importación pero eso ya a nivel de medianas y pequeñas industrias no me parece a mí que funcione mucho</p>	<p>MADERA (E03) (...) no nos hemos dedicado a eso, ni tener espionaje ni nada por que no podemos vivir en esa situación, pero eh en una ciudad como en la que estamos viviendo es muy fácil para hacer estudios de los competidores y saber quienes son los que realmente nos están compitiendo y a quienes podemos competir también (...) porque hay muchísimos fabricantes de muebles aquí en san Cristóbal, y en Ureña y en San Antonio hasta el mismo Cúcuta, pero no. Como plaza fuerte, no ahorita no es, anteriormente la meca del mueble era en Ureña, pero yo eso paso de... O sea no se ha establecido, se ha cerrado un 95% por decir algo de la fábrica de muebles en Ureña. En cuanto a la posición con respecto a mis competidores, si, yo personalmente estoy claro con la competencia, yo se en que lugar estamos. Ahora con estos nuevos incentivos fiscales que han salido para la zona industrial de Ureña, San Antonio? No, eso son panitos de agua tibia eso no va a funcionar, no funciona así en esa forma esos créditos de micro créditos y eso no funcionan así. ¿Y lo del Seniat que les van a exonerar los impuestos todo eso? eh la partecita esa funciona es la para la exportación y la importación pero eso ya a nivel de medianas y pequeñas industrias no me parece a mí que funcione mucho</p>	<p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
105 ANN	<p>No. No hemos hecho estudios de los competidores, porque nunca ha habido competidores fuertes. De los pequeñitos pues habrá varios y entonces se meten en la clientela nuestra y se le vende muchísimo mas barato. No hemos hecho análisis porque los conocemos algunos que salieron precisamente de gente que salió de trabajar aquí. La posición con respecto a nuestros competidores, pues, no se si es una posición que no esta muy estudiada pero simplemente los ignoramos, porque no podemos hacer nada. Tratamos de los mismo, de mantener la calidad, porque siempre nos buscan por la calidad</p>	<p>METALMECANICO (E04) No. No hemos hecho estudios de los competidores, porque nunca ha habido competidores fuertes. De los pequeñitos pues habrá varios y entonces se meten en la clientela nuestra y se le vende muchísimo mas barato. No hemos hecho análisis porque los conocemos algunos que salieron precisamente de gente que salió de trabajar aquí. La posición con respecto a nuestros competidores, pues, no se si es una posición que no esta muy estudiada pero simplemente los ignoramos, porque no podemos hacer nada. Tratamos de los mismo, de mantener la calidad, porque siempre nos buscan por la calidad</p>	

PROTOCOLO No. 076: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	C. EVALUACION DEL SECTOR	AFECTACION DE LA DE LA COMPETENCIA	3.1.6

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Afectación de la competencia ¿competencia de precios?

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Si lo vemos desde el punto de vista del producto sustituto. Pues de alguna forma si me afecta, debemos ser francos, sinceros. En cuanto al publico consumidor, el no percibe la diferencia entre la lamina de plástico y la lamina de fibra de vidrio. Para un usuario, un consumidor final, presentarle una lamina plástica y presentarle una lamina en fibra de vidrio, no la percibe, no percibe la diferencia. ¿Quién es, entonces, en este caso, la persona indicada, de forma inmediata? el instalador, el fabricante de la puerta de baño. El que le va a decir, señora o señor, yo le ofrezco esta puerta de baño con una lamina de fibra de vidrio porque esta lamina es mucho mas resistente, tiene mas durabilidad, el tiempo su vida útil es mas prolongada, tengo esta otra alternativa, en plástico, por supuesto es mucho mas económica, pero tiene el riesgo de perder la puerta, de partirse, de sufrir accidentes porque es plástico al fin. Entonces esa es una forma de informar, pero también es mi deber como productor, a través de medios de transmitir las bondades de mi producto. Para que el colectivo en general se entere por que buscar una de fibra de vidrio y no comprar la plástica ¿y como me afecta, en este caso, la plástica? el precio de la plástica</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>(...) si lo vemos desde el punto de vista del producto sustituto (...) si me afecta, debemos ser francos, sinceros. En cuanto al publico consumidor, el no percibe la diferencia entre la lamina de plástico y la lamina de fibra de vidrio. ¿Quién es, entonces, en este caso, la persona indicada, de forma inmediata? el instalador, el fabricante de la puerta de baño. El que le va a decir, señora o señor, yo le ofrezco esta puerta de baño con una lamina de fibra de vidrio porque esta lamina es mucho mas resistente, tiene mas durabilidad, el tiempo su vida útil es mas prolongada, tengo esta otra alternativa, en plástico, por supuesto es mucho mas económica, pero tiene el riesgo de perder la puerta, de partirse, de sufrir accidentes porque es plástico al fin. Entonces esa es una forma de informar, pero también es mi deber como productor, a través de medios de transmitir las bondades de mi producto. Para que el colectivo en general se entere por que buscar una de fibra de vidrio y no comprar la plástica ¿y como me afecta, en este caso, la plástica? el precio de la plástica</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
104 FCC	<p>No, nos afecta, a nosotros no nos afecta la competencia, o sea lo que el la calidad de los muebles que nosotros tenemos, la calidad de productos que tenemos nosotros, eh tiene un determinado publico, y los que nos competen también tienen su determinado publico o sea no, yo diría ahí en ese aspecto que el sol nace para todos. No, nos afecta, es mas a mi me contenta cuando a la competencia le va bien porque a mi me va mejor. Es que yo lo veo desde ese punto de vista.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>No, nos afecta, a nosotros no nos afecta la competencia, o sea lo que el la calidad de los muebles que nosotros tenemos, la calidad de productos que tenemos nosotros, eh tiene un determinado publico, y los que nos competen también tienen su determinado publico o sea no, yo diría ahí en ese aspecto que el sol nace para todos.</p>	
105 ANN	<p>Claro, afecta. Como no. nos sacan uno que otro cliente. No mucho, no que nos afecten muy fuertemente. no. para que, porque nosotros como tenemos la variedad de nuestros productos es tan amplia de repente ellos nos pueden quitar una línea de producto que ellos la produzcan o mas rápido o mas barato pero tenemos todas las demás que nos suplen, entonces, eso es lo que nos ha mantenido la diversidad. En cuanto a las acciones, bueno, lo mas que hacemos así ponemos en oferta alguna línea de resortes, este, tratamos de mantener la calidad, porque no podemos competir, porque no podemos este reducir nuestros precios. Es imposible, porque ya te digo la carga de esta empresa es grande. Tenemos todas las cargas mas sindicato, mas contrato colectivo con todos sus beneficios y eso se agrega al precio del producto cosa que una persona que tiene un garaje con una maquina no tienen el problema.</p>	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Claro, afecta... nos sacan uno que otro cliente. No mucho, no que nos afecten muy fuertemente. no. para que, porque nosotros como tenemos la variedad de nuestros productos es tan amplia de repente ellos nos pueden quitar una línea de producto que ellos la produzcan o mas rápido o mas barato pero tenemos todas las demás que nos suplen, entonces, eso es lo que nos ha mantenido la diversidad.</p> <p>(...) tratamos de mantener la calidad, porque no podemos competir, porque no podemos este reducir nuestros precios.</p> <p>Es imposible, porque ya te digo la carga de esta empresa es grande. Tenemos todas las cargas mas sindicato, mas contrato colectivo con todos sus beneficios y eso se agrega al precio del producto cosa que una persona que tiene un garaje con una maquina no tienen el problema.</p>	

PROTOCOLO No. 077: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	C. EVALUACION DEL SECTOR	PRECIOS COMPETITIVOS	3.1.7

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Relación Costo - Calidad

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>El precio de plástico es muy económico, pero porque su proceso y todo lo que involucra hacer un plástico o una lamina no lleva realmente una carga mayor que la fibra de vidrio en donde los insumos algunos son importados y otros son nacionales, pero donde implica mas complejidad. Para informar de la calidad costo beneficio del producto en algunos casos lo hacemos por publicaciones de prensa, en otros casos, un trabajo en equipo y conjunto de visitas personalizadas que hacemos a los pequeños y medianos talleres a nivel nacional, escogemos una zona especifica, y visitamos a todos estos talleres, para instruirlos porque siempre se están incorporando al mercados nuevos instaladores, nuevos fabricantes de puertas. Para captar al consumidor final, en algunos casos, hemos informado puerta a puerta también con dejar panfletos, volantes donde si no se puede atender directamente la persona para hacer una explicación más exhaustiva pues dejamos una evidencia allí donde refleja todos los beneficios, y las bondades que tiene la lamina. Este trabajo se ha realizado. Es un trabajo muy tediosos, muy complejo, si se ha evaluado, hemos conformado equipos, en este caso, promotoras ó promotores que se contratan en x región donde se escoge un sector determinado y se entrega toda la información. Ahora, ¿como evaluamos, o como percibimos que a través de ese medio haya efectividad? de que se logro comentar y comunicar el mensaje, que se logro el objetivo? a través de nuestro distribuidor, con la reposición de pedidos, o porque la reposición se hizo mas inmediata de lo esperado, porque si tenemos un intervalo de 22 días o un mes, o se produjo en menos tiempo: es una forma de medir</p>	<p>PLÁSTICO (E01) El precio del plástico es muy económico, ya que todo lo que involucra hacer una lamina plástica no lleva realmente una carga mayor que la fibra de vidrio en donde los insumos algunos son importados y otros son nacionales, pero donde implica mas complejidad. Se informa de la calidad costo beneficio del producto a través de publicaciones de prensa, conjunto de visitas personalizadas a los distribuidores, nuevos instaladores y fabricantes de puertas para baño. Para captar al consumidor final, hemos informado puerta a puerta también han dejado panfletos, volantes.</p> <p>MADERA (E03) La relación precio valor en cuanto a la calidad la tenemos muy por debajo del precio del que realmente valen las cosas en relación a la de nuestra competencia</p>	<p>La estructura de costos permite a las organizaciones, lograr diferenciarse en el mercado o al menos tener precios razonablemente comparables con los de sus competidores.</p> <p>En cuanto a la calidad, las organizaciones deben lograr unas características permanentes en sus productos y servicios acordes con los niveles establecidos por las normas internacionales, pero sobre todo, de acuerdo con las verdaderas necesidades identificadas de los clientes, usuarios del mercado.</p>
I04 FCC	<p>Si, porque, bueno, porque la relación precio valor en cuanto a la calidad pues tenemos eh muy por debajo del precio del que realmente valen las cosas en relación a la de nuestra competencia</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Nuestros precios no son competitivos. Sale esta gente y se coloca a fabricar resortes como nosotros lo hacemos, a menores precios y terminan fuera de la industrial. Cuantas empresas de resortes no hemos visto quebradas. Pensamos reducir mano de obra y ponerle mas tecnología. que complemente todo el producto porque la mano de obra es muy costosa</p>	
I05 ANN	<p>No, nuestros precios no son competitivos, nos afecta porque en realidad pues bueno, sale esta gente y se coloca a fabricar resortes como nosotros lo hacemos, terminan fuera de la industrial. O sea, cuantas empresas de resortes no hemos visto quebradas.</p> <p>Bueno lo que si así lo decidimos y es algo que tenemos en la mira, no se si es bueno decirlo, no conviene para alguna vez de pensar que uno no va a ser una fuente de trabajo muy grande, pero nosotros pensamos reducir mano de obra y ponernos mas tecnología. maquinaria que complemente todo el producto porque la mano de obra es muy costosa</p>		

PROTOCOLO No. 078: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	C. EVALUACION DEL SECTOR	DISPONIBILIDAD Y CONTINUIDAD DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO	3.1.8

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	Disponibilidad y continuidad del producto
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	<p>Si, yo diría que la demanda siempre esta por encima, la necesidad de esta demanda es insatisfecha y esto nos obliga de alguna forma, no a satisfacerla en un 100%. Yo me atrevería a decir, con responsabilidad, de que nosotros estamos satisfaciendo esa demanda nacional, o la necesidad de tener una puerta en casa o una división de baño, con fibra de vidrio o cualquier sustituto, estaría satisfecha en un 45%. Hay muchos hogares venezolanos que todavía tiene tradicionalmente, la cortinita de baño. Porque también vamos a entender algo, la cortinita de baño, para algunos es estético, es moderno. No hay estudios de los gustos del consumidor, aunque hay la inquietud, de la Junta Directiva, pero hay factores externos, al mismo mercado en general que muchas veces influyen y bajan, merman muchos los ánimos, de realizar muchas cosas, sobre todo esos elementos perturbadores políticos, cuando se genera, esa incertidumbre que se genera en torno siempre a algo, como lo que hemos vivido recientemente, eso influye mucho, eso afecta la psiquis, en el animo de muchos venezolanos, tenemos que también tomar en cuenta que eso ha sucedido, esperemos que ahora, se disipe todas esas incertidumbre y nos pongamos a tono en muchas cosas, ahora los medios, ojo, los medios cambien, y los medios sean transmisores de optimismo, de libertad, de bienestar, de paz, de tranquilidad, de trabajo, que es lo que requiere el venezolano</p>	<p>PLÁSTICO (E01) La demanda siempre esta por encima, la necesidad de esta demanda es insatisfecha; la satisfacemos en un 45%. Aun cuando hay muchos hogares venezolanos que todavía tiene tradicionalmente, la cortinita de baño. No hay estudios de los gustos del consumidor, aunque hay la inquietud, de la Junta Directiva, pero hay factores externos, al mismo mercado en general que muchas veces influyen y bajan, merman muchos los ánimos, de realizar muchas cosas</p> <p>MADERA (E03) No hay problemas de disponibilidad, porque no se trabaja como antes, se fabricaba por series inmensas. Pero continuidad si, aunque se hacen series muy limitadas, muy pequeñas y a medida que se van consumiendo se van volviendo a reponer. La disponibilidad se ha afectado precisamente por la baja de capital, la inflación nos ha absorbido el capital de trabajo, por ejemplo, decir, en de 100 pzas de un producto, tenemos 5 pzas de ese producto, pero tenemos 95 productos diferentes de 5 pzas cada uno.</p>	<p>La disponibilidad del producto se da cuando hay la continuidad de suministro a los distribuidores encargados de acercar la mercancía al consumidor para cuando él lo solicite en los puntos de venta y por tanto garantizar el abastecimiento.</p>
104 FCC	<p>De repente, disponibilidad no, pero continuidad si. No hay disponibilidad porque no tenemos, no se esta trabajado como se trabajaba anteriormente, que se hacian por series inmensas. Ahorita se hacen por series muy limitadas, muy pequeñas y a medida que se van consumiendo se van volviendo a reponer. O sea no hay disponibilidad así de mucha cantidad de stock pero si hay continuidad. La disponibilidad se ha afectado precisamente por la baja de capital, o sea la inflación nos ha absorbido el capital de trabajo, es decir, en vez de tener por decir algo 100 pzas de un producto, tenemos 5 pzas de ese producto, pero tenemos 95 productos diferentes de 5pzas cada uno.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) En la casa de repuesto mas grande del país lo hay, donde no estamos muy metidos es en caracas. Cerca de allí hay unas fabriquititas que los suplen con mejores precios. Los fletes son caros. San Cristóbal esta muy lejos de todo. Vendemos en valencia, Maracay, y en Puerto Cabello, Puerto Ordaz. Hay gente de puerto Ordaz que no nos compra por la lejanía. Hay gente, parece mentira, pero los fletes le parecen caro. No hemos pensado otras estrategias.</p>	
105 ANN	<p>Si, claro en la casa de repuesto mas grande del país lo hay, donde no estamos muy metidos es en caracas, porque, porque cerca de caracas hay unas fabriquititas que suplen caracas y le da mejores precios y están mas cerca. El problema de nosotros es que los fletes son caros, unas personas no nos quieren comprar por el flete, parece mentira pero san Cristóbal esta muy lejos de todo, entonces nosotros vendemos en valencia, Maracay, y en puerto cabello, puerto Ordaz. Hay gente de puerto Ordaz que no nos compra por la lejanía. Porque hay gente parece mentira, pero los fletes le parecen caro. No hemos pensado otras estrategias, no, no por ahora no, si uno tuviera no, todo lo que tratamos de hacer. Imagínase todo lo que se ha podido inventar. Pero lo que le digo, alrededor de de caracas hay muchas fabriquititas pequeñas que suplen y mas barato</p>		

PROTOCOLO No. 079: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.2 COMPONENTE AFECTIVO	A. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	DIFERENCIACION DEL PRODUCTO, ATRIBUTOS, CARACTERÍSTICAS, CUALIDADES	3.2.1

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Diferenciación del producto

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Nosotros tenemos, es obvio que hay una competencia en el mercado, pero nos hemos preocupado mucho por la presentación y sobre todo darle un enfoque hacia la parte estética de lo que es la decoración, y es aquí donde nos hemos centrado, renovando, presentando, otro tipo de grabado, otro tipo de color que nos permita estar actualizado, y si se quiere estar un poquito de la tendencia, se acompaña la calidad, ese es uno de los factores principales, la fibra de vidrio es un producto muy noble y que hoy en día esta abarcando mucho campo. Pero si lo comparo, porque pudiese haber un producto sustituto pero no con la misma concepción porque de pronto un sustituto en este caso sería el plástico, propiamente dicho. en el caso del tanque de agua, insisto en la presentación, porque el diseño es diferente, en este caso nuestro, simula lo que es el ladrillo labrado, lo observamos en una pared, que no esta frisado, se observa, al ladrillo con su brecha, labrado, y ese diseño, dio un impacto muy bueno, en el mercado, la gente ve una presentación diferente. ver un tanque con un color "x" determinado, tanques con una figura, recordemos que también se fabrican tanques plásticos, pero el plástico es un producto, sin caer en la irresponsabilidad de hablar de la competencia, o desmejorar o desmeritar lo que pueda, pero la fibra de vidrio es completamente, inerte, es un producto que no desprende ni absorbe nada. Por el contrario podemos tener toda la confianza de almacenar agua potable en fibra de vidrio</p> <p>es mucho mas resistente, tiene mas durabilidad, el tiempo su vida útil es mas prolongada, tengo esta otra alternativa, en plástico, por supuesto es mucho mas económica, pero tiene el riesgo de perder la puerta, de partirse, de sufrir accidentes porque es plástico al fin. Entonces esa es una forma de informar, pero también es mi deber como productor, a través de medios de transmitir las bondades de mi producto.</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Se han preocupado mucho por la presentación, darle un enfoque hacia la parte estética, lo que es la decoración, aquí es donde se han centrado, renovando, presentando, otro tipo de grabado, otro tipo de color que les permita estar actualizados, y si se quiere con la tendencia, se acompaña la calidad. La lamina es mucho mas resistente, tiene mas durabilidad, su vida útil es mas prolongada.</p> <p>En el caso del tanque de agua, la presentación, el diseño es diferente, simula lo que es el ladrillo labrado, se observa, al ladrillo con su brecha, ese diseño, dio un impacto muy bueno en el mercado. El tanque de agua tiene una durabilidad muy grande, aparte de eso tiene la calidad y no le sale moho y esas cosas, no se parte, pero es mas costoso.</p> <p>PARAFINAS (E02)</p> <p>La diferenciación esta en el tamaño y el color.</p> <p>MADERA (E03)</p>	<p>La diferenciación es la capacidad de proporcionar un valor único y superior al comprador en termino de calidad del producto, características especiales y / o servicio postventa.</p> <p>La diferenciación también puede apuntar hacia un rendimiento confiable y de alta calidad, además de un servicio rápido y de alta calidad.</p> <p>La cadena del valor pone de manifestó las fuentes de donde dinamiza la diferenciación. Se consiguen ventajas competitivas con la diferenciación.</p>
102 MYR	Entonces, la diferenciación esta en el tamaño y el color.		
103 NÑI	el tanque de agua... tiene una durabilidad muy grande, aparte de eso tiene la calidad y no le sale moho y esas cosas, no se parte, como el tanque plástico, pero es mas costoso.	Calidad en los terminados, diseños, funcionalidad, belleza, armonía, simetría, la línea en general, la presentación sobre todo. Asesoría de la ubicación, en colores, tamaños, se les dice si les queda bien o no la mercancía esa, entonces ahí es donde le activa el éxito	
104 FCC	Si, bueno la calidad, lo que es terminados, diseños funcionalidad, belleza la armonía, la simetría, la línea en general, el y la presentación sobre todo, de la mercancía eso se diferencia bastante, la asesoría de la ubicación, porque por ejemplo a mi me interesa, que esa es la partecita de lo que la competencia no se ha dado cuenta todavía, el mayor beneficiado de que la mercancía luzca de que el producto luzca es precisamente nosotros, que en cada parte en que haya un cliente que tenga una mercancía muy bonita en cada una de sus casa, entonces es como si nosotros tuviéramos una vitrina de exhibiciones en cada una de sus casas, y esa es mi política de venta. Entonces yo muchas veces voy hasta el sitio y asesoro la gente, si asesoro a la gente para, en colores ubicaciones, tamaños, le digo si les queda bien o no la mercancía esa, entonces ahí es donde le activa el éxito	METALMECANICO (E04)	La característica es la calidad. Es una calidad que viene del fundador (su padre), quien la trasmitió a los obreros Colombia nos que hay aquí, con una antigüedad de 25 y hasta 30 años, porque ellos traen la escuela del fundador, La calidad es lo que ellos venden.
105 ANN	La característica es la calidad, porque nosotros venimos, mi papa era un ingeniero especialista en resortes, graduado en Argentina. El tuvo la experiencia, el a los 23 años ya tenia su propia fabrica en argentina. El era español residiendo en argentina. Después entonces lo contrataron en una fábrica importante de Colombia y nos fuimos a vivir a Colombia. Papa estuvo contratado en una fábrica, Fabertex, una fabrica que queda en Barranquilla, como gerente de planta. Porque ingenieros y especialistas en resortes no hay muchos, esa especialidad no la hay. Entonces es una calidad que viene de ahí, de la experiencia de mi papa, que les trasmitió a los obreros colombianos que hay aquí.		

PROTOCOLO No. 080: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.2 COMPONENTE AFECTIVO	A. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS	VALOR AGREGADO DE LOS PRODUCTOS	3.2.2

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
	Habilidades para crear valor agregado al producto

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	En el caso de seguridad hemos hecho mucho enfoque a las seguridad que puede representar una puerta fabricada a una división del baño, fabricado en fibra de vidrio porque, volvemos a repetir, a parte de esto le decía en otras sesiones anteriores, que somos el único fabricante en el mercado nacional de este tipo de lamina de fibra de vidrio, pero mi competencia es plástico, una lamina, o una puerta o una divisan hecha en plástico tiene mas riesgo, en el momento de usarla, en una sala de baño, o porque sise apoyan en ella o resbalo en una ducha, puede ser fatal. La puerta puede ceder, puede partirse, se hace como un instrumento más bien en contra de la misma persona. La fibra de vidrio no, no vamos al caso de que sea irrompible el 100% pero si ofrece mas resistencia a romperse, entonces se tiene la seguridad en la sala de baño.	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Han hecho mucho enfoque a la seguridad que puede representar una puerta fabricada a una división del baño, fabricado en fibra de vidrio porque, La fibra de vidrio ofrece mas resistencia a romperse, entonces se tiene la seguridad en la sala de baño.</p>	<p>Las empresas tienen el reto imperativo de generar valor añadido con la finalidad de responder rápidamente a las demandas de los clientes pues hoy día los clientes están bien informados y sus expectativas son cada vez mayores.</p> <p>Hoy día se habla de la comercialización del valor. En vez de las empresas ofrecer mayor calidad a un precio elevado o al contrario, ofrecer menor calidad a bajo precio, se espera ofrecer a los compradores, quienes son mas cautelosos con sus finanzas, un mayor valor.</p>
I04 FCC	Yo creo que una buena asesoría, por que como por decir algo, siempre se ha dicho que no hay mujeres feas, sino mal arregladas. Yo creo que no hay casas feas sino mal decoradas también, así que entonces una buena mano de pintura, con el color ideal, haciendo un estudio de las luces de la alturas de los techos de los pisos, y un buen cojín, por muy sencillos que sean un buen sofá o un dormitorio por muy sencillo que sea le da muchísima prestancia al inmueble que se esta decorando	<p>MADERA (E03)</p> <p>Una buena asesoría, por decir algo, siempre se ha dicho que no hay mujeres feas, sino mal arregladas. Yo creo que no hay casas feas sino mal decoradas también, así que entonces una buena mano de pintura, con el color ideal, haciendo un estudio de las luces de la alturas de los techos de los pisos, y un buen cojín, por muy sencillos que sean un buen sofá o un dormitorio por muy sencillo que sea le da muchísima prestancia al inmueble que se esta decorando</p>	<p>Entonces, la habilidad de la empresa estará en una combinación exacta de calidad del producto y buen servicio a un precio justo.</p>
I05 ANN	Nosotros podemos vender tecnología. Porque hay muchos, muchas personas vienen aquí para que le ayudemos a resolver su problema en... por ejemplo, mira yo tengo esta maquinilla pero a mí esta palanquita o no me sube bien, Uds. que piensan que yo puedo poner ahí. Entonces ellos no nos traen el resorte. Entonces aquí los muchachos, los técnicos le solucionan el problema y le fabrica el resorte que puede hacer lo que quieren que le haga ahí en la palanquita	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Venden tecnología. Porque hay muchas personas que vienen aquí para que les ayuden a resolver su problema. Aquí los técnicos le solucionan el problema y les fabrican el resorte.</p>	<p>Michael Porter propuso la cadena del valor en la "competitive advantage" (1985) la cual era un instrumento básico para identificar la manera de crear mas valor para el cliente.</p>

PROTOCOLO No. 081: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.2 COMPONENTE AFECTIVO	A PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.	PRODUCTOS SUSTITUTOS	3.2.3

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Productos sustitutos

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Afectarnos diría yo, el precio. es obvio que fabricar cualquier producto en el área de plástico pues ya estamos entendiendo que los costos de producción son muy bajos, el productos terminado en fibra de vidrio involucra muchos componentes mucho tipo de materia prima porque hablamos de cuatro o cinco componentes al mismo tiempo, entonces aunque compartimos parte del mercado, pues si podemos decir que es una gente que esta ahí latente, atacándonos, el costo, el precio final al consumidor,	PLASTICO (E01) Afecta el precio en el área de plástico ya que los costos de producción son muy bajos, en fibra de vidrio involucra muchos componentes de cuatro o cinco componentes: al mismo tiempo, el tanque de agua tiene una competencia que es el tanque de plástico, aunque la fibra de vidrio tiene una durabilidad muy grande	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.
I03 NÑI	En cuanto al tanque de agua tiene una competencia que es el tanque de plástico. El es mas económico, pues la gente siempre se inclina mas hacia el, aunque la fibra de vidrio tiene una durabilidad muy grande, aparte de eso tiene la calidad y no le sale moho y esas cosas, no se parte, como el tanque plástico, pero es mas costoso.		Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.
I04 FCC	Bueno, la persona que sabe que esta comprando un mueble de MADERA (E03) por ejemplo eh vamos a suponer hay por ejemplo una fabrica que se dedican a hacer juegos de recibo tapizadas entonces la estructura la hacen de bisopan, le meten algodón planchado, trabajan con telas nacionales, y en vez de lienzo le colocan alguna algún fieltro, por el estilo, y eso abarata 100% los costos, y le dan un mueble muy bien presentado pero de muy baja calidad. Si son sustitutos, lo impacta en la competencia desleal eh este cuando la gente por que lamentablemente no hay ética en las ventas aquí, no hay en la moral del comerciante que le venda a la gente la verdad por ejemplo entonces que si nos afecta, porque de repente nos pueden copiar un modelo con las características que le estoy diciendo y bajan muchísimos los costos, porque nos va a competir en cuanto a los precios y en calidad también. Pero el tiempo nos da la razón y ese mismo cliente que compro un mueble malo, vienen a comprarnos el mismo mueble pero bueno. Para dar a conocer al cliente de los atributos del producto, lo hago en el momento que yo estoy haciendo la presentación del mueble, del mueble yo hablo de eso, yo digo que los muebles de nuestros van en estructura de afamate, yo digo que van mas que con goma espuma de alta densidad, con revestimiento de poliéster, con telas importadas y le doy la garantía, por cierto si quieren por escrito, de que nunca, nunca se les va a deformar ese mueble. Es una charla personalizada, pero no para público masivo, no funciona ese tipo de publicidad a nivel de nuestro criterio clientela. No es lo mismo que por decir algo el que vende aceite mazeite, eso es de consumo masivo, esto tiene que ser de persona a persona	MADERA (E03) Los competidores hacen la estructura de bisopan, le meten algodón planchado, trabajan con telas nacionales, y en vez de lienzo le colocan alguna algún fieltro, por el estilo, y eso abarata 100% los costos, y le dan un mueble muy bien presentado pero de muy baja calidad. Pero es una competencia desleal no hay ética en las ventas aquí, no hay en la moral del comerciante, nos pueden copiar un modelo con las características. Para dar a conocer al cliente de los atributos del producto, se hace en el momento que hace la presentación del mueble. Van en estructura de Apamate, con goma espuma de alta densidad, con revestimiento de poliéster, con telas importadas y le dan la garantía, por cierto si quieren por escrito, de que nunca, nunca se les va a deformar ese mueble. Es una charla personalizada, pero no para público masivo.	El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.
I05 ANN	Muy poco. Porque para sustituir un resorte es muy difícil. A veces los sustituyen, cuando son jugueticos así lo están sustituyendo por el mismo plástico, pero no causan el mismo efecto y es muy difícil	METALMECANICO (E04) Dice que es muy poco. Porque para sustituir un resorte es muy difícil. A veces los sustituyen, cuando son jugueticos así lo están sustituyendo por el mismo plástico, pero no causan el mismo efecto y es muy difícil.	

PROTOCOLO No. 082: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.3COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. GLOBALIZACION	INCURSIÓN EN MERCADOS GLOBALIZADOS	3.3.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Intermitente oferta exportadora

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Si, se ha incursionado en mercados globalizados, se ha exportado. No tiene exportaciones subsidiadas en forma sostenible</p> <p>Cuando hemos tenido la experiencia de exportar, hemos utilizado los canales normales, hemos exportado por puerto cabello, que para nosotros la distancia y el punto es mas factible y mas viable el manejarlo por puerto cabello, cumpliendo por supuesto lo normal, los gastos aduanales, la tramitación de una exportación, impuestos y demás. En cuanto a la frecuencia de exportación, en unos añitos atrás teníamos una frecuencia mayor, ahora hace un par de años para acá hemos estado completamente paralizados en cuanto a la exportación como tal. Hay una inquietud hacia ese mercado nuevamente, a inclinarnos para reactivar, esperemos que sean pronto, nos hemos avocado mas al mercado nacional</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Han incursionado en mercados globalizados, han exportado por puerto cabello, para ellos la distancia y el punto es mas factible y mas viable la frecuencia de exportación. En unos añitos atrás tenían una frecuencia mayor, un par de años para acá han estado completamente paralizado tiene la tendencia a inclinarse para reactivar</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p>
104 FCC	<p>No tiene exportaciones utilidades en desarrollo sostenible. No ha exportado, y como se refirió anteriormente, "ahorita acabamos de perder la oportunidad [2004] precisamente de exportar para España, pero entonces había que llenar una serie de requisitos, de embalaje de todo eso, que no se puede competir con algunas empresas que son mucho mas sólidas y que tienen mas y mejor estructura</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>No ha exportado, ahorita acabaron de perder la oportunidad [2004] precisamente de exportar para España. Había que llenar una serie de requisitos, de embalaje de todo eso, que no se puede competir con algunas empresas que son mucho mas sólidas y que tienen mas y mejor estructura</p>	<p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p>
105 ANN	<p>Si. No tiene exportaciones subsidiadas en forma sostenida.</p>	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Si exporto en años pasados.</p>	<p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 083: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.3COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. GLOBALIZACION	ESTRATEGIAS PARA ENFRENTAR LA COMPLEJIDAD INTERNACIONAL	3.3.2

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Mercados globalizados
El gerente se torna pasivo ante el fenómeno de la globalización.	El gerente no visualiza de que forma la globalización pudiera afectarlo.	

INFORMANTE	SECCIONES DESCRIPCION MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD EMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	Mantenerse al margen pudiese ser en este momento como muy prudente, sobre todo para este tipo de mercado que sus economías son muy débiles, aunque Venezuela es una país latinoamericano con ciertos privilegios, todavía no esta preparado para enfrentar un mercado globalizado., pienso que tenemos que por el contrario, unir esfuerzos, unir recursos en estos países, fortalecer el mercado interno para poder en un futuro mediano o a largo plazo enfrentarnos con países industrializados. Que ya están conectados con esta globalización pero que todavía no es el momento. la estrategia estaría basada en la misma disposición que tiene la industria en el caso venezolano, pero esto se tiene que sumar otro tipo de organismos, hoy en día se habla del alba como un alternativa, algo mas adaptado a nuestro mercado, frente a una organización que prácticamente Latinoamérica la quieren imponer que es el ALCA, pero repito no tenemos, nuestros economías en estos países, son débiles, afectan muchos factores incluyendo el político, y tenemos que fortalecer muchas cosas primero	PLASTICO (E01) Se ha mantenido al margen, muy prudente, este tipo de mercado que sus economías son muy débiles, Venezuela no esta preparado para enfrentar un mercado globalizado, hay que unir esfuerzos, recursos , fortalecer el mercado interno para en el mediano o a largo plazo enfrentarnos con países industrializados. Se habla del ALBA como una alternativa, que nos quieren imponer que es el ALCA, nuestros economías son débiles,	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.
104 FCC	En cuanto a la entrada de muebles, por la apertura de los mercados, no, mas bien esta bajando, si vamos a ver, a ver vamos, que por ejemplo, de un mueble de recibo de la calidad nuestra, o un juego de recibo de la calidad nuestra, en algunas oportunidades hasta supera a los muebles importados y no llega ni siquiera a la mitad de costo de lo que es un mueble importado, entonces no es competencia para nosotros y nosotros todavía, por ejemplo, aquí en lo que es madera tenemos muchísimo de donde agarrarnos, tenemos madera de mucha variedad, y todo lo demás aquí trabajamos con cedro, Carmina y trabajamos con Apámate, entonces en Europa por ejemplo que podrían traer un juego de dormitorio italiano con un 20% de madera y el resto con materiales sintéticos aquí lo podemos fabricar con un 80% de madera y lo otro con productos fabricados de la misma madera, entonces podríamos hablar de un mueble casi 100% en pura madera, y eso se lo sueñan en Italia y allá cuesta cualquier cantidad de millones, allá si cuesta mucha plata aquí es donde menos preciamos la calidad de la materia prima que tenemos	MADERA (E03) La entrada de muebles, por la apertura esta bajando. El mueble nacional supera a los muebles importados y no tiene siquiera la mitad de costo de lo que es un mueble importado, tenemos madera de mucha variedad, aquí trabajamos con Cedro, Carmina y Apámate, en Europa un 20% de madera y el resto con materiales sintéticos aquí con un 80% de madera casi 100% en pura madera, eso se lo sueñan en Italia METALMECANICO (E04) Ahorita están al margen porque no tienen la capacidad para ponerse a pensar, porque están resolviendo su problemitas caseros, locales de deudas que tenemos que salir y después pensarán cuando estén mas fuertes. La importación de resortes, sí la hay. De china traen, no traen en mucha cantidad sale costoso. Siguen comprando en Venezuela	El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.
105 ANN	No, ahorita estamos al margen porque no tenemos ni siquiera la capacidad para ponernos a pensar en globalizar porque estamos resolviendo nuestro problemitas caseros, locales de deudas que tenemos que salir y después pensaremos cuando ya estemos mas fuertes en la parte económica hay si empezaremos a pensar otra vez en proyectos. En cuanto a la importación de resortes, sí la hay. De china traen, no es tampoco que traen mucho en mucha cantidad y como ya le digo se trata de un producto especial .le es difícil ahorita al industrial venezolano encargar a china un resortico que necesito para fabricar el lapicero este, a cualquiera le sale costoso entonces, este, están comprando en Venezuela		

PROTOCOLO No. 084: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	COMPETITIVIDAD	CONDICIONES ACTITUDINALES	3.3COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. GLOBALIZACION	IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES	3.3.3

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Impacto de las importaciones
	Traky es el nombre de una cadena de tiendas, llamadas grandes almacenes, dada la variedad de productos que distribuyen, a nivel nacional de la cual una sede opera en la ciudad de San Cristóbal.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	En realidad yo diría que muy poco. la importación o casi nulo la importación. En el mercado venezolano, lo que se consume en un 99% es láminas producidas en Venezuela, tanques producidos en Venezuela	PLASTICO (E01) Muy poco o casi nulo la importación. se consume en un 99% es láminas producidas en Venezuela, tanques producidos en Venezuela	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
104 FCC	Aquí por ejemplo hay casa que se dedican a traer, por ejemplo Traky trae una cantidad de muebles que son muy bonitos y eso pero tú lo vas a ver y son muebles que son de muy mala calidad, por decir algo. Si, pero, bueno la estrategia es concientizando a la persona, concientizar a la persona de que compre y compre bien. No nos interesa que de repente no me compre a mi sino que le compre al otro fabricante pero que compre bien, ¿Por qué? Porque esta haciendo una inversión. Así que muchas veces la gente no se da cuenta de que los 50 o los 100 mil bolívares que se esta ahorrando, eso los va a gastar 4 veces mas en reparaciones y muchas veces en a pérdida total del mueble. Concientizar a la gente.	MADERA (E03) Traky trae una cantidad de muebles que son muy bonitos, son muebles que son de muy mala calidad. la estrategia es concientiar a la persona, que compre bien. la gente no se da cuenta de que los 50 o los 100 mil bolívares que se esta ahorrando, los van a gastar 4 veces mas en reparaciones y muchas veces en a pérdida total del mueble.	Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.
105 ANN	Pues nada, nosotros pues simplemente nos damos cuenta de que eso, la importación es muy difícil y no cualquiera importa. Es muy difícil. Entonces nos damos cuenta que terminan comprándonos otra vez. Cuantos clientes no nos dicen, mire yo lo voy a traer de tal parte porque me sale mas barato y es mas chévere, y nosotros ah OK. Perfecto, no hay problema. A los 6 meses vuelven y nos compran. No chico que ese resorte eso era muy complicado, que en el puerto y la broma, que aquí pa ya, y terminan otra vez comprándonos	METALMECANICO (E04) la importación es muy difícil y no cualquiera importa. terminan comprándonos otra vez. A los 6 meses vuelven y nos compran	El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y segun la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.

PROTOCOLO No. 085: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	A. MARCAS	GESTION DE MARCAS	4.1.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	
Utilizan como marcas los nombres de las empresas	El gerente desconoce las ventajas de tener una marca para diferenciarse de sus competidores.	Marca de Fabrica

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	Nuestros productos no tienen marcas. Salen con el nombre de la empresa "LAV"	PLÁSTICOS (E01)	Como Marca se designa el nombre, termino, señal, simbolo o diseño o combinación de los mismos, que pretende identificar los bienes o servicios de un vendedor o grupo de vendedores, y diferenciados de la competencia.
104 FCC	Bueno, en cuanto a efecto de marcas, la marca que tenemos nosotros aquí, que manejamos como marca es en la parte de colchonería, fabricado por colflex. No tenemos marcas, tenemos modelos que son característicos nuestros, no tenemos una marca o un logo que nos... porque no tenemos una etiquetadora, algo así por el estilo, que aquí en Venezuela no se estila eso, si hay algunos pero eso cuesta mucho, porque eso va a sobre preciar el mueble, también eso paga impuesto, por eso no lo tenemos	Nuestros productos no tienen marcas. Salen con el nombre de la empresa "LAV" MADERA (E03)	Las principales decisiones sobre la marca que debe gerenciar el fabricante es si pone o no pone nombre a la marca.
105 ANN	NO, no tenemos sino solo una marca "FRV". Bueno en el aspecto de que bueno, una marca que ya tenemos tantos años utilizando, claro esta registrada tiene calidad NORVEN también tuvimos, si nosotros sacamos eso hace años, pero eso hay que estarlo renovando y este año no lo hemos renovado. Eso fue, como en el 87-88 tenemos calidad NORVEN, eso se llenan unos requisitos, unas planillas.	No tenemos marcas, tenemos modelos que son característicos nuestros, no tenemos una marca o un logo que nos... porque no tenemos una etiquetadora, algo así por el estilo, que aquí en Venezuela no se estila eso, si hay algunos pero eso cuesta mucho, porque eso va a sobre preciar el mueble, también eso paga impuesto, eso paga una cantidad de impuestos, por eso no lo tenemos No tienen marcas, tienen modelos que son característicos METALMECÁNICO (E04)	Cuando patrocina la marca deberá decidir si utilizara una marca del fabricante, si utilizara una marca privada o una marca otorgada con licencia. Las estrategias de marca lo harán en el manejo de marcas nuevas, extensiones de la marca y extensiones de la línea. Aun cuando una marca este posicionada, en algún momento habrá necesidad de reposicionarla.

PROTOCOLO No. 086: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	B. PRESUPUESTOS DE I + D	APLICACION, CUANTIA, COMPONENTES	4.1.2

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	Ausencia de Investigación y Desarrollo
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	No hay presupuestos de I y D si necesitamos desarrollar alguna de nuestras lineas o mejoras el proceso, y de hecho necesitamos investigar, recordemos que habíamos hablado antes de que de parte de nuestros mismos proveedores se suministra la información técnica, son empresas mas avocadas porque tienen otro nivel, tienen otro potencial y recursos destinados específicamente para eso	PLÁSTICO (E01) No hay presupuestos de I y D. Necesitamos desarrollar nuestras lineas o mejorar el proceso, y de hecho necesitamos investigar.	La función de Investigación y Desarrollo responderá por el fomento de los bienes y servicios que la empresa vendiera.
104 FCC	No, o sea normalmente no, pero si se hacen presupuestos para investigación por ejemplo para calcular o prever cuanto puede costar un mueble en un momento determinado, Los diseños los trabajamos a través de catálogos y los diseñamos tanto el jefe, como yo nos ponemos y rediseñamos. Aclaremos algunas ideas, tratamos de mejorar y de darle funcionalidad a los muebles.	MADERA (E03) Los diseños los trabajamos a través de catálogos y los diseñamos tanto el jefe, como el administrador. Tratamos de mejorar y de darle funcionalidad a los muebles. METALMECÁNICO (E04) No, ahorita no, de eso no.	Para poder ejercer esta función se apoyará en información suministrada por la gerencia en cuanto al conocimiento de los clientes, el conocimiento técnico, los recursos tecnológicos para que sean traducidos en innovación y creatividad para la creación de auténticas ventajas competitivas.
105 ANN	No, ahorita no, de eso no.		

PROTOCOLO No. 087: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA INNOVACION	ASPECTO – RASGO CONDICIONES ACTITUDINALES	DIMENSION 4.1 COMPONENTE COGNOSCITIVO	INDICADOR C. PERSONAL ESPECIALIZADO	SUBINDICADOR PERSONAL ESPECIALIZADO EN I & D	ITEM 4.1.3
---	-------------------------------	--	--	--	---	---------------

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
Aunque no reconocen la existencia del personal de I + D algunas de estas funciones son realizadas por el personal actual.	Inexistencia de personal en investigación y desarrollo

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	No hay personal especializado para ello. La estrategia es una alianza directa con el proveedor.	PLÁSTICO (E01)	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
I04 FCC	No, lo hacemos empíricamente también, utilizamos el personal interno. Es nuestra estrategia, si exactamente, El costo de esa función, o sea nunca se ha calculado el costo, eso, si se hiciera por fuera, costaría mucho. Porque un diseño, una creación, o algo por el estilo, cuesta bastante dinero	No hay personal especializado para ello. La estrategia es una alianza directa con el proveedor.	Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.
I05 ANN	Ahorita, ya le digo tenemos este ingeniero que es hijo del dueño que esta haciendo unos análisis de cargos, una reestructuración de todo lo que es la planta, porque como la empresa a cambio en todo, en tamaño, en productividad. Ya no es, casi nosotros éramos mas que mediana empresa, ahora somos de mediana empresa para abajo. El ya se graduó, es la tercera generación, esta haciendo estudios para optimizar los procesos, exactos más que nada eso. No hay personal especializado para investigación y desarrollo, sin embargo, nosotros estamos constantemente diseñando. La estrategia aquí es la experiencia de los técnicos que tenemos y se maneja con base a experiencia, mas nada.	<p>MADERA (E03)</p> <p>No. Lo hacemos empíricamente también, utilizamos el personal interno. Si se hiciera por fuera, costaría mucho. Un diseño, una creación, cuesta bastante dinero</p> <p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>El ingeniero que esta es hijo del dueño. Esta haciendo unos análisis de cargos, reestructuración de todo lo que es la planta, hay cambio en todo, en tamaño, en productividad. Nosotros éramos más que mediana empresa, ahora somos de mediana empresa para abajo. Él es de la tercera generación. Esta optimizando los procesos. Estamos constantemente diseñando. La estrategia es la experiencia de los técnicos.</p>	<p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 088: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.2 COMPONENTE AFECTIVO	A. GERENCIA DEL CAMBIO	CAMBIO	4.2.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	El Gerente y el Cambio

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Nosotros por naturaleza, el ser humano es reactivo al cambio, y no sería modesto de mi parte decir que no, que no estamos sujetos a eso, somos vulnerables, pero si quizás la misma dinámica el trabajo ya ve UD. como hemos estado presentando al mercado otro tipo de lamina insisto en la tendencia del mercado, esa tendencia del mercado viene marcada por otro tipo de moda, viene de Europa, de Estados Unidos, que nos permite orientarnos, tener una luz de como nosotros podemos presentar al mercado venezolano. Y a esta idiosincracia que es muy conservadora, presentarle esas nuevas tendencias era si, hemos estado muy inquietud aquí...	PLASTICO (E01) El ser humano es reactivo al cambio, somos vulnerables. Hemos estado presentando al mercado otro tipo de lamina. la tendencia del mercado, viene marcada por otro tipo de moda, que viene de Europa, de Estados Unidos, nos permite orientarnos, tener una luz de como nosotros podemos presentar al mercado venezolano, y a esta idiosincracia que es muy conservadora	Entre las razones por las cuales los individuos se resisten al cambio en las organizaciones figuran el interés propio, la costumbre, el temor, la presión de los compañeros del trabajo y la inercia burocrática. La inercia existe porque las personas se aferran a la manera en que se han hecho siempre las cosas.
I04 FCC	Si es favorable, de una forma positiva y si es desfavorable, tratamos de que ese cambio no sea constante que se cambie momentáneamente y se vuelva otra vez a los rediles, ¿no?	MADERA (E03) si es desfavorable, tratamos de que ese cambio no sea constante que se cambie momentáneamente y se vuelva otra vez a los rediles. METALMECANICO (E04) Le gusta el cambio, así es su personalidad, la monotonía le mata, necesita participar de lo moderno, de lo nuevo, de lo mas reciente	Dentro de las organizaciones hay agentes de cambio. Puede ser un individuo o equipos de personas cuya responsabilidad principal estriba en iniciar, sugerir e incluso forzar esfuerzos para el cambio dentro de una organización.
I05 ANN	No, muy bien a mi me gusta el cambio, porque así es mi personalidad, me gusta variar, cambiar, la monotonía me mata, yo necesito ir haciendo cosas mejorar, participar de lo moderno de lo nuevo, de lo mas reciente		

PROTOCOLO No. 089: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.2 COMPONENTE AFECTIVO	A. GERENCIA DEL CAMBIO	INTRODUCCIÓN DEL CAMBIO EN LA ORGANIZACION	4.2.2

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Ingresando el cambio en la organización

INFORM ANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	<p>Repito, que todo se vuelve costumbre. Estos hábitos de manejar un solo patrón de trabajo se vuelve costumbre. Y si, si hemos notado en diferentes departamentos, por diferentes aspectos que se puedan presentar de cambio, hemos notado de que si tiende a haber un rechazo pero finalmente nos adaptamos, el proceso de adaptación se da, se cumple, YO diría, medianamente</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Todo se vuelve costumbre. Hemos notado de que si tiende a haber un rechazo finalmente nos adaptamos, el proceso de adaptación se da.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p>
104 FCC	<p>Generalmente, muy paulatinamente, muy lentamente, cuando se requiere, cuando son cambios radicales no. Ahora, si son cambios superficiales, pues de inmediato, rápidamente. Solamente con una orden y eso es suficiente. En cuanto de como se exterioriza, dependiendo del tipo de cambio hay veces que no se requiere de ningún tipo de protocolo, como hay veces, que hay que hacerlo con mucho tacto y mucho tino para hacer las cosas, para que no vayan a sentir el cambio tan brusco de lo que vaya a suceder</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>Muy paulatinamente, cuando se requiere son cambios radicales, cambios superficiales, con una orden y eso es suficiente. Hay veces en las que no se requiere de ningún tipo de protocolo, hay que hacerlo con mucho tacto y mucho tino, no vayan a sentir el cambio tan brusco de lo que vaya a suceder</p>	<p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p>
105 ANN	<p>Pues, yo personalmente, ahorita, este estamos tratando de arreglar toda la parte de computación, que estaba digámoslo así, atrasada. Los equipos están totalmente atrasados. Las computadoras son prácticamente de las primeras que salieron, entonces estamos ahorita arreglando toda esa parte, estamos tratando de arreglar la contabilidad. De llevar la contabilidad a un programa mas moderno. Al preguntársele que programas, indico que pues no se me están presentando varios, vamos a ver cual vamos a escoger. Todavía no me han montado los equipos. Para transmitir el cambio, este, simplemente les exijo, mira vamos a hacer esto así, quiero cambio quiero esto y vamos a mejorar esto, y a ellos le gusta ellos mismos, como le da tanta libertad a la gente de aquí para trabajar, entonces ellos mismos me presentan los cambios, yo voy a hacer esto así porque me parece mejor mas rápido, hacemos equipo entre nosotros</p>	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>están tratando de arreglar toda la parte de computación, que estaba atrasada. Las computadoras son de las primeras que salieron. Llevar la contabilidad a un programa mas moderno. Para transmitir el cambio, simplemente les exijo, mira vamos a hacer esto así, quiero cambio y vamos a mejorar esto. como le da tanta libertad a la gente de aquí para trabajar, ellos mismos presentan los cambios, hacemos equipo entre nosotros</p>	<p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 090: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.2 COMPONENTE AFECTIVO	B. TECNOLOGÍA Y MAQUINARIA	NIVEL DE OBSOLESCENCIA	4.2.3

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	
NOTAS DE CAMPO	¿Obsolescencia en la Pyme?
No todos los gerentes están dispuestos a aceptar algún grado de obsolescencia en sus organizaciones.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	No. y yo diría que es preocupante, ya tenemos 24 años en el mercado y lo que menos queremos pensar es que somos obsoletos [en tecnología y maquinaria, se le explica], aunque llevamos parte de nuestro proceso artesanal también hemos incorporado maquinaria, como no. Ahora de forma inmediata no tenemos planeado la compra de maquinaria de última generación. En un futuro veremos, no estamos cerrados a la posibilidad. Por el contrario, habíamos comentado también eso, que había una feria una exposición industrial que se presenta todo los años en Atlanta, y de la cual los mismos directivos, de la empresa. Y otras personas autorizadas asistimos a ese tipo de eventos	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Es preocupante... tenemos 24 años en el mercado, lo que menos que queremos pensar es que somos obsoletos , llevamos parte de nuestro proceso artesanal también hemos incorporado maquinaria</p> <p>MADERA (E03)</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p>
104 FCC	O sea... ¿que ya estén caducos? no porque siempre son maquinarias y tecnología que se ha usado desde siempre y se trata de estar al día con lo que va saliendo. tanto en herramientas como en el diseño y eso. El tiempo de renovación, generalmente eso son herramientas que duran toda la vida, toda una empresa, porque podría durar... hay maquinas que están trabajando y tienen 40 – 50 - 60 años. Hace poco se hizo una adquisición de eso, sí, o sea hubo la oportunidad de comprarla y una maquina relativamente buena, Maquina de 2 -3 años de uso y se tiene inclusive sin estar trabajando, como yo le digo. Estamos trabajando subcontratados y eso fue tenerla para futuro no para ahorita.	<p>No son maquinarias y tecnología que se ha usado desde siempre, se trata de estar al día con lo que va saliendo. tanto en herramientas como en el diseño . Son herramientas que duran toda la vida, hay maquinas que están trabajando y tienen 40 – 50 - 60 años. Hace poco hubo la oportunidad de comprar una maquina relativamente buena, Maquina de 2-3 años de uso sin estar trabajando eso fue tenerla para futuro</p>	<p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p>
105 ANN	Si, claro, que si. No hay planeado comprar maquinaria de ultima generación. No por que como le digo la parte económica todavía esta muy deteriorada, porque estamos pagando deudas por supuesto. Estamos pendiente de los que llega. Nosotros estamos inscritos como a diez revistas, esa de última tecnología de maquinaria y esos nos llegan siempre información siempre están presentes inclusive las empresas norteamericanas a las que les comprábamos, son muy ágiles y están siempre pendiente de sus clientes. Siempre nos mandan catálogos. Cualquier cosa que ellos saca nuevos nos lo mandan, a pesar que de tantos años de que no les compramos ni nada. Nosotros no les escribimos, nosotros ni le hacemos caso y ellos siempre nos están enviando revistas, catálogos, todo. En cuanto al nivel de obsolescencia, bueno yo diría que en años, yo creo que estamos atrasado como en 20 años de la tecnología que hay en otros lados.	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>No han planeado comprar maquinaria de ultima generación. La parte económica todavía esta muy deteriorada, estamos inscritos como a diez revistas, de última tecnología de maquinaria nos llegan siempre información. Estamos atrasados como en 20 años de la tecnología .</p>	<p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 091: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.3 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	A. INNOVACION INTERORGANIZACIONAL	INNOVACIÓN AL INTERIOR DE LA ORGANIZACION	4.3.1

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
El grado de Innovación en la Pyme

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	La innovación, en el caso nuestro queremos mejorar el producto terminado y darle otra cara, otra presentación al mercado, lo hemos hecho nosotros aquí internamente, pero no porque en algunos momentos tengamos una influencia externa o parte de otro tipo de empresa afines o no al proceso, no, todo ha sido propio.	PLASTICO (E01) Quieren mejorar el producto terminado, dándole otra cara, otra presentación al mercado. Lo han hecho internamente. Todo ha sido inventiva propia.	La planeación y desarrollo del producto son dos fases vitales en una empresa.
104 FCC	A nivel de producción, se ha mantenido la forma de trabajar durante mucho tiempo y eso es lo que ha dado resultado. Yo creo que si hablamos de inventiva de transformación lo que se ha hecho en los últimos tiempos, lo que se ha hecho para bajar, para abaratar los costos y eliminar una cantidad de gastos, ha sido precisamente subcontratar talleres que trabajen de una forma exclusiva es la misma gente con que nos ha trabajado, sin que dependan exclusivamente de la empresa, sin que dependa directamente de la empresa	MADERA (03) A nivel de producción, se ha mantenido la forma de trabajar durante mucho tiempo y eso es lo que ha dado resultado.	La planeación del producto incluye todas las actividades que permiten que los productores e intermediarios determinen que deberá conformar la línea de productos de una compañía. Es decir, la planeación de producto debe asegurar que la línea completa de los productos de una empresa ayudan a fortalecer la posición de utilidades de la compañía.
105 ANN	Este, el crear matrices, eso es permanente. Modernizar los equipos, nosotros mismos se ha intentado en todos los medios. La parte económica es la que priva siempre. Pero mientras pueda y este a nuestro alcance hemos mejorado maquinaria como no	Lo que se ha hecho últimamente para bajar, para abaratar los costos y eliminar una cantidad de gastos, ha sido precisamente subcontratar talleres que trabajen de una forma exclusiva. METALMECANICO (E04) Crear matrices, eso es permanente. Nosotros mismos modernizamos los equipos. La parte económica es la que priva siempre. Cada vez que se pueda y este su alcance mejor maquinaria.	Pero, el desarrollo del producto, es un concepto mas limitado. El desarrollo del producto abarca las actividades técnicas de investigación del producto, ingeniería y diseño. En este caso, lo que interesa es la innovación o mejoría del producto, de lo cual se encargan los departamentos de producción, ingeniería de investigación. El alcance de las actividades de planeación y desarrollo del producto incluye la toma de decisiones respecto a los aspectos del tipo que productos de fabricar y cuales productos debe comprar, lo referente al aumento o disminución de la línea de productos, los usos para cada articulo, lo referido a marca, empaque, etiqueta, el estilo y proyección debe tener el producto, y en que tamaño, color y materiales se debe producir. De igual forma, decidir que cantidad de cada articulo se debe producir, y como debe determinarse el precio.

PROTOCOLO No. 092: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.3 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	B. TIPOS DE INNOVACION	FORMAS DE INNOVAR EN LAS ORGANIZACIONES EN PRODUCTOS Y PROCESOS	4.3.2

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Actitud hacia la innovación

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	<p>insisto que yo creo que lo fundamental en las empresas y en las personas es que se tenga la disposición de hacer las cosas, porque mucho de eso se queda en teoría, se queda en papel y lápiz pero dar el paso, es la disposición a la que me refiero en la que debemos estar siempre tenemos que estar presentes, tenemos que estar dispuestos, y pareciera que para muchos casos, para muchas personas ese es el paso difícil, tal vez tengan todas las condiciones dadas, pro dar ese paso es estar dispuesto. Aquí la organización aunque pequeña es tenemos eso, buena disposición de que vamos a intentarlo.</p>	<p>PLASTICO (E01) El gerente opina que lo fundamental en las empresas y en las personas es que se tenga la disposición de hacer las cosas. Para muchas personas ese es el paso difícil. Aquí la organización aunque pequeña es tenemos eso, buena disposición de que vamos a intentarlo.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p>
104 FCC	<p>Estar a la moda, o sea, de acuerdo con la moda, ir viendo que es lo que se esta llevando, que es lo que esta en uso, que es lo que esta en desuso, e ir dándole funcionalidad y eliminando una cantidad de trabajos que son innecesarios, digámoslo así. Entonces, ir innovando de esa forma. La innovación se manifiesta, de forma que siempre estamos colocando modelos y diseños nuevos, colores nuevos, colores de moda, diseños nuevos, estilos, digamos, de acuerdo a la fabricación del mueble, con lo que se esta llevando en la parte de arquitectura por decir algo, entonces eso es lo que hacemos.</p>	<p>MADERA (E03) Estar a la moda, ir viendo que es lo que se esta llevando, lo que esta en uso, en desuso. Eliminar una cantidad de trabajos que son innecesarios, digámoslo así. Entonces, ir innovando de esa forma. La innovación se manifiesta, de forma que siempre estamos colocando modelos y diseños nuevos, colores nuevos, colores de moda, diseños nuevos, estilos, digamos, de acuerdo a la fabricación del mueble, con lo que se esta llevando en la parte de arquitectura por decir algo, entonces eso es lo que hacemos.</p>	<p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capítulo correspondiente.</p>
105 ANN	<p>Bueno, en la innovación, nosotros tenemos que estar permanentemente al día en lo que se refiere a repuestos para carro y los nuevos modelos de carro. Porque como trabajamos con la línea automotriz eso hay que estar totalmente al día con cada carro nuevo que llega al parque nacional automotriz. Entonces eso para mí es innovar todos los días porque estamos en la búsqueda del resorte que necesita el mitsubihí del año tal. Que pa aquí para allá, eso tenemos que estar permanentemente sacando modelos nuevos todo el tiempo</p>	<p>METALMECANICO (E04) La innovación, nosotros tenemos que estar permanentemente al día en lo que se refiere a repuestos para carro y los nuevos modelos de carro. Porque como trabajamos con la línea automotriz eso hay que estar totalmente al día con cada carro nuevo que llega al parque nacional automotriz.</p>	<p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 093: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.3 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	C. CULTURA DE LA INNOVACION	PATRON DE CONDUCTA, ESTRATEGIAS	4.3.3

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Fomentando la cultura de la innovación

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	<p>Un patrón de conducta, a mí se me ocurre en este momento que un patrón de conducta es la observación, nosotros estamos en contacto con nuestros distribuidores a nivel nacional, estamos en contacto con el mercado nacional, estamos en la calle, la observación como primera medida, observar y analizar que esta pasando en el mercado que es lo que demanda el mercado, cuales son sus necesidades, que esta haciendo la competencia, porque tenemos que dejar claro, no podemos tampoco descuidarnos, correcto, queremos ser muy naturales en el sentido de no estar copiando, pero si como patrón natural, una cualidad que nos caracteriza, es la observación constante en el mercado, eso es básico, eso es elemental</p>	<p>PLASTICO (E01) Un patrón de conducta es la observación, nosotros estamos en contacto con nuestros distribuidores a nivel nacional, estamos en contacto con el mercado nacional, estamos en la calle. observar y analizar que esta pasando en el mercado que es lo que demanda el mercado, cuales son sus necesidades, que esta haciendo la competencia. No podemos descuidarnos. queremos ser muy naturales en el sentido de no estar copiando, Es la observación constante en el mercado. Eso es elemental</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p>
I04 FCC	<p>Si. Si, o sea no quedarse en el aparato. No quedarse en un solo modelo, en un solo estilo, en un solo color, entonces para eso pues, se están comprando revistas de lo que se esta llevando de acuerdo a la decoración, se navega por Internet, se visitan algunas paginas en Internet. Se dialoga con colegas con personas que trabajan en el mismo ramo, se dialoga muchísimo con la persona en común se dialoga mucho con la parte de la gente que trabaja en decoración, con los que elaboran cortinas, con los que elaboran pisos, o sea eso es una mezcla de todo, porque a la final cuando una casa esta vestida ya, al final, pues es la armonía. Es el conjunto del esfuerzo del ingeniero, del arquitecto del albañil del ceramista, del carpintero, del decorador final, de la persona que hizo la cortina, de la persona que le vendió los muebles, porque todo tiene que ir acompasado. Exactamente.</p>	<p>MADERA (E03) Es no quedarse en el aparato. No quedarse en un solo modelo, en un solo estilo, en un solo color. Se están comprando revistas de lo que se esta llevando de acuerdo a la decoración. Se navega por Internet, se visitan algunas paginas en Internet. Se dialoga con colegas con personas que trabajan en el mismo ramo, se dialoga muchísimo con la persona en común se dialoga mucho con la parte de la gente que trabaja en decoración, con los que elaboran cortinas, con los que elaboran pisos, o sea eso es una mezcla de todo, porque a la final cuando una casa esta vestida ya, al final, pues es la armonía. Es el conjunto del esfuerzo del ingeniero, del arquitecto del albañil del ceramista, del carpintero, del decorador final, de la persona que hizo la cortina, de la persona que le vendió los muebles, porque todo tiene que ir acompasado.</p>	<p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 094: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	INNOVACION	CONDICIONES ACTITUDINALES	4.3 COMPONENTE CONATIVO CONDUCTUAL	D. POLITICA DE PRODUCTOS	NUEVOS PRODUCTOS, NUEVOS LANZAMIENTOS	4.3.4

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
Al momento de dar la versión sobre la casa modular, el informante golpeo fuertemente el escritorio, para indicar que en muchas regiones del país les gusta la construcción de bloque, de ladrillo... eso evidencio su disgusto por las preferencias arraigadas en el publico que no dejo que su proyecto se masificara.	Plástico, el sector examinado no es muy dado al estudio del consumidor, sus necesidades, la cultura. Este consumidor es el que demanda las puertas de baño que son fabricadas con una lamina de fibra que ellos producen.

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Frecuencia en el lanzamiento de nuevos productos

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	<p>Basado en los diseños, anualmente. Renovamos o innovamos una vez al año, pero con cierta frecuencia anual estamos presentando al mercado, algo diferente.</p> <p>Nosotros hemos estado en una constante innovación. Es un campo que permite perfectamente ser y aplicar la creatividad... lograr nuevos productos que satisfagan ciertas necesidades que tiene el mercado o por el contrario ubicar ciertas demandas que no han sido satisfechas y poder nosotros participar, de esa gran torta. (...) nosotros tenemos aquí en San Cristóbal la primera casa, el primer domicilio, casa, que se fabrico, hecho de fibra de vidrio pues, ha sido muy conservador de parte de la construcción como tal y en general y aunque haya materiales, ciertos prefabricados livianos que han tratado de introducir en el mercado, nosotros lanzamos el producto, de construir una casa de fibra de vidrio, es una casa que esta aquí subiendo por la avenida los kioscos, que empalma con la principal de pueblo nuevo que fue nuestra casa modelo en fibra de vidrio, de hecho de allí salieron otros contratos mas, no se masifico, como teniamos proyectado hace tres o cuatro años atrás, producto a que ha sido muy conservador en la construcción y el andino, particularmente acá, y de muchas regiones del país le gusta una construcción de concreto, de bloque, de ladrillo, de cabilla y piensa porque el producto es de fibra de vidrio no va a tener la seguridad, o no va a tener la durabilidad, pero es cuestión de dar a conocer mas, pero si innovamos con una casa de fibra de vidrio, cómoda de tres habitaciones, sala comedor, eso fue hace cuatro años [2000] que se lanzo ese producto al mercado. Tocamos el consumo nacional y particularmente aquí regional. Pero bueno, después vinieron otros fenómenos políticos y que se yo, que perturbaron el mercado hace dos o cuatro años atrás, y esto paralizo, congelo vamos a ver si logramos nuevamente reactivar la idea</p>	<p>PLASTICO (E01) Basado en los diseños, anualmente, estamos presentando al mercado, algo diferente. Fabricamos la primera casa, hecho de fibra de vidrio pues, ha sido muy conservador de parte de la construcción, no se masifico, como teniamos proyectado hace tres o cuatro años atrás el andino ha sido muy conservador en la construcción. Acá el concepto de ladrillo esta muy arraigado,</p> <p>MADERA (E03) Hay bastante periodicidad cuando una línea sale y otra entra. Por ejemplo, este tipo de bar, por ejemplo tiene que 1 ½ - 2 meses que lo hemos sacado. No hay plazos estándar. Hay veces que pasan meses y meses, entonces, no se varían. Puede pasar hasta un año que no se sacan las tendencias. No es como la moda de la vestir, que cada 3 meses se esta innovando, sacando modelos nuevos, colores, aromas, todo lo demás. Aquí esto permanece perennes en el tiempo</p> <p>METALMECANICO (E04) Anual pueden ser que se yo 20 – 30 productos, pero eso mas que nada es en la parte de mercado de reposición de stock que cuando vienen los modelos nuevos de los carros que por supuesto cambian todos los modelos de resortes de frenos de todas esas cosas y que nosotros tenemos que ir actualizándonos por eso. El ultimo lanzamiento, es, este me imagino que son lo resortes para frenos del corsa que es el carrito que esta mas nuevo.</p>	<p>Un producto nuevo, es un bien, servicio o idea que los posibles clientes perciben como algo nuevo.</p> <p>Este producto pasa por un proceso de aceptación, el cual es un proceso mental que recorre una persona, desde que oye hablar de una innovación por primera vez hasta que por fin la acepta.</p> <p>Se entiende por aceptación la decisión que toma la persona cuando se convierte en usuario normal del producto.</p>
I04 FCC	<p>Hay bastante periodicidad cuando una línea sale y otra entra. Por ejemplo ahorita lo ultimo que hemos sacado es este tipo de bar, por ejemplo tiene que 1 ½ - 2 meses que lo hemos sacado. podría ser que dentro de 15 días estemos sacando otro producto y así por el estilo. No hay plazos estándar. Hay veces que pasan meses y meses, entonces, no se varían. Puede pasar hasta un año que no se sacan las tendencias, por que esto no es como decir la moda de la vestir, que cada 3 meses se esta innovando se están sacando modelos nuevos, colores, aromas, todo lo demás. Aquí esto son cosas que permanecen sino son perennes en el tiempo</p>		
I05 ANN	<p>Bueno la frecuencia es... este, anual pueden ser que se yo 20 – 30 productos, pero eso mas que nada es en la parte de mercado de reposición de stock que cuando vienen los modelos nuevos de los carros que por supuesto cambian todos los modelos de resortes de frenos de todas esas cosas y que nosotros tenemos que ir actualizándonos por eso. El ultimo lanzamiento, es, este me imagino que son lo resortes para frenos del corsa que es el carrito que esta mas nuevo.</p>		

PROTOCOLO No. 095: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINANTES CRITICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.1 LIDERAZGO	A. USO DE LAS TIC	FRECUENCIA DE USO INTERNET	5.1.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Internet como recurso estratégico para la capacidad de las empresas
El gerente no percibe a Internet como un elemento estratégico en su negocio.	Se evidencia cierta indiferencia hacia Internet y el factor humano no esta articulada con ella, su acercamiento es tímido e intermitente.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	Nosotros tenemos Internet. Esta conectada la parte administrativa, contable, la parte de las gerencias. Su uso es constante y diariamente, estar conectados, estar bajando información, estar investigando, estar buscando proveedores. Lo hacemos porque la misma dinámica del trabajo nos motiva a estar solicitando sustitutos de las materias primas habituales, buscando precios, presentando incluso información propia acerca de nuestros productos, presentaciones, medidas, precios. Internet se facilita para muchas cosas.	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Tienen Internet. están conectados la parte administrativa, contable, las gerencias. Su uso es constante y diariamente. Solicitan sustitutos de las materias primas habituales, buscando precios, presentando información de nuestros productos.</p>	<p>Internet actúa como motor de una nueva economía, que está creando extraordinarias oportunidades para los países, las empresas y las personas de todo el mundo.</p>
104 FCC	Normalmente cada 2-3 días. Lo hago para mas que todo una manera estudiosa, precisamente, solicitando paginas de la competencia, a nivel nacional, en el nivel internacional, y para ver cual es la tendencia precisamente en la moda de lo que se esta llevando o lo que se va a llevar. Tenemos la solicitud para Internet, ya tiene como mes y ½ y no nos hemos conectado todavía, yo lo hago a través de cybers [al momento de hacersele la ultima entrevista, ya habían sido conectados]. Los empleados no tienen acceso a él acá en la empresa, ahorita no, próximamente. Bueno el personal que labora acá, los que trabajamos, en este caso sería yo, y yo tendría acceso a eso, no habría problema.	<p>MADERA (E03)</p> <p>Cada 2-3 días. Lo hace de manera estudiosa, solicitando paginas de la competencia, a nivel nacional, a nivel internacional, para ver cual es la tendencia en la moda de lo que se esta llevando o lo que se va a llevar. Lo hace a través de cybers. Los empleados no tienen acceso en la actualidad.</p>	<p>En sólo cinco años, desde la introducción de la World Wide Web, la economía centrada en Internet (denominada por Hartman & Sifones como la e-economía) ya puede compararse en tamaño con sectores centenarios, como los de la energía, el transporte y las telecomunicaciones.</p> <p>La economía basada en Internet está teniendo un impacto global, influencia o tanto sobre las empresas como sobre los gobiernos.</p>
105 ANN	No tenemos, teníamos pero cuando las cosas se pusieron malas lo eliminamos. NO se utilizaba mucho en realidad, se hizo una paginita en Internet para publicidad de la empresa y ahí esta, la pagina existe actualmente, si, no, no hemos actualizado no, La pagina no tiene contador, no sabemos cuantos nos visitan, no interactuamos. No revisamos la pagina, es que como prácticamente eliminamos Internet, no vamos a un cyber, en realidad no, no.	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Lo eliminaron. No se utilizaba mucho, se hizo una paginita en Internet para publicidad de la empresa y ahí esta, no se ha actualizado, no tiene contador, no sabemos cuantos nos visitan, no interactuamos. No revisamos la pagina.</p>	<p>Los líderes empresariales de todo el mundo son conscientes de que Internet juega un papel estratégico en la capacidad de sus empresas para sobrevivir y competir en el futuro.</p> <p>Para ser competitivas en esta nueva economía, las empresas necesitan aprovechar la potencia de Internet.</p>

PROTOCOLO No. 096: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINANTES CRITICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.1 LIDERAZGO	B. AUTORIDAD	EJERCICIO DE LA AUTORIDAD	5.1.2

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Ejercicio de la autoridad formal

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Yo diría que muy funcional, por lo menos he tenido la dirección de involucrar a todas las personas, las decisiones no las tomo yo solo, me gusta que las personas piensen, que estén en mi entorno, piensen, que no sean autónomos, perdón, autómatas, en que se sentaron allí, son unas maquinas, personas que también piensen, que ayuden a presentar sugerencias, ideas, porque todas estas personas calificadas medianamente en mayor o menor escala pues es obvio que allí hay un grado de inteligencia que no solamente cultivar, sino explotar, explotar en el buen sentido, así como uno madura una decisión importante en un momento determinado..	PLASTICO (E01) Muy funcional, las decisiones no las toma el solo, que las personas de su entorno no sean autómatas, que ayuden a presentar sugerencias, por que allí hay un grado de inteligencia que hay que explotar en el buen sentido.	La autoridad es una modalidad legitima de poder que esta anexa al cargo, no a la persona. La naturaleza de la autoridad en la organización implica el derecho a tomar decisiones y a esperar que sus subordinados acaten esas decisiones.
I04 FCC	De una forma que haya disciplina, pero que también haya sobre todo mucha armonía. q haya mucha paz, que sea en concordancia y que todo sea en una forma armónica digámoslo así, entonces sin ir a tomar represalias ni que la gente se sienta mal y que, esté mirando la persona como alguien inferior a mi, no, sino somos compañeros de trabajo y generalmente, lo pido como una manera de favor, por favor esto, por favor aquello, y eso me ha dado muy buenos resultados	MADERA (E03) De una forma que haya disciplina, armonía y mucha paz, en concordancia sin ir a tomar represalias ni que la gente se sienta mal.	Por la autoridad el gerente puede esperar que sus subordinados lleven a cabo un plan siempre que este no implique conductas inmorales o ilegales.
I05 ANN	Bueno generalmente yo, simplemente trato de pedir colaboración. No es una cuestión autoritaria. siempre trato de trabajar en equipo y cuando las personas que han trabajado conmigo, bueno las que tengo que trabajar con ellos directamente, mucho con los obreros yo dirijo también la parte de personal y la chica de personal, la que maneja nominas y todas esas cosas trabaja conmigo. entonces entre las dos manejamos los obreros pero es algo como de ninguna imposición, simplemente se le exige, se le pide la colaboración se le cuando vemos que están faltando muchas normas se les pasa un memorando. cuando ya el memorando no sirve se les advierte que se les va a amonestar y ya en el último de los casos que ya la persona insista en el mismo error se le hace la amonestación por escrito.	METALMECANICO (E04) Trata de pedir colaboración. No es autoritaria, trata de trabajar en equipo, con ninguna imposición, le exige, le pide la colaboración, cuando están faltando muchas normas se les pasa un memorando. cuando ya el memorando no sirve se les advierte que se les va a amonestar, en el último de los casos que ya la persona insista en el mismo error se le hace la amonestación por escrito.	Muchas veces basta la autoridad para llevar a la practica planes simples pero será difícil que un plan de mayor complejidad pueda ser implementado únicamente en función de la autoridad.

PROTOCOLO No. 097: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINAN TES CRITICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.1 LIDERAZGO	C. PODER	SIGNIFICACION, MANIFESTACION DEL PODER	5.1.3

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	El poder en la Pyme

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Entandamos que el poder en mi caso, mío en lo personal, por ser el gerente, por cumplir una función, pues es obvio que es un poder completamente subordinado a una directriz, a unos lineamientos que marca la directiva de la empresa, entonces poder como tal de seguir un reglamento, de cumplir con una serie de funciones y en alguno de los casos, tomar decisiones con el mejor sentido común	PLASTICO (E01) Es un poder completamente subordinado, una directriz, que marca la directiva, seguir un reglamento, cumplir con una serie de funciones, tomar decisiones con sentido común	Influir en la conducta de otros es la esencia del liderazgo y para lograrlo, los líderes utilizan su poder. El poder es la habilidad para conseguir que otras personas hagan algo, que de otro modo, no lo harían.
I04 FCC	Si se sabe utilizar, es beneficioso y es en pro y en beneficio para la compañía y es en pro y en beneficio para a nivel personal y buscando el beneficio para todos los que laboran con nosotros. Ese poder se manifiesta, siendo la cabeza del grupo y el que toma la iniciativa y las ideas, generalmente	MADERA (E03) Si se sabe utilizar, es beneficioso buscando el beneficio para todos los que laboran con nosotros. Se manifiesta, siendo la cabeza del grupo y el que toma la iniciativa y las ideas.	En el seno de las organizaciones, los gerentes por lo general disponen de diversas fuentes de poder.
I05 ANN	Pues, tener poder es que dentro de todo fue un arma de doble filo. Porque el poder de repente lo puede engeguecer a uno. O al revés, si uno lo utiliza de una forma... que puedo decir yo, productiva que es lo mejor que uno puede hacer, utilizarlo de una forma productiva. Yo no ejerzo un poder por poder. simplemente considero que tengo unas personas trabajando que me ayudan, para echar adelante mi empresa y a esas personas se les contrata con ciertos términos en el contrato de trabajo que uno trata de que los cumplan. Generalmente pues algunas veces pues se salen de lo que es el contrato, pero bueno para eso están las amonestaciones y todas las cuestiones legales de las que uno se pueda agarrar para hacer que la gente cumpla con sus obligaciones.	METALMECANICO (E04) Poder es un arma de doble filo debido a que le puede engeguecer a uno. si se utiliza de una forma productiva . Ella no ejerce un poder por poder. Considera que tengo unas personas trabajando que me ayudan, personas se les contrata con ciertos términos en el contrato de trabajo algunas veces pues se salen de lo que es el contrato, pero bueno para eso están las amonestaciones	Resumiendo algunas fuentes de poder hay el poder de recompensa; el poder coercitivo; el poder del experto; el poder de referente; y el poder legitimado.

PROTOCOLO No. 098: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINANTES CRITICOS EN LA CALIDAD DE GESTION	5.1 LIDERAZGO	D. CREATIVIDAD Y MOTIVACION	FOMENTO DE LA CREATIVIDAD DEL PERSONAL	5.1.4

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Creatividad del Personal
La informante ANN, se siente muy satisfecha de haber dado la oportunidad a la joven que había ingresado para mantenimiento de las instalaciones.	Atender la puerta, se refiere a atender la oficina de ventas al publico, a través de una ventanilla de vidrio.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	Bueno, básicamente la motivación diaria, de que nos preocupemos por informarnos, yo insisto también en ese otro punto, para mi cosas como muy importantes, en mi forma de ser en mi patrón de conducta, hay varios elementos que siempre están allí presentes y marcan la pauta para todo. aparte del entusiasmo, la reciprocidad, y el emotividad que ellos puedan tener, en la dinámica del trabajo que realizo, decía que la disposición es muy importante y la formación yo creo que una persona medianamente informada, por no tener un nivel de exigencia mayor, tal vez los cargos estén creados y tal vez cada cargo no requiera de mucho nivel pues las persona esta concebida y capacitada para ejercer esa área, es la información que diariamente debemos manejar, información desde el punto de vista económico, información desde el punto de vista político, e información desde el punto de vista cultural, pues todos estos valores, también son buenos. Tu conjugas todos estos valores y puedes hacer una persona mas eficiente, mas entusiasta, mas dinámica, correcto	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>La motivación diaria, que nos preocupemos por informarnos. Hay cuestiones que siempre están presentes aparte de el entusiasmo, la reciprocidad, y el emotividad, es la disposición y la formación.</p> <p>La información que diariamente debemos manejar, información desde el punto de vista económico, información desde el punto de vista político, e información desde el punto de vista cultural, pues todos estos valores, también son buenos. Estos valores, pueden hacer una persona mas eficiente, mas entusiasta, mas dinámica.</p>	<p>La creatividad es la habilidad de combinar ideas en una forma única o hacer asociaciones inusuales entre las ideas.</p> <p>La creatividad también permite al tomador de decisiones apreciar mas y entender el problema, incluyendo ver los problemas que otros no ven.</p> <p>La creatividad se estimula practicando el zigzag o pensamiento lateral.</p> <p>Esto es el reemplazo del pensamiento vertical mas tradicional donde cada paso en el proceso sigue a uno previo en un secuencia irrompible.</p>
I04 FCC	Bueno, incentivándola. Y felicitando por cada vez que hay una idea nueva, uno ve que hay algo nuevo y que funciona y que es creación de alguien lo menos que se puede hacer es llamar a la persona a felicitarla y como también como cuando hay un atraso, un desfase o una falta se amonesta de forma verbal, se le toma la reprimenda en forma verbal.	<p>MADERA (E03)</p> <p>Incentivándola, felicitando cada vez que hay una idea nueva, y que funciona, lo menos que se puede hacer es llamar a la persona a felicitarla, una falta se amonesta, se le toma la reprimenda en forma verbal.</p> <p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Los alaba mucho, cualquier cosita que salga de ellos que les nazca de su inteligencia. Hay un ejemplo muy importante.</p> <p>Era una muchacha la que empezó limpiándonos el piso (...) colombiana sin ninguna educación, del campo (...) lo que a nosotros mas nos atrae de una persona es que demuestre lealtad (...)</p> <p>A esa chica la pusimos en expedición ese día y sirvió y así poquito a poco entonces ya después nos dimos cuenta que a la mujer le quedaba pequeña la limpieza del piso y se quedo permanente ahí.</p>	<p>El pensamiento vertical con frecuencia se considera como racional porque debe ser correcto en cada paso, enfatizan el pensamiento a los lados, no desarrollar sino reestructuran un patrón. No es secuencia.</p>
I05 ANN	No yo simplemente los alabo mucho, le alabo cualquier cosita que salga de ellos que les nazca de su inteligencia, de su idea y lo animo a que lo vuelvan a hacer. En cuanto a la frecuencia de ocurrencia, esto es muy poca la gente que muestra eso, hay un ejemplo muy importante aquí en la fabrica que yo lo anime. era una muchacha la que empezó limpiándonos el piso y una muchacha colombiana sin ninguna educación, del campo, y no es que voy a decir que ella esta ahorita de en alguna gerencia, pero es tan viva y tan pilas y demostró lo que a nosotros mas nos atrae de una persona es que demuestre lealtad, este, a ella se le dio, yo le observe particularmente una viveza la picardía la cosa pendiente de todo, mire por que tu no pasas, un día nos fallo una mujer de expedición una de las muchachas y ella estaba limpiando y yo le dije ay Yolanda porque no vas un ratico y ayudas allá, si señora. Entonces a esa chica la pusimos en expedición ese día y sirvió eh y así poquito a poco entonces ya después nos dimos cuenta que a la mujer le quedaba pequeña la limpieza del piso y se quedo permanente ahí, después la pusimos a hacer mostrarios, ahora en este momento esta atendiendo la puerta, ella es la que vende y hay que ver con que capacidad se aprendió los números de los resortes, no, es una mujer de 40 y algo tiene ahorita, y tiene mas de diez años en la organización. Habrá entrado aquí como de 29 - 30 años...		

PROTOCOLO No. 099: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINANTES CRITICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.1 LIDERAZGO	D. CREATIVIDAD Y MOTIVACION	ACTIVIDADES PARA MOTIVAR AL PERSONAL	5.1.5

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
	Motivando al Personal

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	<p>Los resultados diarios del trabajo, de las metas que nos proponemos, los objetivos a cumplir, el transmitir que estamos marcando los números, que los presupuestos planificados se están cumpliendo con cierta satisfacción, pues es una motivación para todo el personal que lo que cada uno esta haciendo que esta realizando por separado es su aporte pues es un aporte valioso. Respecto a una actividad en especial, nosotros nos reunimos aquí, somos también muy folcloristas, y eso también ayuda, salir del estrés diario, la rutina, nos podemos reunir en cualquier momento, compartir, en un sitio que sea completamente ajeno a la empresa, o al sitio del trabajo, por ejemplo. un restauran, una tasca, en cuanto a la periodicidad, a parte de cumplir con las fechas tradicionales, como el día de la secretaria, las fiestas de fin de año y la empresa, pues de repente si nos da en cualquier momento y lo hacemos también en horas espontáneamente completamente, a lo que no sea la fecha fijada</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Se transmite que los numeritos están marcando. Es una motivación para todo el personal que lo que cada uno esta realizando es un aporte valioso. También se reúnen allá. Se consideran muy folcloristas, ayuda salir del estrés diario, la rutina, se reúnen en cualquier momento, para compartir, en un restaurant, una tasca, cumplir con las fechas tradicionales, el día de la secretaria, fiestas de fin de año, a lo que no sea la fecha fijada</p>	<p>La motivación es la voluntad de ejercer altos niveles de esfuerzo en favor de las metas organizacionales, condicionadas, por la habilidad del esfuerzo de satisfacer alguna necesidad individual.</p> <p>Hoy día las compañías introducen programas de incentivos basados en la motivación para impulsar el entusiasmo y la productividad del empleado.</p> <p>Dentro de las primeras teorías de motivación se encuentra la de Abraham Maslow, conocida como la jerarquía de las necesidades. Existe también la teoría "x" y la teoría "y". Al igual que la motivación-higiene.</p>
104 FCC	<p>Las reuniones de compañeros. hacemos normalmente las reuniones de compañeros celebramos cumpleaños, hacemos tertulias, una especie de paseos, hacia el mismo sitio de trabajo, sino en la parte donde no tenemos nada que ver con el trabajo sino que nos sentamos a conversar, a tomarnos una cerveza, a hacer una asado, y pasar una tarde de sábado, por ejemplo, bonita. Se percibe que esas actividades motivan al personal en el rendimiento y en el cumplimiento de la labor. Con el no protestar cuando se requiere de una hora, dos horas extras, en la llegada temprano, en la honestidad, en realidad, de las personas que trabajan con nosotros esa es lamedor retribución que podemos tener, con su grado de confianza que les damos y el nivel de compañerismo que tenemos.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>Hacen las reuniones de compañeros. Celebramos cumpleaños, hacemos tertulias, paseos, se sientan a conversar, a tomarse una cerveza, un asado, una tarde de sábado. Esas actividades motivan al personal en el rendimiento y en el cumplimiento de la labor.</p>	<p>Dentro de las teorías contemporáneas de la motivación se encuentra la teoría ERG de Clayton Alderfer de la Universidad de Yale, también enfocada hacia las necesidades centrales, existencia, relación y crecimiento.</p> <p>La teoría de las necesidades de McClelland con sus necesidades logro, poder y afiliación. La teoría de la evaluación cognoscitiva, cuyo postulado trata de que distribuir recompensas extrínsecas por comportamientos que ya se han recompensado de manera intrínseca tiende a disminuir el nivel total de motivación.</p> <p>Otra teoría llamada la teoría del establecimiento de metas que sostiene que las metas específicas y difíciles llevan a un alto desempeño.</p> <p>La teoría del reforzamiento la cual sostiene que el comportamiento esta en función de las consecuencias conductuales.</p> <p>La teoría de la equidad, trata de que los individuos comparan sus aportaciones individuales y los beneficios que reciben con los de otros y responden eliminando cualquier desigualdad.</p> <p>La teoría de las expectativas dice que la fortaleza de una tendencia a actuar de cierta manera depende de la fortaleza de una expectativa de que el acto será seguido por una respuesta dada y de lo atractivo de ese resultado sea para el individuo Es una teoría que ayuda a explicar el por que muchos empleados no están motivados en sus trabajos y simplemente hacen lo mínimo necesario para matenense.</p> <p>Los autores citados explican que las teorías de la motivación están íntimamente ligadas a la cultura.</p>

PROTOCOLO No. 100: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINANTES CRITICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.1 LIDERAZGO	E. RECONOCIMIENTO DEL LIDER VISIBLE	CUALIDADES DEL LIDER RECONOCIDO	5.1.6

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Características del Líder

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Permítame decirle que es una persona de admirar. Indistintamente de que sea nuestro jefe de que sea la persona la dueña de la empresa la persona que de alguna forma provee empleo, provee trabajo, es una persona de admirar. Porque Ud. sabe que este tipo de personas con ese perfil pues de alguna forma tienen un ingenio, son personas que de alguna forma son fuera del lote no, y que tuvieron una idea hacer 30 – 40 años atrás y tuvieron la capacidad de desarrollarla, y tuvieron esa luz y se convirtieron en industriales como muchos, por supuesto que conocemos que hemos leído o hemos visto pero en lo particular el Sr. "Mc. C" tiene eso. Es una persona exitosa porque tiene mucho ingenio tienen mucha capacidad y lo importante de el también es la parte humana delega no. Es una persona que esta clara de que no se las sabe todas, porque no podemos pensar que tenemos una varita mágica y por el hecho de que somos de alguna forma, brillantes, exitosos, inteligentes pues todo hay que resolverlo y todo lo sabemos. lo importante es que es que el delega el caso mio en particular, el me ha permitido desarrollarme me ha tenido la confianza por supuesto una persona prudente como cualquiera en analizar a quien tiene enfrente en analizar su trayectoria, su forma de pensar, sus decisiones. Para el estar tranquilo. Pero es admirable desde todo punto de vista porque es muy consecuente el señor "McC" es muy humano en ese particular vive con la necesidad también de sus trabajadores, y yo soy un testimonio. Si en algún momento hace 12 años yo no tenía vivienda, y el me vio inquieto me dijo bueno Chávez aquí tiene la empresa. Me tiene a mi tiene a mi. A mis hijos mi señora, que también es la dueña de la empresa, pues trabaja y vamos a ver como te vamos ayudando. Y yo pensé, no solamente yo sino muchas personas en la empresa es bueno ver como uno también va mejorando la calidad de vida y es lo que yo digo muy popularmente no, bajo que palo te arrimas para tu recibir una buena sombra, no. Pero marcando la distancia y el respeto que estas personas se merecen. El Sr. "Mc. C" es una persona muy habilidosa para fomentar relaciones, buenas relaciones comerciales, bancarias es una persona que tiene ese tacto de manejar a cualquier persona y a cualquier nivel, estoy plenamente convencido. Seguramente, yo quisiera hacerlo también pero en lo particular el Sr. "Mc. C" tiene la capacidad de sentarse hablar, con el barrendero, el vigilante de la compañía o con el gerente del banco central de Venezuela por citar a alguien o algún directivo de esa copula. o sentarse hablar con el presidente de la república porque su experiencia, porque su madurez su trayectoria, el hombre es muy polifacético, es bastante polifacético eso ha ayudado bastante a que se logre lo que tenemos hoy en día una organización porque esto es una organización y eso es muy satisfactorio decirlo y uno formar parte de esa organización. Seguramente el lo sabe y el sabe cual es mi criterio con respecto a su persona pero quisiera seguir formando parte de la organización y seguramente en cualquier momento dado de la vida, pues pasara para una reserva, un descanso, y entonces ahí es donde tendremos que algunas personas estar prestos como el buen soldado, ¿no?</p>	<p>PLASTICO (E01)</p> <p>Es una persona de admirar, tiene un ingenio fuera del lote no, esta claro de que no se las sabe todas, el ha permitido que como gerente, se desarrolle, le ha tenido la confianza. En el caso de ese gerente, el no tenía vivienda, y el dueño lo vio inquieto, y le dijo: "bueno CHA, aquí tiene la empresa. Me tiene a mi." Es una persona muy habilidosa para fomentar relaciones, buenas relaciones comerciales, bancarias.</p> <p>MADERA (E03)</p> <p>Excelente persona, humano, muy gente, muy persona, muy amigo, mas que jefe, es a mi</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
104 FCC	<p>Como amigo es una excelente persona, como jefe es incomparable porque dentro de mi mundo laboral nunca había tenido una persona como jefe como él. Es muy humano, muy gente, muy persona, muy amigo, mas que efe, es amigo.</p>		

PROTOCOLO No. 101: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES CRITICOS DETERMINAN TES INTERNOS Y EXTERNOS	52 MODELO DE NEGOCIOS	A. NUEVA FORMA DE OPERAR LA PYME	ECONOMIA DIGITAL	5.2.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	¿Pyme digital?
La gerente de E04 es incoherente en el testimonio al calificar el uso del e-mail.	Al momento de la ultima entrevista, ya había sido instalado el sistema ABA de Internet (E03)	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Digital desde el punto de vista por ejemplo, la tecnología que nos ofrece la misma Cantv, eso nos permite estar digitalizados, la telefonía celular, también esta digitalizada, el mismo sistema electrónico que tenemos acá en la parte productiva, administrativa, el sistema. Nosotros tenemos la página Web, también tenemos una presentación bastante amplia de que somos y que hacemos y por allí hemos tenido experiencias que nos contactan también por supuesto	PLASTICOS (E01) Digital desde el punto de vista por ejemplo, la tecnología que nos ofrece la misma Cantv eso nos permite estar digitalizados, la telefonía celular, también esta digitalizada, el mismo sistema electrónico que tenemos acá en la parte productiva, administrativa, el sistema. Nosotros tenemos la página Web, también tenemos una presentación bastante amplia de que somos y que hacemos y por allí hemos tenido experiencias que nos contactan también por supuesto.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
104 FCC	No. No tenemos pagina Web, no estamos insertos en ninguna clase de esos sistemas ahorita pero si estamos pensando, de hecho pues la solicitud, del ABA del Internet, pensando en eso.	MADERAS (E03) No. No tenemos pagina Web, no estamos insertos en ninguna clase de esos sistemas ahorita pero si estamos pensando, de hecho pues la solicitud, del ABA del Internet, pensando en eso.	Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.
105 ANN	No. Trabajamos mucho con el correo electrónico si, se trabaja bastante, pero si, se podría decir que si, eso lo hacemos desde la casa, generalmente es mi hermana la que tiene el correo ["D"] y ella recibe los correos	METALMECANICO (E04) No. Trabajamos mucho con el correo electrónico si, se trabaja bastante, pero si, se podría decir que si, eso lo hacemos desde la casa, generalmente es mi hermana la que tiene el correo ["D"] y ella recibe los correos.	Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente. El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.

PROTOCOLO No. 102: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES CRITICOS DETERMINANTES INTERNOS Y EXTERNOS	5.1 LIDERAZGO	A. NUEVA FORMA DE OPERAR LA PYME	CAPACIDADES TÉCNICAS PARA ACOMETER INICIATIVAS EN INTERNET	5.2.2

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Capacidades técnicas para acometer iniciativas en Internet

INFORM ANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTE A LAS DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRALEN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Estamos en red, esta completamente sistematizada la empresa, tenemos hardware, software.	PLASTICOS (E01) Estamos en red, esta completamente sistematizada la empresa, tenemos hardware, software.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
104 FCC	No, en estos momentos lo que tenemos es básicamente es la computadora que es un Pentium cuatro, con una buena, o sea, esta bien equipada, pero no tenemos ahorita otra cuestión, sino solamente, una vez que tengamos el servicio de Internet miramos el plan de asesoramiento y lo que tengamos que hacer lo pertinente para entrar dentro de el mercado digital a nivel de Internet.	MADERA (E03) No, en estos momentos lo que tenemos es básicamente es la computadora que es un Pentium cuatro, con una buena, o sea, esta bien equipada, pero no tenemos ahorita otra cuestión, sino solamente, una vez que tengamos el servicio de Internet miramos el plan de asesoramiento y lo que tengamos que hacer lo pertinente para entrar dentro de el mercado digital a nivel de Internet.	Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guia inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada. Por lo cual se desarrollaron sendos capitulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.
105 ANN	Si, yo creo que si, bueno ahorita no hay equipos, los estamos mejorando	METALMECANICO (E04) Si, yo creo que si, bueno ahorita no hay equipos, los estamos mejorando	El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capitulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.

PROTOCOLO No. 103: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES CRITICOS DETERMINANTES INTERNOS Y EXTERNOS	5.1 LIDERAZGO	A. NUEVA FORMA DE OPERAR LA PYME	REINVENTAR LA ORGANIZACION	5.2.3

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Reinventando la Pyme

INFORM ANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES DE LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA, NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Bueno, sería fabuloso, no negarnos a la posibilidad de mejorar algunas áreas, de modificarlas, de mejorarlas, esto por supuesto tenemos que entender que automáticamente lo que se me viene a la mente es una inversión en dinero importante, para poder cumplir con lo que se piensa, pero si ojala que esto se de en el menor tiempo posible para así ser mas operativos, mas funcionales	<p>PLASTICOS (E01)</p> <p>Bueno, sería fabuloso, no negarnos a la posibilidad de mejorar algunas áreas, de modificarlas, de mejorarlas, esto por supuesto tenemos que entender que automáticamente lo que se me viene a la mente es una inversión en dinero importante, para poder cumplir con lo que se piensa, pero si ojala que esto se de en el menor tiempo posible para así ser mas operativos, mas funcionales</p>	<p>La PYME deberá formar un conjunto capaz de responder eficaz y rentablemente a los necesidades de los clientes.</p> <p>Se apoyara en el uso de las TIC, y construirá su respuesta Estructural.</p>
I04 FCC	Yo creo que lo que se esta haciendo se esta haciendo bien. Pero la nivel mio yo estaria dispuesto a eso, lo que pasa es que ya a nivel de los propietarios no son muy amplios en ese aspecto ellos están conformes con lo que esta, aunque uno tiene visualización tiene sabe que existen otras formas de vender que existen otras formas de publicar, que existen otras formas de tener negocio pero los dueños los propietarios no están abiertos a esa manera de pensar. Se les transmite, si pero no hay receptividad. Claro que sí, yo he imaginado, he proyectado, hay muchísimas formas de vender	<p>MADERA (E03)</p> <p>Yo creo que lo que se esta haciendo se esta haciendo bien. Pero la nivel mio yo estaria dispuesto a eso, lo que pasa es que ya a nivel de los propietarios no son muy amplios en ese aspecto ellos están conformes con lo que esta, aunque uno tiene visualización tiene sabe que existen otras formas de vender que existen otras formas de publicar, que existen otras formas de tener negocio pero los dueños los propietarios no están abiertos a esa manera de pensar. Se les transmite, si pero no hay receptividad. Claro que sí, yo he imaginado, he proyectado, hay muchísimas formas de vender</p>	<p>En este sentido, ubicara sus actividades nucleares, básicas o fundamentales, optara por la flexibilidad, la adaptabilidad, la oportunidad y la optimización de la estructura de costos, que le permita tener una capacidad de respuesta ante las necesidades de los clientes</p>
I05 ANN	Si, claro que si, reinventar no. yo la pondría más organizada. Tendría que cambiar mucho personal, como hay tanto personal viejo, muy resabiado y no permiten, no permiten, es impresionante no permiten organización de ningún tipo. son gente necia, gente encasillada en sus cosas y no toleran cambios no soportan gerentes de planta, no soportan nada es un personal muy duro.	<p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Si, claro que si, reinventar no. yo la pondría más organizada. Tendría que cambiar mucho personal, como hay tanto personal viejo, muy resabiado y no permiten, no permiten, es impresionante no permiten organización de ningún tipo. Son gente necia, gente encasillada en sus cosas y no toleran cambios no soportan gerentes de planta, no soportan nada es un personal muy duro.</p>	

PROTOCOLO No. 104: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINANTES CRITICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.3 CAPACIDADES	A. DESARROLLO DE CAPACIDADES	COORDINACIÓN DE RELACIONES ENTRE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO, MODELO DE NEGOCIOS Y TECNOLOGIA	5.3.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Coordinación de relaciones
	Se observara al informante, sus testimonios, valores, actitudes para la coordinación de relaciones entre la capacidad de liderazgo, modelo de negocios y tecnología	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA		CAPITULO 12	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
I02 MYR			
I03 ÑÑI			
I04 FCC			
I05 ANN			
I06 LOR			

PROTOCOLO No. 105: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES CRITICOS DETERMINAN TES INTERNOS Y EXTERNOS	5.4 TECNOLOGIA	A. PLATAFORMA TECNOLÓGICA	REDES DE PROVEEDORES Y CLIENTES	5.4.1

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	PYME en red

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL ROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	Nos han contactado a través de la página Web. Hoy día podemos colocar una orden de compra a través de cualquier correo electrónico de nuestros proveedores, inmediatamente ellos asumen que su cliente tiene una necesidad inmediata, muchos clientes, muchos distribuidores, que atendemos a nivel nacional pues tampoco están conectados, como para que ellos vendan en red. Para el extranjero nadie nos ha contactado, todavía no. si hemos tenido la experiencia de ser exportadores, pero ha sido mas personalizado.	<p>PLASTICO (E01) Nos han contactado por medio de la página Web. Se utiliza para colocar una orden de compra, correo electrónico de nuestros proveedores, muchos clientes, muchos distribuidores a nivel nacional pues tampoco están conectados. En el extranjero nadie nos ha contactado.</p>	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
104 FCC	No. normalmente se podría decir que es una empresa en términos un poco chica para eso. Pero si tenemos mucho contacto con los proveedores y con los clientes. aquí los clientes al mayor son muy limitados, son muy poquitos y los clientes que tenemos domésticos aquí pues son clientes que compran una vez y se demoran mucho en comprar y una vez que tienen bien equipada la casa no se vuelven a aparecer mas. Con proveedores, lo normal es una comunicación normal, a medida que va haciendo falta el producto se va sustituyendo y se va manteniendo un inventario, sin, sin tener como se llama cuestiones estratégicas para hacerlo en un futuro, a no ser que por ejemplo, se prevea una escasez o se prevea un alza entonces se toman las provisiones de eso.	<p>MADERA (E03) Es una empresa en términos un poco chica para eso. Tenemos mucho contacto con los proveedores y con los clientes. Clientes al mayor, son muy poquitos y los clientes domésticos compran una vez y se demoran mucho en comprar, no se vuelven a aparecer mas. Proveedores, es una comunicación normal.</p>	<p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p>
105 ANN	Bueno, si eso es permanente cuando nuestro clientes son los clientes de siempre, eso nos estamos comunicando que si vía fax, que si el teléfono, que mandame esto, que hoy no lo quiero que mañana mandame un poquito. Hay una comunicación permanente, generalmente con los ingenieros de planta que son los que están pendiente de la producción o de los ingenieros de mantenimiento de las empresas. Ya tenemos un vínculo bastante estrecho con la empresa, tenemos la base de datos de ellos, la usamos, si como no	<p>METALMECANICO (E04) Es permanente, los clientes de siempre, nos estamos comunicando por fax, teléfono. Hay una comunicación permanente, con los ingenieros de planta. Tenemos la base de datos de ellos, la usamos.</p>	<p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 106: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO FACTORES DETERMINANTES CRÍTICOS INTERNOS Y EXTERNOS	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA		5.4 TECNOLOGIA	A. PLATAFORMA TECNOLÓGICA	EMPRESA ABIERTA E INTERCONECTADA	5.4.2

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	¿Cerrada y Desconectada?

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
104 FCC	<p>Si tenemos interconexión, con la gente, tanto con los proveedores como los clientes si la considero abierta e interconectada, exactamente. Se evidencia, en esa forma por ejemplo el proveedor tiene conocimiento de que va a haber escasez de algo "x", y nos llama y dice compren tal cosa porque dentro de poco tiempo o va a subir el producto o va a escasear porque hay determinados factores o "x" o "y", entonces, yo creo que esa es la mejor manera de evidenciarlo</p>	<p>MADERA (E03) Tenemos interconexión, con los proveedores, clientes. Por ejemplo el proveedor tiene conocimiento de que va a haber escasez, nos llama, va a subir el producto</p>	<p>En el paradigma informacional las empresas se constituyen mediante alianzas estratégicas, que varían según sean sus líneas de productos, tecnologías, mercados, países.</p>
105 ANN	<p>No. En Internet, la verdad que en eso estamos un poco quedados. Estamos quedados porque realmente en los últimos años nos hemos dedicado es a tratar de vender, eh, a las mismas zonas que siempre les hemos vendido. Mantener esas zonas, este, atendidas. Mínimo, para no perder esa parte. Porque el ramanao fue tan fuerte, quedamos muy débiles y entonces inclusive no teníamos ni vendedores. Entonces que le digo yo, lo que estábamos era abocados a tratar que no se nos metiera la competencia en las zonas que ya nosotros estábamos metidos. La estrategia utilizada fue, bueno, primero que todo, meter los vendedores, permaneciendo, en la presencia permanente del vendedor en la zona, eso es muy muy importante. Porque inclusive vendiendo mas barato la competencia, inclusive, hemos notado que si nosotros mantenemos la permanencia del vendedor en la zona no nos tumban los clientes, mientras el cliente este atendido no se mete la competencia, porque el cliente es perezoso, el cliente le gusta que uno vaya, mira como estas, el cafechito hablan con el, mira que me vas a comprar hoy. Los mismos vendedores meten los pedidos, se meten al negocio ¡aja te hace falta esto! ... te hace falta lo otro, los mismos vendedores. Así son. Ellos generalmente trabajan así, se ganan la confianza del cliente</p>	<p>METALMECANICO (E04) Estamos un poco quedados. Los últimos años nos hemos dedicado es a tratar de vender, en zonas que siempre les han vendido. Para no perder esa parte. Quedamos muy débiles si mantenemos la permanencia del vendedor en la zona no nos tumban los clientes, mientras el cliente este atendido no se mete la competencia, porque el cliente es perezoso.</p>	<p>Las empresas operan en red. Es una forma nueva de operar, con flexibilidad posibilitada por las tecnologías de información y conocimiento.</p>

PROTOCOLO No. 107: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES CRITICOS DETERMINANTES INTERNOS Y EXTERNOS	5.4 ECNOLOGIA	A. PLATAFORMA TECNOLÓGICA	UTILIZACIÓN DE LA BANCA ON LINE	5.4.3

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Home banking y la PYME

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
104 FCC	No, no ahorita, porque carecemos de Internet entonces para que vamos a tener algo que no tenemos, que no disponemos en este momento, no. Tenemos el banco, utilizamos las cuentas de los bancos normal, "C", "S" no, una vez que tengamos el Internet aquí tenga la seguridad de que sí. Exactamente.	MADERA (E03) Ellos carecen de Internet, opinan que para que van a tener algo que no disponen. Utilizan las cuentas de los bancos normal, una vez que tengamos el Internet con seguridad de que sí.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
105 ANN	No, no lo hemos utilizado todavía pues, falta de uno modernizarse. Error de uno, mas nada	METALMECANICO (E04) no lo hemos utilizado todavía falta de uno modernizarse. Error de uno.	<p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 108: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINANTES CRITICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.4 TECNOLOGIA	A. PLATAFORMA TECNOLÓGICA	PAGINA WEB	5.4.4

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Uso de aplicaciones de Internet

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Si hay página y actualmente esta en mantenimiento. Recordemos, que nuestro sistema de venta y distribución inmediata somos mayorista directamente, somos mayorista distribuidor en todo el territorio. Los distribuidores serian las personas indicadas para hacer las compras por Internet, o en mi caso, yo hacer la compra a mis proveedores por Internet, a través de un correo electrónico. Tenemos que ser prácticos, no esta prevista la venta por Internet. Todavía no. Mucha de la gente que nos compra o nos vende no esta interconectada a Internet.	PLASTICO (E01) Si tienen página, actualmente esta en mantenimiento. Los distribuidores serian las personas indicadas para hacer las compras por Internet, no esta prevista la venta por Internet. Todavía no. No se lleva el record de visitante cuando se diseño, era lo que habia para ese entonces. ponerle el contador, para registrar el numero de visitantes.	La World Wid Web (WWW) ofrece a sus usuarios las posibilidades de comunicarse entre si no solo por medio de texto, sino también con gráficos, animaciones, sonido y color. La utilización de la WWW puede ser un verdadero activo, ya que las organizaciones pueden editar paginas Web, que actúan a modo de postes indicadores para terceros que quizá deseen saber mas sobre los productos y servicios de la empresa, sus investigaciones o su personal.
103 NÑI	tenemos nuestra pagina también en Internet donde se le dan todas las especificaciones. En cuanto las visitas a la pagina, no se lleva el record y estamos ahorita en proceso de actualización, para hacerla mas moderna, pues cuando se diseño, pues era lo que habia para ese entonces. Sí, ahora hay que actualizarla, y es necesario ponerle el contador, para registrar el numero de visitantes.	MADERA (E03) Tienen una conversación por ahí para abrir una. El e-mail si lo tiene a nivel particular, lo utiliza con una frecuencia, 2-3-4 veces a la semana, generalmente con los mismos clientes recibe ahí informaciones, y a todos sus amigos y familiares.	La WWW puede ser una extensión del marketing corporativo, de las relaciones publicas e incluso puede entregarse en lo que se ha dado en llamar el espacio de mercado.
104 FCC	No. Ya esta la solicitud, ya tenemos una conversación por ahí para abrir una pagina, No, en estos momentos. No la utilizo para distribuir los productos no, tampoco. El e-mail si lo tengo a nivel particular. Esa si la tengo yo, personal. La utilizo con una frecuencia, 2-3-4 veces a la semana, generalmente con los mismos clientes recibo ahí informaciones, me envían lo que es fotografia, me envían lista de precios, y a todos mis amigos y familiares.		

PROTOCOLO No. 109: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTION ESTRATEGICA	FACTORES DETERMINANTES CRITICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.4TECNOLOGIA	A. PLATAFORMA TECNOLÓGICA	INTERNET COMO FUENTE DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD	5.4.5

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Internet como herramienta estratégica

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
104 FCC	Ya le digo, no tenemos pagina Web, pero sin embargo, si para obtener rápido una lista de precios, una cotización, una fotografía. Por ejemplo en días pasados me mandaron la fotografía de un mueble de araba, por decir algo, claro, porque eso es inmediato eso es en el acto, es inmediato, yo estoy de acuerdo con eso	MADERA (E03)	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.
105 ANN	Claro que aplicaría, por supuesto que si, pero lo tenemos realmente abandonado. Eso so es verdad, nosotros tenemos esa parte abandonada. Porque ninguno de nosotros ha tenido el tiempo, parece mentira, el tiempo para dedicarle a abrir una pagina, mantenerla, estar pendiente. No tenemos esa persona que lo haga. Había alguien encargado de eso [hijo de uno de los socios]. Lo que pasa, a el lo tenemos mientras tanto, el no se va a quedar en la empresa, pero entonces con el precisamente era que hacíamos esa cosas. El fue el que abrió la página, el trabajo en eso. Pero como después empezó a hace su postgrado, su cosa, si, este, pues, lo abandonamos prácticamente. Ahora que volvió, no se si el se va quedar en la empresa o se ira. De todas maneras, creo, que cuando ya nos sentimos un poco mas tranquilos, mas todos encarrilados otra vez, nos ponemos en el camino, eso que es muy importante, claro que si.	<p>La utilizan para obtener rápido una lista de precios, cotización, una fotografía. Le mandaron la fotografia de un mueble de aruba, eso es inmediato, eso es en el acto, es inmediato, yo estoy de acuerdo con eso</p> <p>METALMECANICO (E04)</p> <p>Ninguno de ellos ha tenido el tiempo. No tienen esa persona que lo haga. Había alguien encargado de eso [hijo de uno de los socios]. El no se va a quedar en la empresa, después empezó a hacer su postgrado, ahora que volvió, no se sabe si el se va quedar en la empresa.</p>	<p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capitulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capitulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 110: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO - RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTION	A. GERENCIA OPERATIVA	RESPONSABLES GESTIÓN DIARIA	5.5.1

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Gerencia Operativa

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Bueno, en la primera de cambio, ellos nos han demostrado, los cabezas de grupo los mismos gerentes nos han demostrado que son personas que tienen muy buena disposición y la satisfacción es que en el equipo como tal hay resultados, se marcan resultados que nos permiten medir precisamente esto. De que si estamos avanzando.	<p>PLÁSTICO (E01) (E01)</p> <p>Los cabezas de grupo, los mismos gerentes, nos han demostrado que son personas que tienen muy buena disposición y la satisfacción, se marcan resultados que nos permiten medir que estamos avanzando.</p> <p>MADERA (E03) (E03)</p> <p>En un 99,9% funciona bien y son personas productivas, y cumplidoras con su deber.</p>	<p>La competitividad se fundamenta en la productividad, quizá mejor en la denominada Eficiencia Operativa.</p> <p>La Eficiencia Operativa consiste en realizar las actividades de la organización en mejor forma que sus competidores.</p> <p>La efectividad operativa implica el mejoramiento de la calidad de los productos, la reducción del desperdicio en todos los recursos, del mejoramiento de los procesos mediante tecnologías diversas, la agregación de valor mediante formas innovativas, el descubrimiento de nichos de mercado cada vez mas sofisticados y especializados, todo lo cual se traduce en la optimización del valor del producto o servicio generado por unidad de trabajo o capital invertido.</p>
I04 FCC	O sea, hay alguno que otro que no es lo que se piensa, no, pero en términos generales se diría que en un 99,9% funciona bien y son personas productivas, y cumplidoras con su deber.		

PROTOCOLO No. 111: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES DETERMINAN ES CRÍTICOS EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 ÁREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	A. GERENCIA OPERATIVA	FORTALEZAS EN LA GESTIÓN	5.5.2

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Fortaleza en la gestión

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Esa que llama UD. la velocidad [risas] me llama la atención porque aquí tenemos un slogan que lo hemos pero muy típico aquí entre nosotros mismos con la misma con la misma directiva porque aquí habemos algunas personas que caminamos con gasolina de alto octanaje no, hay otros que caminan con gas oil mas lento no y entonces me llama la atención esto, pero hemos tratado de ser y lo particular eficientes. Vamos a dejar por supuesto la modestia a un poquito al lado pero tú sabes que esto funciona si tú eres eficiente. Si vemos resultados si vemos resultados es por que vemos eficiencia si avanzamos en el mercado es porque hay eficiencia. Conquistamos nuevas áreas, captamos nuevos distribuidores y tengo mayor capacidad de distribución es obvio que hay eficiencia en lo que estamos haciendo.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Esto funciona si tú eres eficiente. Conquistamos nuevas áreas, captamos nuevos distribuidores y tengo mayor capacidad de distribución</p> <p>MADERA (E03) En el modo de operar la organización ahí conlleva a todo, esta la creatividad, productividad, la responsabilidad. Como funciona la organización no es solamente el logro mío, del chofer, la persona que va a pintar el mueble, va a ser entonces eso en un conjunto</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p>
I04 FCC	<p>Yo digo que es en el modo de operar la organización ahí conlleva a todo. O sea esta la creatividad, la productividad, la responsabilidad. todo, o sea como funciona la organización eso no es solamente el logro mío, sino es el logro del chofer que va a llegar a tiempo, es el logro de la persona que va a pintar el mueble, por ejemplo, que nos cumple o sea es cuando yo doy la palabra, cuando me estoy responsabilizando ante un cliente, detrás mío están todo un equipo que si alguno de ellos fallan, la culpa también no va a ser únicamente mía sino de toda la compañía, entonces va a ser entonces eso en un conjunto así que yo digo que es esa, la forma de operar la organización.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Para innovar me parece, por el hecho que nosotros de todas maneras a la fuerza tenemos que innovar, porque los productos que nos piden siempre son para maquinaria nueva o equipos nuevos</p>	<p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el numero del capitulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>
I05 ANN	<p>Para innovar me parece. Para innovar por el hecho que nosotros de todas maneras a la fuerza tenemos que innovar, porque los productos que nos piden siempre son para maquinaria nueva o equipos nuevos o cuestiones que alguien inventa, innovando cualquier otra cosa que lleva un resorte y nosotros tenemos que ir incluidos</p>		

PROTOCOLO No. 112: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES DETERMINANTES CRÍTICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	B. RECURSO HUMANO	PLANES DE ADIESTRAMIENTO Y CAPACITACION	5.5.3

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	El INCE como instituto de capacitación

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Si, hemos comentado eso, no. La capacidad de adiestramiento la hacemos acá internamente. Hemos tenido apoyo del Ince. Me refiero en cuanto al personal de producción obreros. la parte técnica recordemos que lo hemos hablado, a nivel de nuestros proveedores, en cuanto a la parte contable y administrativa pues, nuestro personal y gerentes están asistiendo con cierta frecuencia a seminarios y charlas dictadas por el Seniat que nos permiten de que ese departamento este actualizado. Fijese lo que ocurrió ahorita, recientemente. hubo un cambio de voz a nivel gubernamental a nivel del estado cuando se reduce algún punto el impuesto al valor agregado de manera que a partir de una fecha determinada tenemos que necesariamente comenzar a facturar y a cobrar con el 15% y no con el 16% y de hecho el gobierno también ha tenido la capacidad y se demostró esta semana que vinieron funcionarios del Seniat a verificar si estábamos ya facturando con el 15 tal y cual como lo había autorizado el presidente Hugo Chávez y esto tenemos que ser no solamente obedientes sino acatar la ley como tal porque esto es algo muy importante porque el pueblo y sus gobernantes y funcionarios han acatado la disposiciones de la ley si no entonces se convertiría esto en una anarquía. Vamos a acatar primero las leyes y desarrollamos actividades oficiales, pues la empresa tiene el deber y el derecho, ¿verdad? de que esas disposiciones se cumplan.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Adiestramiento la hacemos acá internamente, apoyo del INCE. La parte técnica, a nivel de nuestros proveedores, la parte contable y administrativa a nuestro personal y gerentes están asistiendo con cierta frecuencia a seminarios y charlas dictadas por el Seniat, nos permiten estar actualizado.</p> <p>MADERA (E03) El único que esta en esos planes aquí soy yo, voy a tomar los cursos de Internet, de computación. Con el INCE no se ha trabajado.</p> <p>METALMECÁNICO (E04)</p>	<p>El INCE esta llamado a jugar un papel protagónico en la capacitación del recurso humano para la PYME.</p> <p>Luego de mucho teorizar y predicar que el recurso humano debe ser el recurso fundamental de las empresas, ahora se esta reconociendo la necesidad de capacitar y desarrollar ese recurso humano que requiere la nueva organización, no solo en cuanto a actualización de conocimientos y destrezas sino en cuanto al aprendizaje sobre las relaciones entre nuevas técnicas y métodos y nuevos conocimientos: entre productividad, calidad y competitividad; entre inversión y beneficios; entre trabajo y rendimiento, estímulos e incentivos remunerados o no.</p>
I04 FCC	<p>Ahorita por el momento como le decía en días pasados el único que esta en ese planes aquí soy yo, que de inmediato voy a tomar los cursos de Internet y que voy a tomar unos cursos de computación. Con el Ince no se ha trabajado, la planta, como ya le digo, que no depende totalmente de nosotros son personas que trabajan independientemente.</p>	<p>Es permanente, a medida que va entrando una persona nueva, se va colocando en algunas de las secciones, la persona tiene que aprender a juro, el maestro de la sección lo enseña I INCE siempre nos manda los aprendices.</p>	
I05 ANN	<p>Pues, el plan es permanente, porque a medida que va entrando una persona nueva, se va colocando en algunas de las secciones y la persona tiene que aprender a juro, prácticamente, porque el maestro de la sección tiene que, depende de el, del maestro de la sección, el maestro de la sección lo pone, lo enseña... eso es permanente, no hay aquí ningún técnico en resortes, ni ninguna carrera que enseñe eso, entonces todos tenemos que entrenarlos. El INCE siempre nos manda los aprendices. Generalmente la gente que tenemos son del INCE</p>		

PROTOCOLO No. 113: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES INTERNOS Y EXTERNOS	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	B. RECURSO HUMANO	FORMACIÓN Y CAPACITACION GERENCIAL	5.5.4

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
	Actualización Gerencial

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Si, definitivamente, es un hecho debemos preocuparnos por capacitarnos en el caso mío diría que en la parte mas comercial. En los 6 últimos meses para serle franco ningún curso. Le decía, en charlas anteriores, que medianamente me preocupo por estar informado, así como leer la prensa.	PLÁSTICO (E01) Debemos preocuparnos por capacitarnos. En los 6 últimos meses para serle franco ningún curso. Me preocupo por estar informado, así como leer la prensa.	El proceso de cambio en la sociedad contemporánea exige al hombre, eje central del compromiso de adecuación a las nuevas condiciones, un dominio completo de los conocimientos básicos, de las competencias de carácter tecnológico y social.
I04 FCC	Bueno, leer si me la llevo constantemente, pero leyendo si lo que me pueda llegar comenzando con la pagina de economía en el periódico por el movimiento bursátil que sale en el periódico, entrando en algunas paginas de Internet también leyendo mucho lo que es literatura a nivel de filosofía y de la parte humana, yo creo que so es capacitación también. Cursos no he hecho	MADERA (E03) Leyendo la pagina de economía en el periódico por el movimiento bursátil, paginas de Internet. Leyendo literatura a nivel de filosofía y de la parte humana. Cursos no he hecho	Capacidad de evolucionar y de actuar en un entorno complejo y con alta densidad tecnológica, caracterizado, en particular, por la importancia de la tecnología de la información y , sobre todo, la capacidad de adquirir nuevos conocimientos y nuevas competencias, de aprender a aprender a lo largo de toda la vida.
I05 ANN	Este, en la actualidad yo creo que en el estado Táchira y hablando de nuestro renglón yo creo que salen muchos ingenieros industriales capaces de gerenciar una empresa como esta. Yo pienso que la gerencia mas que, okey, pueden hacer postgrado de gerencia, Doctorados en gerencia, "x", pero la gerencia es experiencia. Para mi es muy importante la experiencia. Claro que la parte del tecnicismo es muy buena, verdad, la parte organizativa de la parte del profesional porque un gerente tiene que ser organizativo principalmente. Bueno, yo no he tomado cursos en los últimos 6 meses, pero yo si tengo muchos libros de gerencia de recursos humanos, que leo mucho porque es la parte que mas me inquieta. Si leo. Cuando encuentro cosas interesantes, bueno la aplico, en medida pequeña, en pequeños detalles en cualquier cosa que me pueda ayudar a manejar a la gente, porque yo pienso que la mejor forma es establecer algunos reglamentos para que la gente los conozca para que cuando ellos transgredan esos reglamentos sepan que en ese momento están faltando y no de que mantener un personal que es como una veleta que no saben que hacer y que no hacer y que esta bien hecho y que esta mal hecho. Entonces mientras uno tenga unos reglamentos bien claros, las reglas del juego bien, bien claritas el juego es mas fácil jugarlos.	METALMECÁNICO (E04) La gerencia es experiencia, la parte del tecnicismo es muy buena, la parte organizativa de la parte del profesional. Yo no he tomado cursos en los últimos 6 meses, tengo muchos libros de gerencia de recursos humanos. La mejor forma es establecer algunos reglamentos para que la gente los conozca para que cuando ellos transgredan esos reglamentos sepan que en ese momento están faltando mientras uno tenga unos reglamentos bien claros, las reglas del juego bien, bien claritas el juego es mas fácil jugarlos.	

PROTOCOLO No. 114: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES DETERMINANTES CRÍTICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTION	B. RECURSO HUMANO	RELACIONES OBRERO PATRONALES	5.5.5

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Gerenciando al Recurso Humano
Los gerentes saben que el manejo de personal es una de las facetas mas difíciles de enfrentar.	Se presume desmotivación en el personal de E01, y ellos lo reflejan incumpliendo el horario. Al darle chance a los trabajadores de hablar en una reunión que sostuvieron, ellos expresaron otros deseos o inquietudes, que la "gerencia no ha querido notar".	

INFOR MANTE	SECCIONES DESCRIPCION MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	<p>Recientemente, la experiencia con el personal obrero yo creo que ahí soy muy bueno insisto vamos a dejar la modestia a un lado porque estamos hablando de cosas puntuales, estamos hablando de experiencias de acá de la empresa y que esa es nuestra rutina diaria. El obrero entendamos que tiene muchas facetas, algunas veces nos atrevemos a tildarlos de forma despectiva y les decimos "obrero al fin", pero descubre uno muchas cosas en ellos, como también independientemente que no tengan el grado de instrucción necesario, también conseguimos personas con sensibilidad humana que entienden la orientación. Entienden la instrucción del trabajo y entienden en cualquier momento que se llama la atención porque la parte razonable donde cuando intervienen. Ahora recientemente me reuno con todo el personal incluyendo al ingeniero y al supervisor porque hay que conciliar la gente en cuanto al horario de trabajo. Yo acá como le decía, a la mayoría de ellos, yo acá no tengo un preescolar. Acá no se trata con pequeños que haya que estar todo el tiempo en ellos recalándole, remachándole las cosas. Se los dije muy claro aquí Uds. son primero hombres, ya mayores. Segundo son padres de familia. Tercero Uds. tienen responsabilidades entonces por favor en el caso del horario de trabajo que parecía puntual allí en la reunión, vamos a prestarle atención al horario de trabajo porque esto es algo importante. Alguno de ellos se atrevió a intervenir a decir bueno pero el que llegue tarde pues no lo deje entrar cierrele la puerta. Yo le dije no ese no es el punto. El punto es que Uds. en su mayoría saben que esto es ley y que así como a los trabajadores tenemos derechos frente a los empresarios, la empresa también tiene la parte de la ley que le protege. muy bien la persona que llegue tarde x día habrá que diseñar un formatico y por favor firmeme aquí, Ud. hoy llevo tarde firmeme aquí y la hora. Aquí no hay reloj tarjetero de control para el personal. Fijese que aquí no hemos llegado a ese punto tan estricto. Entonces, el acercamiento en concientizarlo y decirle cual es la importancia del horario porque si en una segunda oportunidad me llega otra vez tarde, pues va el segundo escrito y ante la ley eso es valadero y lamentablemente se va a quedar sin trabajo. Esta situación se ha presentado de un par de meses para acá, no queriendo decir que en un pasado no hayas sucedido, sino que como que como que tenemos "activados" no con las personas, claro somos seres humanos y necesitamos siempre que nos llamen al botón y nos recuerden las cosas. Bueno pero entonces, aparte de todo, fue amena la reunión y algunos estuvieron concientes de eso y aprovecharon para tocar otros puntitos. Mire que aquí esto, que el transporte, que el sueldo, que las cosas que como ayuda, entonces se convierte aquello en algo que es importante de que no, de que se elimine esa barrera de que la gerencia no puede hablar con un obrero o por muy alto el cargo que tenga en la compañía, pero entonces ese acercamiento, pues es bueno. Recordemos que en la pequeña y mediana industria sobre todo, sucede eso tal vez en las grandes industrias en las macro empresas pues difícilmente cualquier directivo o cualquier alto cargo o gerente difícilmente hablaría con el barrendero o el vigilante. La pequeña y medianas industrias hay que manejarlas con mucho tacto.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) La experiencia con el personal obrero yo creo que ahí soy muy bueno. El obrero tiene muchas facetas, y en ocasiones " nos atrevemos a tildarlos de forma despectiva y les decimos <i>obrero al fin</i>", conseguimos personas con sensibilidad humana que entienden la orientación. Recientemente se reunió con todo el personal incluyendo al ingeniero y al supervisor porque hay que conciliar a la gente en cuanto al horario de trabajo. Le insistió al personal que el no tiene un preescolar, no se trata con pequeños, que haya que estar todo el tiempo en ellos recalándole, remachándole las cosas. Les dije muy claro "aquí Uds. son primero hombres, ya mayores. Segundo son padres de familia. Tercero Uds. tienen responsabilidades entonces por favor en el caso del horario de trabajo (...) vamos a prestarle atención" Comento que alguno de ellos se <i>atrevió</i> a intervenir a decir que llegue tarde pues no lo deje entrar, cierrele la puerta. El les dijo que ese no ese no es el punto. los trabajadores tenemos derechos frente a los empresarios, la empresa también tiene la parte de la ley que le protege. Que tomarían acciones. Hablaron de otros puntitos: el transporte, el sueldo. La pequeña y medianas industrias hay que manejarlas con mucho tacto.</p> <p>PARAFINAS (E02) El problema con el recurso humano es que hubo personas que realmente quisieron hacer un sabotaje dentro de la producción.</p> <p>MADERA (E03) En términos generales, muy buena ya le digo yo no considero que yo soy el jefe y ellos son los empleados no sino que somos una gran familia. Vamos a compartir una fiesta la compartimos y eso, compramos un pan y eso es para todos, no considero que haya mucha distancia entre ellos y yo, somos parte de la misma empresa y todos disfrutamos de los mismos beneficios y de todo. No se me dificulta trabajar con el personal. En absoluto, no.</p> <p>METALMECÁNICO (E04) Trabajar con la gente siempre es difícil. Para mí con cualquier tipo de gente es difícil. y mas difícil con el obrero, es una persona que... no esta educada como podríamos decir el obrero japonés. Ellos están siempre pensando en el logro de la empresa, su orgullo es la empresa en la que trabaja. En cambio el obrero de aquí no, se imagino que es el obrero latinoamericano completo, que no trabaja en función del mejoramiento de la empresa sino simplemente trabaja para devengar el salario y si acaso colabora un poquito (algunos son colaboradores). Muy difícil que piensen en la imagen de la empresa, de que yo trabajo aquí y que esa empresa quede bien parada que esa empresa tenga un buen nombre, nunca jamás. Las causas, pues no se, yo pienso que eso sería muy difícil llegar a una cultura de esa, a una cultura de asumir la empresa como suya, yo no se si es la parte económica. Inclusive yo no pienso que sea la parte económica, porque muchas veces se les mejora los sueldos, se les mejora la aquí, se les ponen incentivos y siguen igual.</p>	<p>Hoy en día Competitividad y Recursos Humanos están estrechamente vinculados.</p> <p>La importancia de los recursos humanos en el desarrollo económico y social de los países siempre ha sido parte de las teorías tanto económicas como de gestión empresarial.</p> <p>El trabajo es uno de los factores de producción que se considera dentro de la economía clásica, y la combinación de los coeficientes de los factores trabajo y capital en la función de producción, ha sido uno de los parámetros iniciales de análisis de la economía neoclásica.</p>
I02 MYR	El problema que hubo con el recurso humano es que hubo personas que realmente quisieron hacer un sabotaje dentro de la producción.		
I04 FCC	En términos generales, muy buena ya le digo yo no considero que yo soy el jefe y ellos son los empleados no sino que somos una gran familia a nivel de aquí de lo que es la particita de la exhibición y eso vamos a compartir una fiesta la compartimos y eso, compramos un pan y eso es para todos, no considero que haya mucha distancia entre ellos y yo, somos parte de la misma empresa y todos disfrutamos de los mismos beneficios y de todo. No se me dificulta trabajar con el personal. En absoluto, no.		
I05 ANN	Pues, trabajar con la gente siempre es difícil. Para mí con cualquier tipo de gente es difícil. y mas difícil con el obrero, porque el obrero es una persona que... no esta educada como podríamos decir el obrero japonés no, que están totalmente en trabajo de empresa y siempre están pensando en el logro de la empresa, su orgullo es la empresa en la que trabaja, en cambio el obrero no, el obrero de aquí no, me imagino que es el obrero latinoamericano completo, que no trabaja en función del mejoramiento de la empresa sino simplemente trabaja para devengar el salario y si acaso colabora un poquito y eso con algunos que son colaboradores. Pero nunca pensando, muy difícil que piensen en la imagen de la empresa, de que yo trabajo aquí y que esa empresa quede bien parada que esa empresa tenga un buen nombre, nunca jamás. Las causas, pues no se, yo pienso que eso sería muy difícil llegar a una cultura de esa, a una cultura de asumir la empresa como suya, yo no se si es la parte económica. Inclusive yo no pienso que sea la parte económica, porque muchas veces se les mejora los sueldos, se les mejora la aquí, se les ponen incentivos y siguen igual.		

PROTOCOLO No. 115: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	C. REMUNERACION	RANGO DE SALARIOS	5.5.6

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Los salarios en su mayoría siguen los parámetros legales. Para Julio de 2005 el salario mínimo se ubicaba en 405.000 mil bolívares. Adicionalmente, según el número de trabajadores, la empresa está obligada al bono alimenticio o conocido como cesta ticket.	El decreto presidencial de aumento de sueldo vigente para el 1-1-2005 igualaba el salario rural del urbano y tenía un porcentaje de aumento menor para empresas con una contratación inferior a los 20 trabajadores.

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Remuneración de la mano de obra

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Aquí por supuesto hay la clasificación no, probablemente como existe en muchas partes. Aquí está la parte obrera, la parte que es la productividad, este esos mismos departamentos existe la parte de supervisión, ingeniería. esta la parte administrativa que conocemos. Concretamente ellos están clasificados, porque tenemos personal que tiene muy poco tiempo de haber ingresado a la empresa. Sin embargo se cumple con la ley porque ese personal ingresa con el salario mínimo establecido por la ley porque somos respetuosos en primer lugar de esto, la disposiciones que tenemos que acatar para que esto funcione correctamente. Al preguntársele si hay descripción de cargos, tabulador, comento, que si la hay. hay personal que ya tiene un cierto tiempo en la compañía que está calificado con su experiencia, pues ese personal tendrá otro rango, otro tipo de remuneración, de sueldo diferente, como no	PLÁSTICO (E01) Hay la clasificación. tenemos personal que tiene muy poco tiempo de haber ingresado a la empresa. con el salario mínimo establecido por la ley porque somos respetuosos hay descripción de cargos, tabulador, comento, hay personal que ya tiene un cierto tiempo en la compañía que está calificado con su experiencia, pues ese personal tendrá otro rango, otro tipo de remuneración.	Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación. Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.
I04 FCC	Esta dentro de lo normal., ahorita los salarios están por lo que establece la ley, y eso es lo que tenemos en este momento.	MADERA (E03) están por lo que establece la ley.	Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.
I05 ANN	Si, lo salarios son normal. Altos no son ni bajos, son normales y casualmente pues nunca están por debajo del mínimo, jamás o casi nunca están en el mínimo porque como le digo tenemos el contrato colectivo que siempre nos obliga a ser aumentos escalonados durante todo el año o durante la duración del contrato colectivo.	METALMECÁNICO (E04) Los salarios son normal. nunca están por debajo del mínimo, el contrato colectivo que siempre nos obliga a ser aumentos escalonados durante todo el año o durante la duración del contrato colectivo.	El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente. Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.

PROTOCOLO No. 116: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRITICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTION	C. REMUNERACION	EXPERIENCIA DEL PERSONAL	5.5.7

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Nivel Académico del Personal

INFORM ANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	En cuanto a la parte académica debemos ser sinceros de que estos muchachos algunos lograran tener el nivel de bachillerato. Otros, en la mayoría de los casos, nivel académico hasta de primaria. Pero en cuanto a la parte de experiencia laboral, en cuanto a la parte de lo que han madurado, aquí algunos que ya tienen 6 - 8 y hasta 20 años, dos o tres, muy buena diría yo muy buena. El producto que nosotros elaboramos recordemos que es fibra de vidrio y manipular todo este tipo de componentes difícilmente conseguimos en la calle un obrero especializado en el ramo, aquí por el contrario formamos personal y muchos los de acá en el pasado pues se han ido a otras áreas o se han independizado en pequeños talleres y se convierten en reparadores de piezas, si bueno, aquí si la experiencia ha sido muy buena con ella	PLÁSTICO (E01) En cuanto a la parte académica algunos lograran tener el nivel de bachillerato. Otros, en la mayoría de los casos, nivel académico hasta de primaria. En cuanto a la experiencia laboral, aquí algunos que ya tienen 6 - 8 y hasta 20 años, dos o tres, muy buena diría yo muy buena. Muchos los de acá en el pasado pues se han ido a otras áreas o se han independizado en pequeños talleres y se convierten en reparadores de piezas.	El aprendizaje se concibe como la adquisición de una nueva conducta en un individuo a consecuencia de su interacción con el medio externo. A través del aprendizaje ampliamos nuestra capacidad para crear, para formar parte del proceso generativo de la vida.
I04 FCC	Preparación académica, no tienen. Lo que si tienen es o sea adquisiciones de experiencias a través del tiempo y de la elaboración de los productos de las cosas. Se los hago saber, En el momento que hay que corregirlas si hay alguna cosa que corregir y felicitándolos si las cosas salen bien una buena felicitación y de repente hasta una alza en el salario, un reconocimiento en efectivo cuando las cosas salen bien pues	MADERA (E03) Preparación académica, no tienen. Lo que si tienen es experiencias a través del tiempo y de la elaboración de los productos de las cosas. Se los hago saber, En el momento que hay que corregirlas si hay alguna cosa que corregir y felicitándolos si las cosas salen bien una buena felicitación y de repente hasta una alza en el salario, un reconocimiento en efectivo cuando las cosas salen bien pues	Según la Teoría de Peter Senge, este es pues el significado básico de "organización inteligente", una organización que aprende y continuamente extiende su capacidad para crear su futuro. Para dicha organización, no basta con sobrevivir. El "aprendizaje para la supervivencia", lo que a menudo se llama "aprendizaje adaptativo" es importante y necesario.
I05 ANN	Yo lo valoro, claro, por supuesto. Bueno uno se los dice no se los dice se los comunica, se les da bonificaciones, pero a veces uno ve que eso no es muy importante para ellos	METALMECÁNICO (E04) Yo lo valoro, claro, por supuesto. Bueno uno se los dice no se los dice se los comunica, se les da bonificaciones, pero a veces uno ve que eso no es muy importante para ellos	Pero una organización inteligente conjuga el "aprendizaje adaptativo" con el "aprendizaje generativo", un aprendizaje que aumenta nuestra capacidad creativa.

PROTOCOLO No. 117: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	D. TOMA DE DECISIONES	PARTICIPACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES	5.5.8

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	¿Autonomía decisional?
Los gerentes reconocen la importancia de la facultación.	No siempre se da la facultación en la PYME.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
104 FCC	Definitivamente, o sea que tienen que aprender a pensar y a tomar decisiones porque muchas veces por no emprender una toma de decisión a tiempo se pierde una cantidad de tiempo y dinero también si lo decimos así, se pueden caer una cantidad de negocios por no haber tomado una decisión a tiempo	MADERA (E03) Tienen que aprender a pensar y a tomar decisiones. Una toma de decisión a tiempo evita que se pierda una cantidad de tiempo y dinero. También se puede caer una cantidad de negocios, por no haber tomado una decisión a tiempo	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p> <p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 118: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	D. TOMA DE DECISIONES	EXPERIENCIA EN LA AUTONOMIA DE GESTIÓN	5.5.9

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Experiencia en la autonomía decisional
Los gerentes no se sienten seguros si se deja la toma de decisiones en sus subordinados. Ellos prefieren que les hagan la "consulta".		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Aquí es muy delicado el proceso, decía hace un rato que es muy interesante lo que se hace aquí en la planta pero no deja de tener la complejidad y esta complejidad de manipular este tipo de componentes y materia primas pues también tiene su parte delicada, preferimos en el mayor de los casos que siempre estén consultando, consultando a la parte experimentada la parte técnica, que es el mismo dueño de la empresa, es digamos el cerebro de todo esto. En cuanto a la parte técnica, es la parte como tal que siempre requiere una consulta. ¿Por qué? Porque aquí hay que tomar ciertas previsiones en cuanto a seguridad se refiere, correcto, aunque la parte industrial como tal, a la parte de seguridad industrial la entendemos que se practica pues los errores humanos siempre están allí presente es cuando hay que ir a atacarlos y estar muy pendientes de que una persona de estas, un obrero como tal, no vaya a tomar una decisión a título personal que vaya a perjudicar a el conjunto o grupo. No es aconsejable que el obrero tenga alguna discreción, preferimos la consulta inmediata con el supervisor o el ingeniero o a cualquiera de los dirigentes.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Es muy delicado el proceso; esta complejidad de manipular este tipo de componentes tiene su parte delicada, preferimos en el mayor de los casos que siempre estén consultando a la parte experimentada, la parte técnica, que es el mismo dueño de la empresa, es digamos el cerebro de todo esto. hay que tomar ciertas previsiones en cuanto a seguridad se refiere, los errores humanos siempre están allí presente no vaya a tomar una decisión a título personal que vaya a perjudicar al conjunto o grupo. No es aconsejable que el obrero tenga alguna discreción, preferimos la consulta inmediata con el supervisor o el ingeniero o a cualquiera de los dirigentes.</p>	<p>Se tomaron los elementos necesarios de los Protocolos que apoyan la teoría fundamentada con el testimonio de sus actores, teniendo en consideración las categorías emergentes de interpretación.</p> <p>Todo esto deviene primeramente de la estructura de la guía inicial de observaciones para las unidades temáticas, que dieron paso a la elaboración del guión de la entrevista en profundidad y focalizada.</p> <p>Por lo cual se desarrollaron sendos capítulos donde fueron explicadas directamente dichas categorías, incluyendo la presente.</p>
105 ANN	<p>Algunos tienen decisiones que son los maestros de las secciones. Pero el problema es que las decisiones, pocos son los que las pueden tomar asertivamente, es muy poquito. En realidad no tienen mucha libertad en el aspecto que no tienen para donde coger, por decir algo, si porque que decisión pueden tomar, que si hacen o no hacen un resorte, que si lo hacen bien si lo hacen mal, ellos tienen que basarse en un manual que ellos tienen que caer con eso, si lo entregan mas rápido o mas tarde tampoco puede decidir por que hay un tiempo de entrega, tampoco pueden decidir que este trabajo con este trabajo con lo otro ellos tienen su sección formada</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) El problema es que las decisiones, pocos son los que las pueden tomar asertivamente, es muy poquito. En realidad no tienen mucha libertad en el aspecto que no tienen para donde coger, por decir algo, ¿porque que decisión pueden tomar?, que si hacen o no hacen un resorte, que si lo hacen bien, si lo hacen mal, ellos tienen que basarse en un manual que ellos tienen que caer con eso, si lo entregan mas rápido o mas tarde tampoco puede decidir porque hay un tiempo de entrega, ellos tienen su sección formada</p>	<p>El lector puede apreciar en su totalidad un resumen de ellas en el anexo de la Serie E, E-00 donde cada protocolo tiene asignado el número del capítulo correspondiente.</p> <p>Cuando la investigadora lo considero pertinente y según la temática abordada, se esgrimieron algunos elementos teóricos directamente en este papel de trabajo.</p>

PROTOCOLO No. 119: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES DETERMINANTES CRÍTICOS INTERNOS Y EXTERNOS	5.5 ÁREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	D. TOMA DE DECISIONES	ACTITUD GERENCIAL ANTE LA TOMA DE DECISIONES	5.5.10

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Enfoques de los estilos en la toma de decisiones

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>La actitud, en lo particular, que yo transmito, es primero los intereses de la empresa. o sea para ser un poquito mas puntual con la empresa como tal, ¿Por qué?, yo siempre he transmitido al personal lo siguiente.</p> <p>El trabajador tiene que preocuparse por la infraestructura de la empresa, el trabajador tiene que preocuparse por ser productivo dentro de la organización, el trabajador tiene que preocuparse por la seguridad de la misma empresa porque en función a todo esto viene su bienestar. yo les inculco, viene la remuneración que seguramente Uds. va a poder cubrir necesidades van a adquirir nuevos compromisos verdad, como poder enfrentar esas obligaciones y como a través de quien de por supuesto a través de su trabajo correcto pero a través de la empresa para la cual trabaja, creo yo que si ha llegado el mensaje con ellos. Hace un rato volví a recordar tenemos un equipito ya muy bien conformado le repito hay dos como dos o tres que ya tienen sobre los 20 años de servicio hay otros que promedian los 10-12 años. Hay otros que están con 2 -3 añitos, pero si se han conformado equipos y se a hecho mas humano mas, el sentarnos y hablar con ellos y que entiendan que tenemos que respetar la compañía que tenemos que respetar a la empresa y de allí obtener beneficios.</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>La actitud, en lo particular, que yo transmito, es primero los intereses de la empresa. El trabajador tiene que preocuparse por la infraestructura de la empresa, el trabajador tiene que preocuparse por ser productivo dentro de la organización, el trabajador tiene que preocuparse por la seguridad de la misma empresa porque en función a todo esto viene su bienestar. yo les inculco, viene la remuneración que seguramente Uds. va a poder cubrir necesidades van a adquirir nuevos compromisos verdad, como poder enfrentar esas obligaciones y como a través de quien de por supuesto a través de su trabajo correcto pero a través de la empresa para la cual trabaja, creo yo que si ha llegado el mensaje con ellos.</p>	<p>La toma de decisiones es aquella selección de un curso de acción entre varias opciones, de forma racional.</p> <p>Los problemas decisorios de mayor importancia abarcan muchas variables. Muchas fuerzas comerciales que rodean una decisión son a su vez inestables. Temporalmente, el tiempo es limitado para llegar a una decisión. En la mayoría de ocasiones, las decisiones deben tomarse sin una oportunidad de probar su efectividad.</p> <p>Las principales ayudas en la toma de decisiones que operan como fuentes generales de ayuda para la solución de problemas complejos en los negocios son (1) Comprensión de los principales pasos en el proceso de decisión; (2) Información; (3) Conceptos básicos; (4) Modelos; (5) Técnicas de investigación; (6) Técnicas de computación; y (7) Equipos de computación.</p>
104 FCC	<p>Hay que ser muy práctico y tener una especie más bien de velocímetro mental, de velocidad mental y calcular los tiempos, los pros y los contras de la decisión que se va a tomar, yo soy rápido, yo tomo decisiones rápidas.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>Hay que ser muy práctico y tener una especie más bien de velocímetro mental, de velocidad mental y calcular los tiempos, los pros y los contras de la decisión que se va a tomar, yo soy rápido, yo tomo decisiones rápidas.</p> <p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>Pues, tiene que ser siempre decididas a tomarlas porque si uno no toma decisiones la cosa no se mueve, Yo tomo rápido, las decisiones las tomo rápido no demoro mucho es mi forma de hacerla a lo mejor otras personas pensarán mas.</p>	<p>Lo mas importante de las herramientas mencionadas son las habilidades personas que pueden mejorar la capacidad de los ejecutivos para tomar decisiones.</p> <p>Los gerentes pueden aprender como enfocar decisiones y pueden desarrollar estilos que contribuyan mucho a la validez de las mismas.</p> <p>Hay dos enfoques para la toma de decisiones, el primero es intuitivo, el segundo es explícito.</p>
105 ANN	<p>Pues, tiene que ser siempre decididas a tomarlas porque si uno no toma decisiones la cosa no se mueve, Yo tomo rápido, las decisiones las tomo rápido no demoro mucho es mi forma de hacerla a lo mejor otras personas pensarán mas.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>Pues, tiene que ser siempre decididas a tomarlas porque si uno no toma decisiones la cosa no se mueve, Yo tomo rápido, las decisiones las tomo rápido no demoro mucho es mi forma de hacerla a lo mejor otras personas pensarán mas.</p>	<p>Hay dos enfoques para la toma de decisiones, el primero es intuitivo, el segundo es explícito.</p>

PROTOCOLO No. 120: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	F. SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL	GESTIÓN DE LOS PLANES DE MANTENIMIENTO	5.5.11

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	El Mantenimiento es Ahorro
Con cierta periodicidad la gerencia aplica algún tipo de mantenimiento.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>En el caso nuestro, es que no dudo en decirlo, porque recordemos lo que decía en otra pregunta anterior, se manipulan, se trabajan con ciertos componentes químicos, que requieren de mucha precisión porque son componentes que proporcionalmente hay que saberlos formular y reformular en algunos casos dependiendo de la temperatura ambiente y en función de esto somos muy atentos con esos planes de mantenimiento, la misma maquinaria que utilizamos requiere de un mantenimiento con cierta periodicidad, la misma planta requiere de un mantenimiento, el mismo aseo involucra lo que es el mantenimiento la misma fachada la misma presentación la misma pintura, la reputación de la misma empresa, pero los planes de mantenimiento están basado en la mayor importancia es en la planta física como tal y donde los trabajadores esta diariamente, esto para nosotros es fundamental, eso es una prioridad</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Somos muy atentos con esos planes de mantenimiento, la maquinaria con cierta periodicidad, la planta,, el mismo aseo involucra lo que es el mantenimiento. La misma fachada la misma presentación la misma pintura, la reputación de la misma empresa, pero los planes de mantenimiento están basado en la mayor importancia es en la planta física como tal y donde los trabajadores esta diariamente, esto para nosotros es fundamental, eso es una prioridad.</p>	<p>La falta de adecuados planes de mantenimiento lleva a la empresa a perder productividad por pérdidas de tiempo, además de la falta de cumplimiento de compromisos en el suministro de los productos a los clientes.</p> <p>La gestión del mantenimiento es una función compartida de empresa y operarios.</p> <p>La finalidad es la utilización efectiva y rentable de los equipos y maquinaria, eliminando paradas indeseadas.</p>
104 FCC	<p>Todo el mantenimiento es ahorro, mantener es ahorrar. Porque lo que se deja sin mantenimiento se deteriora y tarde o temprano acarrea pérdidas, porque el mantenimiento es ahorro 100%, Es 100% estratégico y es fundamental en cualquier organización, en cualquier casa, en la misma vida del ser humano, es estratégico el mantenimiento...En cuanto a los programas, hacemos los convencional. No hay un programa o un organigrama, ni nada por el estilo a seguir, ya se sabe que cuando se esta trabajando en el taller, por ejemplo, los obreros ya tienen ordenes que cuando se termina el día viernes o el día sábado hay que hacerle mantenimiento a la maquinarias. Una vez al año hay que hacerle mantenimiento profundo, los vehiculos cada kilometraje hay que hacerle mantenimiento. La sede aquí de exhibición hay que limpiarla todos los dias asearla perfumarla, eso forma parte del programa, si.</p>	<p>MADERA (E03) Todo el mantenimiento es ahorro, sin mantenimiento se deteriora acarrea pérdidas, es ahorro 100%, Es 100% estratégico y es fundamental en cualquier organización, en cualquier casa, en la misma vida del ser humano, es estratégico el mantenimiento En cuanto a los programas, hacemos los convencional. No hay un programa o un organigrama, ni nada por el estilo a seguir, ya se sabe que cuando se esta trabajando en el taller, por ejemplo, los obreros ya tienen ordenes que cuando se termina el día viernes o el día sábado hay que hacerle mantenimiento a la maquinarias. Una vez al año hay que hacerle mantenimiento profundo, los vehiculos cada kilometraje hay que hacerle mantenimiento. La sede aquí de exhibición hay que limpiarla todos los días asearla perfumarla, eso forma parte del programa, si.</p>	<p>El mantenimiento contempla planes de tipo preventivo como correctivo.</p>
105 ANN	<p>Este, el programa en si, este programa, para tal fecha no existe. Pero para nosotros es muy importante el mantenimiento porque tenemos maquinaria muy vieja, entonces si esa maquinaria no esta permanentemente atendida, mantenida, no nos va a rendir. Simplemente no va a trabajar entonces para nosotros el mantenimiento es súper importante y en diciembre, generalmente, siempre se les pinta, se les acomoda, se les arregla, se arregla la planta generalmente todos los diciembres, antes de irnos de vacaciones colectiva, se hace todo eso</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Este programa, para tal fecha no existe. Pero para nosotros es muy importante el mantenimiento porque tenemos maquinaria muy vieja, entonces si esa maquinaria no esta permanentemente atendida, mantenida, no nos va a rendir. Simplemente no va a trabajar entonces para nosotros el mantenimiento es súper importante y en diciembre, generalmente, siempre se les pinta, se les acomoda, se les arregla, se arregla la planta generalmente todos los diciembres, antes de irnos de vacaciones colectiva, se hace todo eso</p>	

PROTOCOLO No. 121: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	F. SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL	MANEJO DE LA SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL	5.5.12

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	
	En líneas generales, los gerentes coincidieron en que en muy pocas ocasiones se han dado exposiciones inseguras en el trabajo por lo cual la tasa de accidentes es baja.	Gerenciando la Seguridad e higiene Industrial

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	No, no muy poco, no se si ahorita no me viene a la mente algún caso que hayamos tenido muy puntual pero, en realidad en cuanto a la higiene como tal, si ellos en cuanto a la protección industrial, ellos tienen sus zapatos de seguridad industrial, calzan están seguros de su calzado, la empresa les provee cada 6 meses de una dotación donde le entrega pantalón y camisa, tienen sus mascarillas para proteger que no vayan a estar constantemente inhalando cualquier gas, aunque nosotros no tenemos aquí una contaminación que vayan a causar un impacto ambiental, no aquí los productos no tienen ese particular. En cuanto al ministerio del trabajo, como no, si, aquí nos han visitado, por supuesto que si	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Experiencias negativas, muy poco, en cuanto a la protección industrial, ellos tienen sus zapatos de seguridad industrial, la empresa les provee cada 6 meses de una dotación donde le entrega pantalón y camisa, tienen sus mascarillas para proteger. El Ministerio del Trabajo, aquí nos han visitado.</p>	<p>Al Gerenciar la Seguridad e Higiene laboral, la empresa se ocupara de proteger la salud de los trabajadores, controlando el entorno del trabajo para reducir o eliminar riesgos.</p> <p>Los accidentes laborales o las condiciones de trabajo poco seguras pueden provocar enfermedades y lesiones temporales o permanentes e incluso causar la muerte.</p>
I04 FCC	No, experiencias negativas no. Los muchachos allá en los talleres donde trabajan los encargados de los talleres saben como manejar esa partecita, no ha habido experiencias negativas gracias a dios. El Ministerio del trabajo, si llega de vez en cuando y por aquí también aparecen, en días pasados vinieron, hace como mes y medio [Julio 2004] aquí por ejemplo a nivel cuando se es empleado que si tengan la política habitacional, que cuanto ganan, que el horario de trabajo, que cuantas horas trabajan semanalmente, me imagino que cuando van a los talleres pues seria, en cuanto a condiciones de seguridad, o sea eso ya lo calculan allá cuando se presenta	<p>MADERA (E03)</p> <p>Los encargados de los talleres saben como manejar esa partecita, no ha habido experiencias negativas gracias a dios. El Ministerio del Trabajo, si llega de vez en cuando aparecieron hace como mes y medio [Julio 2004].</p>	<p>También ocasionan una reducción de la eficiencia y una pérdida de la productividad de cada trabajador.</p>
I05 ANN	Experiencias negativas, no, no, la verdad no y como siempre el ministerio del trabajo esta pendiente. Eso se maneja a través de un equipo que hay de seguridad industrial, lo tenemos que tener por obligación porque el contrato colectivo nos lo exige.	<p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>Experiencias negativas, no, siempre el Ministerio del Trabajo esta pendiente. Eso se maneja a través de un equipo que hay de seguridad industrial, lo tenemos que tener por obligación porque el contrato colectivo nos lo exige.</p>	

PROTOCOLO No. 122: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	F. SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL	RESPONSABILIDAD MORAL	5.5.13

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Acatando las Normas de Seguridad e Higiene Industrial
El gerente de E01 se sintió molesto al pensar que hay una responsabilidad moral pues el piensa que el trabajador tiene que asumir su responsabilidad también, que es compartida.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Bueno entendamos que un compromiso hasta cierto punto, por que aquí hemos tenido la experiencia de que "x" personal no se quiere ajustar a las normas y esto depende de la actitud que maneje la persona de su mentalidad que sabe que tiene que usar la mascarilla, pero que no le da importancia o no están clara o no le da su real gana de ponerse su mascarilla y asume la responsabilidad de que eso es un problema, pero si procuramos persuadirlos, hablándoles ciertos avisos que se colocan en diferentes puntos de la planta para darle la importancia de porque debe ponerse la mascarilla pero, un compromiso moral así ya de vida o muerte, no, no entendamos que las normas están allí, entendamos que se ejerce una presión para que las normas se cumplan pero de allí a obligatoriamente porque tengas que entrar por ese aro entonces ya tendríamos que o persuadirlos vuelvo y repito o tomar decisiones con un personal que se muestra intransigente, entonces no podrá estar en el equipo, no podrá estar en la empresa, entonces lamentablemente no se adapta o no colabora. Estos casos se dan muy poco, para serle franco muy poco.	PLASTICO (E01) Bueno entendamos que un compromiso hasta cierto punto, por que aquí hemos tenido la experiencia de que "x" personal no se quiere ajustar a las normas y esto depende de la actitud que maneje la persona de su mentalidad que sabe que tiene que usar la mascarilla, pero que no le da importancia o no están clara o no le da su real gana de ponerse su mascarilla y asume la responsabilidad de que eso es un problema, pero si procuramos persuadirlos, hablándoles ciertos avisos que se colocan en diferentes puntos de la planta para darle la importancia de porque debe ponerse la mascarilla pero, un compromiso moral así ya de vida o muerte, no, no entendamos que las normas están allí, entendamos que se ejerce una presión para que las normas se cumplan pero de allí a obligatoriamente porque tengas que entrar por ese aro entonces ya tendríamos que o persuadirlos vuelvo y repito o tomar decisiones con un personal que se muestra intransigente, entonces no podrá estar en el equipo, no podrá estar en la empresa, entonces lamentablemente no se adapta o no colabora. Estos casos se dan muy poco, para serle franco muy poco.	Las lesiones laborales pueden deberse a diversas causas externas: químicas, biológicas o físicas, entre otras. Los riesgos químicos pueden surgir por la presencia en el entorno de trabajo de gases, vapores o polvos tóxicos o irritantes. La eliminación de este riesgo exige el uso de materiales alternativos menos tóxicos, las mejoras de la ventilación, el control de las filtraciones o el uso de prendas protectoras.
104 FCC	Si se sabe utilizar, es beneficioso y es en pro y en beneficio para la compañía y es en pro y en beneficio para a nivel personal y buscando el beneficio para todos los que laboran con nosotros. Ese poder se manifiesta, siendo la cabeza del grupo y el que toma la iniciativa y las ideas, generalmente.		Los riesgos biológicos surgen por bacterias o virus transmitidos por animales o equipo en malas condiciones de limpieza, y suelen aparecer fundamentalmente en la industria del procesado de alimentos. Para limitar o eliminar esos riesgos es necesario eliminar la fuente de la contaminación o, en caso de que no sea posible, utilizar prendas protectoras. Entre los riesgos físicos comunes están el calor, las quemaduras, el ruido, la vibración, los cambios bruscos de presión, la radiación y las descargas eléctricas. Los ingenieros de seguridad industrial intentan eliminar los riesgos en su origen o reducir su intensidad; cuando esto es imposible, los trabajadores deben usar equipos protectores. Según el riesgo, el equipo puede consistir en gafas o lentes de seguridad, tapones o protectores para los oídos, mascarillas, trajes, botas, guantes y cascos protectores contra el calor o la radiación.
105 ANN	Si, claro, porque lamentablemente son como niños, uno tiene que primero mantener un estado de higiene industrial en toda la planta, mantenerlo al día, los extinguidores, los cascos, los guantes, los lentes, y obligarlos a que lo usen, porque no lo usan, si van a soldar no se ponen lentes, si van a trabajar con alambre no se ponen guantes, si van a trabajar con soldadura, también no se ponen peto	METALMECANICO (E04) Si se sabe utilizar, es beneficioso y es en pro y en beneficio para la compañía y es en pro y en beneficio para a nivel personal y buscando el beneficio para todos los que laboran con nosotros. Ese poder se manifiesta, siendo la cabeza del grupo y el que toma la iniciativa y las ideas, generalmente.	Para que sea eficaz, este equipo protector debe ser adecuado y mantenerse en buenas condiciones. Si las exigencias físicas, psicológicas o ambientales a las que están sometidos los trabajadores exceden sus capacidades, surgen riesgos ergonómicos. Este tipo de contingencias ocurre con mayor frecuencia al manejar material, cuando los trabajadores deben levantar o transportar cargas pesadas. Las malas posturas en el trabajo o el diseño inadecuado del lugar de trabajo provocan frecuentemente contracturas musculares, esguinces, fracturas, rozaduras y dolor de espalda. Este tipo de lesiones representa el 25% de todas las lesiones de trabajo, y para controlarlas hay que diseñar las tareas de forma que los trabajadores puedan llevarlas a cabo sin realizar un esfuerzo excesivo.

PROTOCOLO No. 123: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	F. SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL	ACTITUD HACIA LOS ACCIDENTES LABORALES	5.5.14

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Accidentes de trabajo ¿deficiente previsión?
Se observa que los gerentes están conscientes de los inconvenientes de los accidentes por una mala previsión.	Los accidentes son considerados como situaciones lamentables por el gerente.	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>SI. Es lamentable desde todo punto de vista cuando ocurre un accidente. Si hemos tenido la experiencia y lamentablemente en primera instancia en primer lugar, como persona, como ser humano también le acarrea a su grupo familiar y le afecta y le trae consecuencias. En otras consecuencias secundarias o menores el mismo trastorno que puede ocasionar el buen funcionamiento de ese departamento o de esa área porque tenemos que suplir o sustituir con cualquier otro trabajador porque el momento queda allí un vacío, es lamentable desde el punto de vista de que podemos tomar las previsiones y muchas veces como le decía anteriormente, pues alguna persona no colabora, pero se procura, lo importante es esto. insisto en la disposición de las personas se procura de que las personas trabajen con un sentido común para lo que están haciendo OK</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Es lamentable desde el punto de vista de que podemos tomar las previsiones y muchas veces pues alguna persona no colabora, pero se procura, lo importante es esto. insisto en la disposición de las personas se procura de que las personas trabajen con un sentido común</p>	<p>Se entiende por accidentes de trabajo, todas las lesiones funcionales o corporales, permanentes o temporales, inmediatas o posteriores, o la muerte, resultantes de la acción violenta de una fuerza exterior que pueda ser determinada y sobrevenida en el curso del trabajo, por el hecho o con ocasión del trabajo.</p>
104 FCC	<p>Generalmente los accidentes suceden por mala prevención. Una buena prevención es la eliminación del riesgo y del accidente en sí, entonces, muchas veces el accidente sucede si, es porque una maquinaria este en mal funcionamiento, es precisamente por falta de mantenimiento, si fue un descuido del obrero, que estaba trabajando, en fin, es precisamente por no estar en lo que se esta haciendo, esta haciendo una cosa y pensando en otra. Y en el entorno, es lógico que uno se hace participe de ese dolor y de ese sufrimiento, la persona que llega a suceder un accidente de esos.</p>	<p>MADERA (E03) Generalmente los accidentes suceden por mala prevención. Una buena prevención es la eliminación del riesgo y del accidente el accidente sucede si, es porque una maquinaria este en mal funcionamiento, es precisamente por falta de mantenimiento, si fue un descuido del obrero, que estaba trabajando, en fin, es precisamente por no estar en lo que se esta haciendo, esta haciendo una cosa y pensando en otra. Y en el entorno, es lógico que uno se hace participe de ese dolor y de ese sufrimiento, la persona que llega a suceder un accidente de esos.</p>	<p>Será igualmente considerada como accidente de trabajo toda lesión interna determinada por un esfuerzo violento, sobrevenida en las mismas circunstancias.</p> <p>También es necesario definir la enfermedad profesional según lo estipula la Ley del Trabajo y se refiere al estado patológico contraído en ocasión del trabajo o por exposición al ambiente en el que el trabajador se encuentra obligado a trabajar; y el que pueda ser originado por la acción de agentes físicos, químicos, o biológicos, condiciones económicas o meteorológicas. Factores psicológicos o emocionales que se manifiesten por una lesión orgánica, trastornos enzimáticos o bioquímicas, temporales o permanente.</p>
105 ANN	<p>¿Que actitud tomamos nosotros en cuanto a eso?, bueno simplemente este para nosotros es una preocupación, igualito como si fuera un familiar de uno, porque tantos años uno con esta gente y si es un accidente de trabajo peor todavía. Gracias a dios que nosotros no hemos tenido muchos accidentes de trabajo. Si la gente se enferma porque ya esta vieja, problemas de enfermedades de vejez no, y de todas maneras siempre se les ha apoyado. Cuando se enferman siempre se atienden. Cuando no tienen familiares, este, los mismos compañeros, uno mismo siempre esta pendiente de ellos en el hospital. aquí la gente es muy colaboradora con esas cosas, si, si. Para eso</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) para nosotros es una preocupación, igualito como si fuera un familiar de uno, porque tantos años uno con esta gente y si es un accidente de trabajo peor todavía. Gracias a dios que nosotros no hemos tenido muchos accidentes de trabajo. Si la gente se enferma porque ya esta vieja, problemas de enfermedades de vejez no, y de todas maneras siempre se les ha apoyado. Cuando se enferman siempre se atienden. Cuando no tienen familiares, este, los mismos compañeros, uno mismo siempre esta pendiente de ellos en el hospital. aquí la gente es muy colaboradora con esas cosas,</p>	<p>Los tipos de incapacidad como consecuencia de los accidentes o de las enfermedades profesionales son tipificadas en La Ley del Trabajo como (a) Muerte, (b) Incapacidad absoluta y permanente; (c) Incapacidad absoluta y temporal; (d) Incapacidad parcial y permanentemente; y (e) Incapacidad parcial y temporal.</p> <p>Se hace la observación de que no se consideran como incapacidades los defectos físicos provenientes de accidentes o enfermedades profesionales que no inhabiliten al trabajador para ejecutar con la misma eficacia, la misma clase de trabajo de que era capaz antes de ocurrir el accidente o contraer la enfermedad.</p>

PROTOCOLO No. 124: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	G. PROCESO PRODUCTIVO PLANTA	ELEMENTOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD	5.5.15

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Mayor Productividad	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Ahorita se me ocurre las materias primas. estar en constante cambios, la misma tecnología en el tiempo avanza vertiginosamente y si nosotros nos proveen de ciertos componentes que mejoran constantemente las partes tecnológicas pues para nosotros es fundamental porque el mismo proceso como tal, tal vez de alguna forma se simplifique o porque el producto venga menos volátil, o porque el producto perfectamente sea completamente inoloro menos molestias para usarlos, para operar cualquier persona de esta. Se me ocurre pensar lo de la materia prima en primer lugar porque esto funciona todos los días. el proceso como tal también, internamente estamos mejorándonos haciendo mas practico mas funcional si nos remontamos a hace 15 años atrás como se fabricaba la lamina que es nuestro producto líder obviamente vamos a encontrar unas diferencias abismales cual era el proceso de hace 15 años a ahora actualmente seguramente es mas versátil y mucho mas practico no solamente la materia prima como tal sino las mismas herramientas de trabajo correcto.	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>se me ocurre las materias primas. estar en constante cambios, la misma tecnología en el tiempo avanza vertiginosamente el mismo proceso como tal, tal vez de alguna forma se simplifique o porque el producto venga menos volátil, o porque el producto perfectamente sea completamente inoloro Internamente estamos mejorándonos haciendo mas practico mas funcional.</p> <p>MADERA (E03)</p> <p>la base de todo mejoramiento es la disciplina. Es la constancia. Esa es la base de una buena productividad. Que se trabaje en un ambiente de concordancia, de mucha tranquilidad</p>	<p>Para Porter, la productividad es el valor del producto generado por unidad de trabajo o de capital; depende tanto de la calidad y de las características de los productos (lo que determina los precios a que pueden venderse) como de la eficiencia con la que se producen.</p> <p>En un cambio de paradigma, la competitividad bien entendida en la nueva economía informacional global no pasa fundamentalmente por una reducción de costos sino por un incremento de productividad.</p>
104 FCC	Yo creo que la base de todo mejoramiento es la disciplina. Es la constancia. Esa es la base de una buena productividad. Que la persona sea disciplinada para hacer las cosas. Que tenga una constancia y que se trabaje en un ambiente de concordancia, de mucha tranquilidad	<p>METALMECÁNICA (E04)</p> <p>primero tendríamos que modificar un poco la parte de tecnología modernizarla. Segundo habría que este incentivar a la gente a adaptarse a esa tecnología. adaptarse e incentivarlos a que eso lo va a mejorar y los va a poner a producir mas, tanto a ellos como a la empresa. Porque cuando ellos producen mas pues tienen incentivo por producción y también sería para mi sería muy importante un buen gerente de planta que no tenemos en este momento. Gente calificada profesionalmente hay, o sea ingenieros graduadísimo lo que uno no consigue es la calidad humana necesaria para manejar personal. Porque unos se sobrepasan. hay ingenieros que se sobre pasan en el mando, entonces lo que causan es una rebeldía total todo el mundo se les revela o al revés son muy blandos y nadie les hace caso, entonces terminamos no teniendo a nadie como que no tuviéramos a nadie. Al no haber gerente de planta, por ahorita, realmente es mi hermano, el que va por planta, mira y chequea, claro, no esta todo el día ahí metido y tiene el supervisor de planta que es el que le echa la manito en eso.</p>	<p>Esa productividad depende, en lo esencial, de tres factores: conectividad (vínculos comunicacionales), innovación (capacidad para generar nuevo conocimiento) y flexibilidad institucional (capacidad interna y la autonomía externa de las instituciones locales para negociar la articulación de la ciudad con las empresas e instituciones de ámbito supra local).</p>
105 ANN	Bueno, este, primero tendríamos que modificar un poco la parte de tecnología ¿no?, mejorarla en el aspecto de modernizarla. Segundo habría que este incentivar a la gente a adaptarse a esa tecnología. adaptarse e incentivarlos a que eso lo va a mejorar y los va a poner a producir mas, tanto a ellos como a la empresa. Porque cuando ellos producen mas pues tienen incentivo por producción y también sería para mi sería muy importante un buen gerente de planta que no tenemos en este momento. Gente calificada profesionalmente hay, o sea ingenieros graduadísimo lo que uno no consigue es la calidad humana necesaria para manejar personal. Porque unos se sobrepasan. hay ingenieros que se sobre pasan en el mando, entonces lo que causan es una rebeldía total todo el mundo se les revela o al revés son muy blandos y nadie les hace caso, entonces terminamos no teniendo a nadie como que no tuviéramos a nadie. Al no haber gerente de planta, por ahorita, realmente es mi hermano, el que va por planta, mira y chequea, claro, no esta todo el día ahí metido y tiene el supervisor de planta que es el que le echa la manito en eso.		

PROTOCOLO No. 125: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	G. PROCESO PRODUCTIVO PLANTA	FLEXIBILIDAD MODELO DE PRODUCCION	5.5.16

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	Modelo de Producción
NOTAS DE CAMPO	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Si, si como no. aunque aquí se lleva un patrón de trabajo basado en la productividad que se requiere mantener en el mes, por cuestión de costos, verdad, no bajarnos de un cierto volumen que nos permita mantener un costo, digamos, un costo que a la empresa marcar la comercialización le sea rentable o porque lo bajamos de ese tope y nuestros costos internos suben pero también es muy versátil, de que hoy no producimos laminas, sino que nos ponemos a producir tanques y el personal esta también capacitado para eso, así que la línea de producción también es muy funcional muy practica porque se transforma no serán laminas hoy porque la demanda del mercado la misma necesidad obliga, hoy serán tanques o mañana serán laminas para techar, recordemos que nuestros productos líderes son las laminas de divisiones de baño. Para pedidos especiales, estamos en la capacidad desde el punto de vista plástico reforzado en el ramo como tal estamos en la capacidad para fabricar cualquier producto, cualquier producto terminado en fibra de vidrio	PLÁSTICO (E01) Aunque aquí se lleva un patrón de trabajo basado en la productividad que se requiere mantener en el mes, por cuestión de costos, es muy versátil, de que hoy no producimos laminas, sino que nos ponemos a producir tanques y el personal esta también capacitado para eso, así que la línea de producción también es muy funcional muy practica Para pedidos especiales, estamos en la capacidad desde el punto de vista plástico reforzado en el ramo como tal estamos en la capacidad para fabricar cualquier producto, cualquier producto terminado en fibra de vidrio	Las líneas de producción de la PYME, son flexibles, versátiles y fácilmente adaptables a la planificación de la producción en un determinado momento. El personal ha sido adecuado a las tareas a cumplir, siendo multitarea. Las plantas no están automatizadas en su totalidad y hay procesos artesanales.
I04 FCC	Si es flexible. El operario, el maestro esta capacitado para dirigir cualquier tipo de trabajo. Detrás de los obreros, entonces, el sabe dirigir. A uno lo pone a hacer las gavetas. A otro a hacer los costados. Si y son multitareas. Pueden intercambiarse los operarios. Previa planificación, si exactamente, planificado. En cuanto a la tapicería, es aparte, se trabaja en otro lado. Se trabaja a nivel de caracas. O sea dentro de un mismo negocio, hay otro negocio. Jurídicamente independiente de muebles gamma. Allá se hace todo el proceso [no se envían los esqueletos]. En Táchira se trabaja todo lo que es madera, todo lo que es el tapizado, del comedor es otro subcontrato, en otro taller de aquí, del Táchira. Los muebles como tal, eso si es 100% caracas	MADERA (E03) Si es flexible. El operario, el maestro esta capacitado para dirigir cualquier tipo de trabajo. A uno lo pone a hacer las gavetas. A otro a hacer los costados. Si y son multitareas. Pueden intercambiarse los operarios. Previa planificación, En Táchira se trabaja todo lo que es madera, todo lo que es el tapizado, del comedor es otro subcontrato, en otro taller de aquí, del Táchira. Los muebles como tal, eso si es 100% caracas	La teoría económica clásica define la producción como la creación de utilidad y reconoce diversos tipos de ella. Hay una utilidad de forma, en la cual se adiciona de manera física o química a un producto para hacerlo mas valioso (la madera se convierte en muebles, el alambre en resorte, la parafina en vela). Otras utilidades son igualmente importantes para el consumidor final.
I05 ANN	Si, los trabajadores son multitarea, si. Hay flexibilidad en el modelo de producción por precisamente por la diversidad de productos que nosotros fabricamos, nosotros fabricamos miles de productos, porque hasta un simple ganchito hasta una cuestión muy elaborada de alambre que lleva muchos pasos entonces todos tienen que adaptarse y el producto tiene que salir de alguna manera.	METALMECÁNICO (E04) Los trabajadores son multitarea. Hay flexibilidad en el modelo de producción por precisamente por la diversidad de productos que nosotros fabricamos, nosotros fabricamos miles de productos entonces todos tienen que adaptarse y el producto tiene que salir de alguna manera.	Utilidad de lugar (el transportar los muebles hacia Caracas, donde son requeridos); Utilidad de tiempo (el almacenar un calzado en octubre hasta diciembre para la temporada); El valor final es la utilidad de posesión cuando las familias de Caracas compran los muebles.

PROTOCOLO No. 126: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	H. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA	DISTRIBUCIÓN DE PLANTA COMO ELEMENTO FAVORABLE DE LA PRODUCTIVIDAD	5.5.17

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Layout
En opinión de los gerentes, sus fabricas tienen una correcta distribución de planta, apoyados en los profesionales de la ingeniería industrial, egresados de las universidades locales.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Definitivamente, y aunque algunas oportunidades en el tiempo hemos cambiado la distribución pero cuando estamos creciendo entonces el mismo crecimiento interno o porque nos ampliamos en cuanto a la planta física nos ampliamos un poco mas y requerimos de mayor productividad, incrementamos la mayor cantidad de unidades producidas pues, requiere reorganizar la distribución. Pero siempre pensando de que esa distribución sea lo mas funcional, lo mas practico del proceso como tal de eso nos ha ayudado mucho sobre todo la parte industrial, los ingenieros, los supervisores que son los encargados de esa materia de la productividad industrial, entonces, de allí es donde viene el aporte de ese departamento y entonces nos sentamos y oímos, opinamos, buscamos la mejor vía y se reorganiza la distribución si es necesario.	<p>PLÁSTICO (E01) (E01)</p> <p>En el tiempo hemos cambiado la distribución, en cuanto a la planta física nos ampliamos un poco mas y requerimos de mayor productividad, incrementamos la mayor cantidad de unidades producidas pues, requiere reorganizar la distribución. Que esa distribución sea lo mas funcional, nos ha ayudado la parte industrial, los ingenieros, los supervisores.</p>	El Layout o distribución de planta, apoyados en los estudios de movimientos y tiempo, junto al análisis de las etapas en el proceso productivo conforme un tipo de organización de maquinas y operarios que garanticen una mayor productividad y fluidez en el proceso productivo.
104 FCC	Bueno, favorece la productividad, porque estamos manteniendo primero la calidad, segundo tratamos de abaratar los costos. Estar todo organizadamente en la empresa si, favorece 100% la productividad porque al momento que se esta trabajando en una manera de por serie, es mucho mas rendidor o rinde mas el tiempo o los materiales y se elabora mas fácilmente y mas limpiamente el producto, porque se va sectorizando se trabaja por sectores así, donde están haciendo la gavetas se hace la gavetas, donde se esta haciendo el esqueleto, se esta haciendo el esqueleto, donde la persona que esta lijando se esta lijando y automáticamente una vez al ya estar armado, el mueble se saca para proceso de pintura. Entonces, si tuviésemos todo como un caos, tenga la plena seguridad que se hace un embrollo y no tendríamos rendimiento ninguno	<p>MADERA (E03)</p> <p>Favorece la productividad, porque estamos manteniendo primero la calidad, segundo tratamos de abaratar los costos. Estar todo organizadamente en la empresa si, favorece 100% la productividad se esta trabajando en una manera de por serie, es mucho mas rendidor o rinde mas el tiempo o los materiales y se elabora mas fácilmente y mas limpiamente el producto. Si tuviésemos todo como un caos, tenga la plena seguridad que se hace un embrollo y no tendríamos rendimiento ninguno.</p>	
105 ANN	Este, por supuesto que favorece y desfavorece. Gracias a dios nosotros tenemos la distribución técnicamente formulada o sea esta hecha para precisamente para que el manejo sea mas fácil porque así se estipula en las plantas industriales mecánicas como la nuestra. para eso hay parámetros que uno se tiene que medir por ahí	<p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>Gracias a Dios nosotros tenemos la distribución técnicamente formulada, esta hecha para que el manejo sea mas fácil porque así se estipula en las plantas industriales mecánicas como la nuestra.</p>	

PROTOCOLO No. 127: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	G. PROCESO PRODUCTIVO PLANTA	RIGIDEZ PRODUCTIVA	5.5.18

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Los gerentes manifiestan que a rigidez es dañina. Se nota un acentuado comportamiento influido por "lo que marca la pauta del mercado" y no son acciones proactivas.	

CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
Rechazo a la rigidez productiva

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	En mi opinión, la rigidez es mala, la rigidez es negativa, aquí hay otro como slogan o refrán que mantenemos, siempre le voy a hablar en función de lo que aquí pues hablamos y manejamos, aquí siempre hay un cambio de voz aunque tenemos un patrón repito ya de trabajo de una programación pero aquí hay siempre un cambio de voz, aquí no hay rigidez aquí no existe la rigidez en la toma de decisiones aquí quien me marca a mí la pauta es el mercado y si yo tengo que hacer aquí muy preciso y estar muy presto muy vigilante, cual es la necesidad que realmente que viene del mercado que va a marcarme la pauta a decirme eso y si esto requiere que yo tome una decisión interna conjuntamente por supuesto con la directiva y la parte productiva porque la prioridad es vender "x" producto pero inmediatamente cambiamos, o sea no hay rigidez en ese aspecto.	<p>PLÁSTICO (E01) La rigidez es mala, es negativa. Aquí hay siempre un cambio de voz, aquí no hay rigidez aquí no existe la rigidez en la toma de decisiones aquí quien me marca a mí la pauta es el mercado, presto muy vigilante, cual es la necesidad que realmente que viene del mercado.</p> <p>MADERA (E03) El industrial de hoy día, tiene que concientizarse que las personas cambiamos. yo creo que el descubrimiento del siglo 20 del Siglo pasado fue precisamente que el ser humano cambia, regenerando completamente y se esta cambiando constantemente y que la manera de pensar es absolutamente cambiante. El pensamiento de ahorita no son los mismos de ayer. Si esa moda que tu tenias en ese momento cuando tenias 15 años, estuviera prevaleciendo en estos momentos, entonces no tendría aceptación dentro de la juventud y aparte de eso yo creo que Ud. le hubiese dejado toda la ropa que tenias a tus hijas y no habría comercio y el comercio se basa en eso, en el consumismo digámoslo.</p>	<p>La rigidez productiva se concibe como la rigurosidad y severidad en el desarrollo de los procesos productivos en base a patrones prefijados lo cual le da una característica de inflexible.</p> <p>En estas condiciones, difícilmente la innovación y la creatividad del personal se harán presentes.</p>
104 FCC	El industrial de hoy día, tiene que concientizarse que las personas cambiamos. yo creo que el descubrimiento del Siglo 20 del siglo pasado fue precisamente que el ser humano cambia, que se esta regenerando completamente y se esta cambiando constantemente y que la manera de pensar es absolutamente cambiante. no somos la misma persona que nos levantamos esta mañana ni somos los mismos de ayer. Porque el pensamiento de ahorita no son los mismos de ayer. entonces estamos tratando de mejorar estamos tratando de ser mas prácticos de ser otro tipo de persona, eso va de acuerdo también con la moda, entonces si tu te pones a mirar cuando tu tenias 15 años, las muchachas usaban otra cosa que las muchas de los 15 años de ahorita y si esa moda que tu tenias en ese momento cuando tenias 15 años, estuviera prevaleciendo en estos momentos, entonces no tendría aceptación dentro de la juventud y aparte de eso yo creo que Ud. le hubiese dejado toda la ropa que tenias a tus hijas y no habría comercio y el comercio se basa en eso, en el consumismo digámoslo así	<p>METALMECÁNICO (E04) La rigidez no lleva a una buena producción. Hay que tener un poco de flexibilidad en todo.</p>	
105 ANN	Si, a mí me parece que sí, que no la rigidez no lleva a una buena producción. Hay que tener un poco de flexibilidad en todo.		

PROTOCOLO No. 128: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	G. PROCESO PRODUCTIVO PLANTA	FLEXIBILIDAD MODELO DE PRODUCCION	5.5.19

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	** ver 5516 ** fe de erratas
	VER 5.5.16	

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA			
I02 MYR			
I03 NÑI			
I04 FCC			
I05 ANN			
I06 LOR		VER 5.5.16	VER 5.5.16

PROTOCOLO No. 129: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSIÓN	INDICADOR	SUBINDICADOR	ÍTEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	I. CALIDAD	RELACION CALIDAD-GARANTIA DE LOS PRODUCTOS	5.5.20

DIARIO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO
Por los testimonios de los gerentes pareciera que los productos son de una calidad respetable.	
Garantías	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Eso es un factor importantísimo a la hora de por supuesto, de ofrecer una venta real no, nuestros productos tienen garantía y hacemos ese enfoque en primer lugar otorgar garantía y como esta representada la inversión no, a través de la calidad y la durabilidad que nosotros otorgamos por los productos. En cuanto al tiempo, bueno en el caso de los tanques para almacenar agua le estimamos 10 años, en el caso de las laminas no hay un tiempo determinado pero normalmente ya por la experiencia que tenemos de y testimonios reales hay puertas de baño instaladas que tienen 15 – 20 años que no ha habido problema.</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Nuestros productos tienen garantía, como esta representada la inversión no, a través de la calidad y la durabilidad que nosotros otorgamos por los productos. Los tanques para almacenar agua le estimamos 10 años, en el caso de las laminas no hay un tiempo determinado, hay puertas de baño instaladas que tienen 15 – 20 años.</p>	<p>El propósito general de una garantía es asegurar a los clientes que recibir una compensación en el caso de que el producto no cumpla con lo que se espera de él.</p> <p>La proyección de la imagen de la calidad apropiada es vital.</p>
I04 FCC	<p>100% relativa. De acuerdo al precio es la calidad, o sea la relación precio valor inclusive el precio es mucho menos de lo que realmente vale el producto porque en los últimos tiempos, hemos bajado el margen de ganancia manteniendo así, la calidad para poder mantener las ventas. La mercancía nuestra toda tiene su garantía, normalmente no se puede exceder de 6 meses de garantía lo que es la línea de muebles, ya pasado los 6 meses no es que venza la garantía, de repente podemos tener servicios de reparación, pero no lo tenemos, pero se le puede reparar "x" o "y" un mueble si cuando el producto esta muy bien terminado. Un mueble si de a los 6 meses ya se sabe el tipo de pintura, pasa la prueba exactamente. Si por ejemplo, por accidente se le daña, se puede auxiliar, pero la garantía son 6 meses.</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>De acuerdo al precio es la calidad, hemos bajado el margen de ganancia manteniendo así, la calidad para poder mantener las ventas. La mercancía nuestra toda tiene su garantía, normalmente no se puede exceder de 6 meses de garantía de repente podemos tener servicios de reparación.</p>	<p>Las garantías y servicios son características del producto que requieren en la actualidad considerable atención por parte de la gerencia, debido a las quejas de los consumidores y a la protección legal que los ampara.</p> <p>En cuanto a la Calidad, en Diciembre de 1998 fue creado el Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (Sencamer).</p>
I05 ANN	<p>Bueno, son de muy buena calidad. El sistema de garantías no existe, no, por ahora no, Nosotros tenemos la Calidad Norven, pero no la volvimos a renovar. Se ha pensado en renovar, por supuesto, lo que pasa es que estamos como despertando de un sueño muy largo, de una pesadilla muy larga y hasta ahora vamos contentos por haber tratando de sobrevivir y mas nada [risas]</p>	<p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>Son de muy buena calidad, el sistema de garantías no existe. Nosotros tenemos la Calidad Norven, pero no la volvimos a renovar, se ha pensado en renovar.</p>	<p>La misión de Sencamer es asegurar el funcionamiento del Sistema Venezolano para la Calidad como soporte al modelo del desarrollo socioeconómico del país y al mejoramiento de la calidad de vida del Venezolano (Véase www.sencamer.gob.ve/).</p>

PROTOCOLO No. 130: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUÍA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	I. CALIDAD	DESPERDICIO	5.5.21

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Productos defectuosos
No hay una evaluación de las causas del desperdicio que no es originado naturalmente por el proceso productivo.	El desperdicio en los procesos productivos es catalogado como "normal" por los gerentes.	

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Bueno, le comentaba que hay una planificación por supuesto que se lleva a cabo aquí basada en un presupuesto que se debe cumplir en el mes. Entonces tenemos un estimado de producir tantos metros cuadrados y un estimado de facturar, vender también tantos metros también cuadrados. Sin embargo, esto puede tener una alteración no, o puede tener un cambio de acuerdo a como se nos este presentando el mercado. En cuanto a los productos defectuosos, no, ya en ese fondo mas específico no, si por "x" o "y" razón el producto sufrió en su proceso alguna alteración y termino así no hay vuelta atrás. Se desecha totalmente. No podemos reciclar en ningún momento. Hay mucho desperdicio en planta, si lo hay, tendríamos que tener otro tipo de tecnología como para recuperar todo este desperdicio que nos permitiera buscarle mas utilidad a esto, pero no, el desecho que se tiene en fibra o en plástico reforzado ya queda así. Yo les comentaba que esos son los momentos en que aquí se hacen ciertas limpiezas en la planta a través del mismo servicio de aseo urbano, se lleva todo esto a un relleno sanitario. En cuanto al costo asignado a este desperdicio, bueno en ese aspecto, no se como esta estructurado exactamente allí, no, sin embargo considero que todo esto por supuesto deba estar protegido, por supuesto que si.	<p>PLÁSTICO (E01) En cuanto a los productos defectuosos, si por "x" o "y" razón el producto sufrió en su proceso alguna alteración y termino así no hay vuelta atrás. Se desecha totalmente. No podemos reciclar en ningún momento. Hay mucho desperdicio en planta, tendríamos que tener otro tipo de tecnología limpiezas en la planta a través del mismo servicio de aseo urbano, se lleva todo esto a un relleno sanitario. El costo asignado a este desperdicio, deba estar protegido.</p> <p>MADERA (E03) Es muy poco. No hay desperdicio. En caso de tener que rehacer un trabajo, dependiendo de lo que sea, si es algo que no vale la pena rehacerlo, pues es preferiblemente hacerlo y darle un costo de pérdida total,</p> <p>METALMECÁNICO (E04) El desperdicio siempre es obligado. Es natural, porque el fleje es una lamina. Se trabaja sobre una lámina por decir algo esto y si yo voy a hacer una arandela en esta lamina por supuesto que si yo hago el huequito va haber desperdicio. Del desperdicio incontrolado si hay como no. Pero gracias a dios no es muy alto. Dentro de todo es el normal. Yo le diría un 3 - 4 % En cuanto al tratamiento de costo, no lo hay. Ni siquiera lo absorbe el producto. Simplemente lo absorbemos nosotros, y como es pequeño...</p>	<p>Los productos tienen atributos. Esos beneficios son comunicados y ofrecidos, por ejemplo, la calidad, las características y el diseño.</p> <p>Los productos que salen de la línea de producción como defectuosos no han tenido la calidad necesaria para ser llevados a un mercado, por lo que tienen que ser desechados como defectuosos.</p> <p>La calidad tiene dos dimensiones.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El grado (grado de calidad que sostendrá la posición del producto en el mercado a la cual se dirige), y 2. La consistencia (ofrecer de forma consistente el grado de calidad que se ha pactado). <p>La calidad sirve para posicionar un producto en el mercado.</p> <p>Finalmente, la calidad significa, que un producto tiene ausencia de defectos o variaciones.</p>
I04 FCC	Es muy esporádicamente, es muy poco. No hay desperdicio. Todo esta calculado de tal manera que todo alcance para todo y es donde estriba la economía y de ahí es que se pueda bajar los costos. En caso de tener que rehacer un trabajo, dependiendo de lo que sea, si es algo que no vale la pena rehacerlo, pues es preferiblemente hacerlo y al costo ese darle un costo de pérdida total, por ejemplo porque hay cosas que no vale la pena desbaratarlo para volverlo a hacer entonces es mucho más económicos de hacerlos de nuevo		
I05 ANN	El desperdicio siempre es obligado. Es natural, porque el fleje es una lamina. Se trabaja sobre una lámina por decir algo esto y si yo voy a hacer una arandela en esta lamina por supuesto que si yo hago el huequito va haber desperdicio. Del desperdicio incontrolado si hay como no. Pero gracias a dios no es muy alto. Dentro de todo es el normal. Yo le diría un 3 - 4 % En cuanto al tratamiento de costo, no lo hay. Ni siquiera lo absorbe el producto. Simplemente lo absorbemos nosotros, y como es pequeño...		

PROTOCOLO No. 131: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMATICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATEGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTION	J. CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD OCIOSA	5.5.22

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Capacidad Ociosa

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	<p>Estamos hablando de que actualmente tenemos si como no, de nuestra capacidad total estamos aproximadamente de un 45% de un 50%, si correcto de lo que es la capacidad instalada. Diríamos capacidad ociosa desde el punto de vista de que pudiésemos estar funcionando un 100% de acuerdo a la demanda que tenga el mercado, pero esto es progresivo hemos visto una mejora que se ha mantenido en el mercado y que nos ha permitido ir reduciendo esta capacidad ociosa no, hasta hace un año dos años quizás por la misma problemática que existía de un mercado en el ámbito nacional estábamos trabajando en un 30 ya vamos en un 45 – 50% en los últimos casos. Para reducir estos porcentajes, bueno, la estrategia la hemos recibido directamente del mismo mercado, el consumo se ha incrementado consideramos que hay una estabilidad política que eso influye bastante y por otra parte, bueno, seguimos estimulando un poco mas a nuestros clientes. Tenemos una campaña que arrancamos recientemente que es una campaña publicitaria con un comercial televisivo también, y esto ayuda por supuesto que esto ayuda bastante. Referido a la cuantificación de estas pérdidas, podemos hacer ciertas estimaciones en el momento que se requiera tenerlas en este momento en la mano no, claro. Lo que es pérdida es difícil de recuperar.</p>	<p>PLASTICO (E01) actualmente tenemos si, hemos visto una mejora que se ha mantenido en el mercado y que nos ha permitido ir reduciendo esta capacidad ociosa no, hasta hace un año dos años quizás por la misma problemática que existía de un mercado en el ámbito nacional estábamos trabajando en un 30 ya vamos en un 45 – 50% en los últimos casos. Para reducir estos porcentajes, bueno, la estrategia la hemos recibido directamente del mismo mercado, el consumo se ha incrementado consideramos que hay una estabilidad política que eso influye bastante y por otra parte, bueno, seguimos estimulando un poco mas a nuestros clientes. Arrancamos recientemente que es una campaña publicitaria con un comercial televisivo también, la cuantificación de estas pérdidas, podemos hacer ciertas estimaciones lo que es pérdida es difícil de recuperar.</p>	<p>Es aquella capacidad instalada que no está siendo usada en planta por diferentes razones y esto genera costos en su mayoría no absorbidos.</p> <p>Es una situación anormal que con frecuencia sufre la PYME del Estado Táchira.</p>
102 MYA	<p>... en el sector de nosotros nos ha afectado fuertemente... nos obligan a reducir mi producción, nos obligan a utilizar menos nuestra capacidad instalada en un porcentaje bajo de capacidad instalada, entonces eso desmotiva al gerente como tal o la empresa simplemente se mantiene en un estado pasivo (...) no tiene motivaciones... no puede actuar, frena lo que es parte de inversiones, nos frena de elaborar nuevos productos, de diseño de nuevos productos, nuevas líneas de producción pues uno está tan limitado que no hay acceso a otras cosas. ¿me entiende?</p>	<p>PARAFINA (E02) Los problemas en el suministro de materia prima obligan a reducir la capacidad instalada, desmotivando al empresario a efectuar nuevas inversiones.</p>	
104 FCC	<p>La planta no ha trabajado full tiempo. . No, ha habido épocas que se han bajado la producción a un 80% o sea que de repente esta trabajando con la capacidad de un 10% lo que acabamos de pasar hace dos años [paro venezolano] y lo que estamos pasando a comienzos de este año, que estábamos, prácticamente quietos, parados, lentos. Entonces que la mayoría de la maquinas no están trabajando. Que la mayoría de la gente esta fuera del trabajo. Hay veces que se trabaja en un 10% y 90% ocioso. Pero no es este el momento, no es el caso. Eso paso por el paro y el comienzo del año, que es la temporada mas baja. En cuanto al manejo de esa capacidad ociosa, ahí es donde vienen los momentos desesperados, cuando se piensa inclusive hasta en un cierre y uno empieza a tomar el caso de la gente que trabaja con uno porque ahí es donde se piensa en el padre de familia que se va a quedar sin trabajo, en una cantidad de cosa que sería bueno que lo viesen también el gobierno, muy fundamental que lo vea el gobierno, si esta partecita. Si la parte humana. Respecto a lo que se pierde por esa situación, nunca me he puesto a sacar costos, pero si se suma es bastante son cifras elevadas, que no que se pierda, porque si no hay productividad no hay a quien venderle no hay pérdida, sencillamente es estancamiento y es la no, la ausencia de ganancia, pero no es pérdida como pérdida porque en realidad no es un dinero que estaba ahí que de repente se desapareció, no sino que se dejó de percibir, no se como manejar ese concepto. Yo creo se quedaron sin absorber, eso se quedó ahí como en un limbo económico que no y yo creo que eso fue lo que hicieron porque sino estuviéramos "lorando sobre la leche derramada".</p>	<p>MADERA (E03) .La planta no ha trabajado full tiempo. ha habido épocas que se han bajado la producción a un 80% o sea que de repente esta trabajando con la capacidad de un 10% lo que acabamos de pasar hace dos años [paro venezolano] y lo que estamos pasando a comienzos de este año, que estábamos, prácticamente quietos, parados, lentos. Hay veces que se trabaja en un 10% y 90% ocioso. En cuanto al manejo de esa capacidad ociosa, ahí es donde vienen los momentos desesperados, cuando se piensa inclusive hasta en un cierre Respecto a lo que se pierde por esa situación, nunca me he puesto a sacar costos, pero si se suma es bastante son cifras elevadas, sencillamente es estancamiento y es la no, la ausencia de ganancia, pero no es pérdida como pérdida porque en realidad no es un dinero que estaba ahí que de repente se desapareció, no sino que se dejó de percibir, no se como manejar ese concepto. Yo creo se quedaron sin absorber, eso se quedó ahí como en un limbo económico que no y yo creo que eso fue lo que hicieron porque sino estuviéramos "lorando sobre la leche derramada".</p>	
105 ANN	<p>Yo creo que un 40% ociosa. Eso oscila. Hay meses que estamos muchas maquinas paradas. Otros meses, que me lleo trabajo para esta, para esta y para esta maquina entonces oscila, pero si a veces es grande. En cuanto a la frecuencia, digamos que hay unos 3 veces al año como cíclicos, de que estamos estacionados. Diciembre es terrible para nosotros diciembre – enero, luego vuelve sube baja un poco en semana santa Marzo – Abril, Vuelve a subir el pico mas grande, siempre, en la empresa con crisis o sin crisis el mejor mes es Mayo, no me pregunte por que. Claro lo que se cosecha en mayo se recoge en junio – julio son meses buenos. Este año [2004] agosto fue muy malo por la broma del referéndum, fue muy malo todo se paro, la gente estaba como en stand by. Agosto – septiembre fue malo. Ahorita estamos repuntando un poquito y luego vuelve a bajar a finales de noviembre. No se ha valuado cuanto se pierde por la capacidad ociosa, no, no lo hemos estudiado, pero si por lo menos por decir que vendemos 43 millones en un mes normal, yo creo que si utilizáramos toda la capacidad podríamos tranquilamente vender 80 millones. Casi el 50% más del 50%. No hay alguna manera de minimizar esa pérdida, ahorita no porque todo depende de la demanda, lo que pide el mercado.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Yo creo que un 40% ociosa. En cuanto a la frecuencia, digamos que hay unos 3 veces al año como cíclicos, de que estamos estacionados, Diciembre es terrible para nosotros diciembre – enero, luego vuelve sube baja un poco en semana santa Marzo – Abril, Vuelve a subir el pico mas grande, siempre, en la empresa con crisis o sin crisis el mejor mes es Mayo, no me pregunte por que. Claro lo que se cosecha en mayo se recoge en junio – julio son meses buenos. Este año [2004] agosto fue muy malo por la broma del referéndum, fue muy malo todo se paro, la gente estaba como en stand by. Agosto – septiembre fue malo. Ahorita estamos repuntando un poquito y luego vuelve a bajar a finales de noviembre. No se ha valuado cuanto se pierde por la capacidad ociosa, no, no lo hemos estudiado, pero si por lo menos por decir que vendemos 43 millones en un mes normal, yo creo que si utilizáramos toda la capacidad podríamos tranquilamente vender 80 millones. Casi el 50% más del 50%. No hay alguna manera de minimizar esa pérdida, ahorita no porque todo depende de la demanda, lo que pide el mercado.</p>	

PROTOCOLO No. 132: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	K. NIVELES DE INVENTARIOS	SUMINISTRO DE MATERIAS PRIMAS	5.5.23

DIARIO DE INVESTIGACION	
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
Se nota preocupación por parte de los gerentes ante la discontinuidad en el suministro de materia prima. Podría afirmarse que en ocasiones no hacen alianzas estratégicas.	

CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
Materia Prima: ¿Continua, Oportuna y Suficiente?

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Esto también obedece a otra planificación de compra que permite tener en los almacenes nuestros la suficiente cantidad de materia prima para cumplir con los objetivos de producción, claro que si.	<p>PLASTICO (E01) Obedece a otra planificación de compra que permite tener en los almacenes nuestros la suficiente cantidad de materia prima para cumplir con los objetivos de producción, claro que si. En cuanto a la tendencia de los costos, la materia prima para nosotros es como casi el 80% del costo final del producto, va de la mano del dólar, hay otro factor que también influye en el costo de la materia prima y es la escasez. Hay un producto que se llama "MO" que lo fabrica una sola empresa a nivel mundial, y si hay escasez y hay mucha demanda el precio lo suben, y a todos en línea nos afecta directo a todos, tanto al sector del plástico como al sector de fibra de vidrio. Igual con la "R" resina, si la fabrica una empresa, aquí hay una empresa que la fabrica, ya es otro tipo de químico La "F" es una sola empresa en Venezuela que es "S" que muchas veces prefiere exportar antes que cubrir la demanda nacional [Venezuela], pero ellos han mantenido los precios últimamente. En caso de los proveedores únicos, como el "MA" en el Japón, el es el único, se hicieron investigaciones de los proveedores y ya llegamos al que lo fabrica, no con el intermediario, por lo menos en el "MA" con el monómero si hay varios distribuidores y ellos aquí y ellos mas o menos mantienen sus costos, porque a la final a ellos les interesa vender, pero es difícil porque hay un solo proveedor mundial. Como fabricantes de láminas para puerta de baño, también somos los únicos en Venezuela, la competencia para la lámina de puerta de baño es plástico, que es la lámina acrílica, que es una lámina plástica, y el vidrio. El tanque tiene otras propiedades especiales, la cual se encarga el departamento de ventas lo hace saber a los potenciales clientes con sus volantes, ellos pasan información técnica,</p> <p>PARAFINA (E02) PDVSA no suministra la materia prima con regularidad debido a consecuencias del paro petrolero de 2002-2003 por lo que las empresas han tenido que estructurarse, trabajando a menor capacidad.</p> <p>MADERA (E03) Si es continuo, oportuno y cantidades suficientes. Tuvimos problemas con los haladores, pero ya se están consiguiendo. Si es necesario se buscan en otros estados del país ó en Colombia.</p> <p>METALMECÁNICO (E04) Si es continuo. No tenemos problemas porque nosotros lo compramos a Colombia y realmente ellos no tienen problema, Los proveedores venezolanos se han puesto supremamente costosos y muy exclusivos. Que si me compras tal cantidad, tienes que pasar de tal cantidad, me pagas al contado. Si no me pagas al contado no se que. ¡Demasiado! son muy soberbios y entonces no le da a uno respiro. En Colombia inclusive nos dan hasta crédito de 1 - 2 meses que nos demoremos en pagar pero ya nos tienen esa confianza a pesar de que es importación</p>	Las materias primas son bienes industriales que se convierten en parte de otro producto físico y que no han sido procesados, excepto, el trabajo necesario para la economía y la protección del manejo físico.
I02 MYA	Eso se compensa porque igualmente a nosotros quienes nos suministra la materia prima es PDVSA con sus problemas y con sus regulaciones también nos limitaron la cuota de materia prima para producir. Entonces, ¿qué pasa? Tenemos menos materia prima para producir, menos productos que vender y el consumidor final pues también compra menos debido a su situación económica, entonces lo que hicimos fue que logramos estructurar la empresa en cuanto a costos producción, mercadeo, en precios y todo a lo mínimo, al nivel de producción actual que tenemos		La clasificación de materia prima incluyen (1) Bienes que se encuentran en su estado natural, como minerales, tierra, y productos de bosques y el mar; (2) Productos agrícolas como trigo, maíz, algodón, tabaco, fruta, vegetales; animales y sus productos: huevos y leche. Estos dos grupos de materias primas se comercializan de manera muy diferentes.
I03 NNI	En cuanto a la tendencia de los costos, la materia prima para nosotros es como casi el 80% del costo final del producto, va de la mano del dólar, si el dólar va subiendo, la materia prima sube, hay otro factor que también influye en el costo de la materia prima y es la escasez. Hay un producto que se llama monómero que lo fabrica una sola empresa a nivel mundial, y si hay escasez y hay mucha demanda el precio lo suben, y a todos en línea nos afecta directo a todos, tanto al sector del plástico como al sector de fibra de vidrio. Igual con la resina, si la fabrica una empresa, aquí hay una empresa que la fabrica, ya es otro tipo de químico La fibra es una sola empresa en Venezuela que es "S" que muchas veces prefiere exportar antes que cubrir la demanda nacional [Venezuela], pero ellos han mantenido los precios últimamente, por lo menos han mantenido sus precios, En caso de los proveedores únicos, como el "MA" en el Japón, el es el único, se hicieron investigaciones de los proveedores y ya llegamos al que lo fabrica, no con el intermediario, por lo menos en el "MA" con el monómero si hay varios distribuidores y ellos aquí y ellos mas o menos mantienen sus costos, porque a la final a ellos les interesa vender, pero es difícil porque hay un solo proveedor mundial. Como fabricantes de láminas para puerta de baño, también somos los únicos en Venezuela, la competencia para la lámina de puerta de baño es plástico, que es la lámina acrílica, que es una lámina plástica, y el vidrio. El tanque tiene otras propiedades especiales, la cual se encarga el departamento de ventas lo hace saber a los potenciales clientes con sus volantes, ellos pasan información técnica,		Las materias prima forma parte de la clasificación de bienes o productos industriales.
I04 FCC	Si es continuo, oportuno y cantidades suficientes. Normalmente el que se encarga de eso es el Sr. "T" pero yo tengo conocimiento cuando se compra que si la materia prima, en la ferretería, en donde venden los insumos de la carpintería, la MADERA (E03). Hay buena fluidez en cuanto a la MADERA (E03), tuvimos problemas con los haladores, por ejemplo que ya no se conseguían, pero ya se están consiguiendo. Si es necesario se buscan en otros estados del país ó en Colombia.		
I05 ANN	Si es continuo. No tenemos problemas porque nosotros lo compramos a Colombia y realmente ellos no tienen problema, Los proveedores venezolanos se han puesto supremamente costosos y muy exclusivos. Que si me compras tal cantidad, tienes que pasar de tal cantidad, me pagas al contado. Si no me pagas al contado no se que. ¡Demasiado! son muy soberbios y entonces no le da a uno respiro. En Colombia inclusive nos dan hasta crédito de 1 - 2 meses que nos demoremos en pagar pero ya nos tienen esa confianza a pesar de que es importación		

PROTOCOLO No. 133: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	L. MARKETING	POLÍTICAS DE MARKETING ORIENTADAS A CREAR VALOR	5.5.24

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Políticas de Marketing
Los gerentes no manejan muy claramente los conceptos de políticas en mercadeo, valor agregado		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	Si, se abre una conciencia en las personas de que tenemos que almacenar agua aparte de almacenar agua tenemos que racionarla también el tanque para almacenar agua pues va orientado en esa política de concientizar a la gente a que debe tener un tanque en su casa para tomar provisiones porque también la experiencia que a habido es cuando aquí en el caso tal san Cristóbal hay un problema en el acueducto, mire la gente la pasa difícil.	PLÁSTICO (E01) Se abre una conciencia en las personas de que tenemos que almacenar agua, tenemos que racionarla. El tanque para almacenar agua va orientado en esa política de concientizar a la gente a que debe tener un tanque en su casa para tomar provisiones en el caso tal san Cristóbal hay un problema en el acueducto, mire la gente la pasa difícil.	Las Metas se definen como las aspiraciones de las organizaciones que deben lograr en un tiempo determinado, de un año o menos, con el objeto de alcanzar en el futuro de objetivos alargo plazo. Se formulan en términos de logro a nivel empresarial o divisional, ejemplo, mercadeo, finanzas.
I04 FCC	En lo que a mi respecta aquí, como lo hacemos de persona a persona, entonces tratamos de ubicar la mercancía en los lugares ideales, no popularizarla, sino vender de una forma selectiva de tal manera que la mercancía vaya al público que realmente tiene que ir. Porque una vez que tu tengas un mueble de nosotros en tu casa, quiere decir que personas de la misma calidad social y económica que la de Ud., que es la que lo visita, UD no va a recibir la misma persona con la manera de publicidad de persona a persona, esa yo creo que es una de las mejores estrategias que nosotros tenemos y que nos ha dado resultado porque no ha sido un publicidad masiva que llegue a un montón. primero que no tendríamos capacidad de producción y segundo que la gente no tendría la capacidad de adquisición	MADERA (E03) Lo hacemos de persona a persona, tratamos de ubicar la mercancía en los lugares ideales, no popularizarla, sino vender de una forma selectiva de tal manera que la mercancía vaya al público que realmente tiene que ir. Porque una vez que tu tengas un mueble de nosotros en tu casa, quiere decir que personas de la misma calidad social y económica que la de Ud., que es la que lo visita, UD no va a recibir la misma persona con la manera de publicidad de persona a persona, esa yo creo que es una de las mejores estrategias que nosotros tenemos y que nos ha dado resultado porque no ha sido un publicidad masiva que llegue a un montón. primero que no tendríamos capacidad de producción y segundo que la gente no tendría la capacidad de adquisición	Ahora bien, las políticas en el área de mercadeo son aquellas dirigidas a satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores. Las políticas se definen como la forma por medio de la cual las metas fijadas van a lograrse o las pautas establecidas para respaldar esfuerzos con el objeto de lograr las metas ya definidas.
I05 ANN	Ahorita no, no esa parte nosotros todavía no lo manejamos. Porque como le digo, el producto se vende bastante bien la verdad porque es un producto de necesidad. Eso sería tener una publicidad bien armadita, por supuesto que sería muy bueno hacerlo pero no lo hemos hecho, eso sale de una explicación eso sale en nuestros catálogos se maneja a nivel de vendedores, el vendedor se lo entrega al cliente y eso sale en la literatura explicando la calidad de los resortes y el porque. Claro hay la orientación de calidad. Si.	METALMECÁNICO (E04) Ahorita no, no esa parte nosotros todavía no lo manejamos. Porque como le digo, el producto se vende bastante bien la verdad porque es un producto de necesidad. Eso sería tener una publicidad bien armadita, por supuesto que sería muy bueno hacerlo pero no lo hemos hecho, eso sale de una explicación eso sale en nuestros catálogos se maneja a nivel de vendedores, el vendedor se lo entrega al cliente y eso sale en la literatura explicando la calidad de los resortes y el porque. Claro hay la orientación de calidad.	Se establecen para situaciones repetitivas o recurrentes en la vida de una estrategia. Con frecuencia se formulan en términos de actividades de gerencia, mercadeo, finanzas, etc. según se trate pueden aplicarse a toda la empresa o a ciertos departamentos o actividades operativas.

PROTOCOLO No. 134: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA GESTIÓN ESTRATÉGICA	ASPECTO – RASGO FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	DIMENSION 5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	INDICADOR L. MARKETING	SUBINDICADOR ORGANIZACIÓN ORIENTADA AL CLIENTE	ITEM 5.5.25
---	--	---	--	-------------------------------	---	--------------------

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	PYME orientada al cliente
E03 y E04 reconocen la importancia del cliente como razón para la existencia de la empresa y ellos, por lo tanto, "tratan" de cumplirle.		

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>yo creo que la idiosincrasia que manejamos nosotros internamente es para la misma ventas como tal guarda una cierta relación con el mismo cliente que también esta concebido su negocio para vender nuestro producto, es decir, estamos estrechamente relacionados en cuanto al objeto principal que tiene cada negocio, si yo fabrico, si yo fabrico laminas en fibra de vidrio verdad y mi objeto es fabricar y comercializar pues de alguna forma hay una relación porque mi cliente o distribuidor su objeto principal es comercialización distribución del producto de este tipo, con el si estamos estrechamente ligado, a su vez sería el mayorista o nuestro distribuidor con todos los instaladores que consiga el en sus zonas potenciales porque ese instalador depende de que ese distribuidor tenga a la mano, le garantice tener en su piso de venta, en su stock las laminas que el esta presupuestando en la calle, ¿no?</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Yo creo que la idiosincrasia que manejamos nosotros internamente es para la misma ventas como tal guarda una cierta relación con el mismo cliente que también esta concebido su negocio para vender nuestro producto, es decir, estamos estrechamente relacionados en cuanto al objeto principal que tiene cada negocio, si yo fabrico, si yo fabrico laminas en fibra de vidrio verdad y mi objeto es fabricar y comercializar pues de alguna forma hay una relación porque mi cliente o distribuidor su objeto principal es comercialización distribución del producto de este tipo, con el si estamos estrechamente ligado, a su vez sería el mayorista o nuestro distribuidor con todos los instaladores que consiga el en sus zonas potenciales porque ese instalador depende de que ese distribuidor tenga a la mano, le garantice tener en su piso de venta, en su stock las laminas que el esta presupuestando en la calle, ¿no?</p>	<p>Contemporáneamente la nueva filosofía que les impone el mercado a las organizaciones es el centrarse en el cliente, no solo para sobrevivir, sino para triunfar.</p> <p>Deberá por lo tanto, proporcionar valor a los clientes siendo aptas para crear consumidores y no solo para crear productos.</p> <p>Deben ser hábiles para la ingeniería de mercados y no solo para la ingeniería de productos. Los clientes quieren maximizar el valor.</p>
I04 FCC	<p>La organización esta orientada al cliente porque la razón de existir de esta empresa y cualquier otra empresa es única y exclusivamente la razón de existir es esa. Porque si no existen clientes sencillamente no existe la empresa, y si no existe la empresa, no habrá trabajadores ni nada por el estilo y el inversionista pues sencillamente agarra sus reales y se va para otro lado donde pueda invertir. O sea que si estamos dirigidos 100% hacia la comodidad del cliente, hacia la atención del cliente, hacia la conformidad del cliente...</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>La organización esta orientada al cliente porque la razón de existir de esta empresa y cualquier otra empresa es única y exclusivamente la razón de existir es esa. Porque si no existen clientes sencillamente no existe la empresa, y si no existe la empresa, no habrá trabajadores ni nada por el estilo y el inversionista pues sencillamente agarra sus reales y se va para otro lado donde pueda invertir. O sea que si estamos dirigidos 100% hacia la comodidad del cliente, hacia la atención del cliente, hacia la conformidad del cliente...</p>	<p>Las empresas deben enfrentar una feroz competencia por lo que tienen que cambiar el paradigma de ser organizaciones centradas en la filosofía del producto y las ventas y adoptar el nuevo paradigma de la filosofía del cliente y la mercadotecnia.</p>
I05 ANN	<p>Claro, Si, Primero porque yo creo porque atendemos bien al cliente. Tratamos de cumplirle. Tratamos de resolverles sus problemas porque generalmente siempre piden urgente, urgente, todo el mundo pide urgente, todo rápido, todo tiene que ser entregado de hoy para mañana. Uno trata de cumplirle a los clientes aunque sea les manda un poquito, bueno me pediste 10 mil te mando 3 mil para que te vayas arreglando, o sea siempre trata uno de colaborar buscando siempre la forma de mantenerlos</p>	<p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>Claro, Si, Primero porque yo creo porque atendemos bien al cliente. Tratamos de cumplirle. Tratamos de resolverles sus problemas porque generalmente siempre piden urgente, urgente, todo el mundo pide urgente, todo rápido, todo tiene que ser entregado de hoy para mañana. Uno trata de cumplirle a los clientes aunque sea les manda un poquito, bueno me pediste 10 mil te mando 3 mil para que te vayas arreglando, o sea siempre trata uno de colaborar buscando siempre la forma de mantenerlos</p>	

PROTOCOLO No. 135: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	L. MARKETING	CICLO DE VIDA PRODUCTOS	5.5.26

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Ciclo de vida del producto
La "renovación" de E01 llevo prácticamente ;19 años; y eso porque el mercado se le saturo con el diseño clásico.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	En el caso de nuestro producto lider nosotros recién un año vamos a cumplir, logramos renovarlo, logramos oxigenar de alguna forma ese renglón, porque vendimos de aproximadamente 20 años con la misma lamina pero con esta presentación de la que hablábamos en otras charlas en otras entrevistas de que estos estampados estos colores tiene ya un poco mas agotado el mercado y nos obligo a innovar, por eso está esta lamina que es mucho mas fresca que se llama la lamina cristal	PLÁSTICO (E01) En el caso de nuestro producto lider nosotros recién un año vamos a cumplir, logramos renovarlo, logramos oxigenar de alguna forma ese renglón, porque vendimos de aproximadamente 20 años con la misma lamina pero con esta presentación de la que hablábamos en otras charlas en otras entrevistas de que estos estampados estos colores tiene ya un poco mas agotado el mercado y nos obligo a innovar, por eso está esta lamina que es mucho mas fresca que se llama la lamina cristal	Un producto, es tan solo un conjunto de atributos físicos y químicos tangibles conformados de manera identificable.
I04 FCC	Hay casos como estos, por ejemplo, esta mañana atendí una cliente que hace 25 años compro un juego de recibo, que lo compro ella aquí, y que esta intacto dice ella, y que se lo regalo a su hermano y solamente lo que hizo fue mandarlo a lavar. Yo creo que eso dice muchísimo de la vida de nuestros productos. La mercancía nuestra tiene la ventaja de que se tiene en cuenta, de que no tenemos una tendencia de la moda, vamos mucho con la moda, pero no tenemos una tendencia, ¿Por qué?, porque el mueble nuestro es un mueble que se lleva ahorita, se llevo antes y se seguirá llevando. Lo que cambian a veces son los colores pero los estilos trabajamos mucho sobre la combinaciones de neoclásico, o sea combinación de clásico moderno, entonces, de tal manera que si Ud., le coloca una decoración moderna con ese tipo de mueble que no vaya mal. No es un tipo de mueble definido como un Luis XVI, ó un Luis XV, un barroco, un vernier. Nosotros le agarramos detalles de ese tipo de muebles, de tal manera que se pueda combinar con ese mueble, o se pueda combinar con un mueble axe, que es totalmente rectilíneo americano y liso. Entonces, yo creo que es un mueble de siempre. Es como los zapatos laura, por ejemplo, que tú los compraste hace 20 años y te los pones esta noche y te dicen que lindos, que bellos, te quedan bien con el vestido moderno que tengas o con un estilo muy clásico que también tengas. En los diseños, la tendencia de lo que es la parte de la decoración, la moda del mueble moderno, el ultra moderno, son tendencias muy cortas. Relativamente no pasan de ser de 5 años igualmente los colores en la decoración, pero lo que nunca pasa de moda son los colores tradicionales, los que estamos llamando, que están de moda ahorita, que son los colores tierra, que es de lo que tu te estas rodeando. Lo que estas viendo, son los colores tierra. Hasta el año pasado se llevaban los colores azules, verdes, amarillos, esos entonces ya no se esta llevando eso, y lo que se empieza a llevar ahorita es lo que estamos rodeando ahorita pero esto va, la tendencia, por lo menos, yo le calculo 10 años.	MADERA (E03) Esta mañana atendí una cliente que hace 25 años compro un juego de recibo, que lo compro ella aquí, y que esta intacto dice ella, y que se lo regalo a su hermano y solamente lo que hizo fue mandarlo a lavar. Yo creo que eso dice muchísimo de la vida de nuestros productos. La mercancía nuestra tiene la ventaja porque el mueble nuestro es un mueble que se lleva ahorita, se llevo antes y se seguirá llevando. Lo que cambian a veces son los colores pero los estilos trabajamos mucho sobre la combinaciones de neoclásico, o sea combinación de clásico moderno, entonces, de tal manera que si Ud., le coloca una decoración moderna con ese tipo de mueble que no vaya mal. No es un tipo de mueble definido como un Luis 16, ó un Luis 15, un barroco, un vernier. nosotros le agarramos detalles de ese tipo de muebles, de tal manera que se pueda combinar con ese mueble, o se pueda combinar con un mueble axe, que es totalmente rectilíneo americano y liso. entonces, yo creo que es un mueble de siempre. es como los zapatos Laura, por ejemplo, que tú los compraste hace 20 años y te los pones esta noche y te dicen que lindos, que bellos, te quedan bien con el vestido moderno que tengas o con un estilo muy clásico que también tengas. En los diseños, la tendencia de lo que es la parte de la decoración, la moda del mueble moderno, el ultra moderno, son tendencias muy cortas. Relativamente no pasan de ser de 5 años igualmente los colores en la decoración, pero lo que nunca pasa de moda son los colores tradicionales, los que estamos llamando, que están de moda ahorita, que son los colores tierra, que es de lo que tu te estas rodeando. Lo que estas viendo, son los colores tierra. Hasta el año pasado se llevaban los colores azules, verdes, amarillos, esos entonces ya no se esta llevando eso, y lo que se empieza a llevar ahorita es lo que estamos rodeando ahorita pero esto va, la tendencia, por lo menos, yo le calculo 10 años.	El ciclo de la vida del producto tiene cinco etapas bien diferenciadas. Se inicia con la etapa de introducción, seguida por la de crecimiento, después la de madurez, luego la de saturación, posteriormente la declinación, finalizando con el abandono. La planeación de nuevos productos es esencial para sostener el índice proyectado de utilidad de una compañía. La relación entre la curva del volumen de ventas y la curva marginal de utilidad durante el ciclo de vida, pueden tener comportamientos distintos, por ejemplo, la curva de la utilidad comienza a decrecer cuando el volumen de ventas esta aun ascendiendo. Esto ocurre porque a menudo una compañía debe aumentar su publicidad y su esfuerzo de ventas o reducir sus precios o ambas para lograr un constante aumento de su volumen de, al enfrentarse a una competencia creciente. Pero no solo son considerados como productos los bienes tangibles, sino también, lo son los bienes intangibles. Dentro de ellos se tienen a los servicios, incluso una idea.
I05 ANN	No, yo no pienso que este en la decadencia, estábamos en la madurez, vamos a llamarlo así, este, lo que yo siempre hablo, siempre lo mismo, del producto mas permanente que es el mercado reposición, que es el mas permanente de la empresa. Como se trabaja en base a las líneas de automóviles que llegan nuevos, el producto siempre esta actualizado por eso y mantenemos las líneas de resortes de automóviles viejos ¿Por qué? Porque ahorita el mercado de automóviles viejos también se esta moviendo mucho, porque la gente no compra carro nuevo, como no podemos tenemos que comprar carrito usado, entonces ese mercado de reposición se esta moviendo mucho también. Y hay resortes para carros como el Hillman, que es un carro que mas nunca en la vida vino a Venezuela nosotros tenemos resortes para Hillman porque alguien por ahí tendrá un Hillman	METALMECÁNICO (E04) Yo no pienso que este en la decadencia, estábamos en la madurez, del producto mas permanente que es el mercado reposición, se trabaja en base a las líneas de automóviles que llegan nuevos, el producto siempre esta actualizado por eso y mantenemos las líneas de resortes de automóviles viejos ¿Por qué? Porque ahorita el mercado de automóviles viejos también se esta moviendo mucho, porque la gente no compra carro nuevo, como no podemos tenemos que comprar carrito usado, entonces ese mercado de reposición se esta moviendo mucho también.	

PROTOCOLO No. 136: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	L. MARKETING	GRADO DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE	5.5.27

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Satisfacción al Cliente
Brotó la risa de la informante I05ANN cuando comenta que a menudo le sucede la situación descrita, y que el cliente se mantiene, "a pesar de los pesares".	E04 reconoce su "culpabilidad" por no poder brindar un buen servicio	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	La frecuencia me la da a mí la reposición de pedido, cuando yo tengo una reposición de pedido de parte de mis distribuidores a nivel nacional que ahorita en este momento ahora en este momento, es, la rotación se da una vez al mes, no se hacen estudios, lo da, si es por la experiencia que es tangible en el punto de vista de que si yo despachaba o facturaba cualquier punto del país cada mes y medio o cada dos meses, pues ahora la frecuencia me baja me favorece por que se realiza en menos de un mes. Ahora en cuanto al grado de satisfacción, como no, esto lo palpamos bien sea por vía telefónica o entrevistas personalizadas que hacemos por que no encontramos de que la satisfacción de nuestro distribuidor estriba, en que ha captado mas mercado, ha captado nuevos instaladores, porque nuestra lamina de cristal ha motivado mas a la compra del mercado.	PLÁSTICO (E01) La frecuencia me la da a mí la reposición de pedido, no se hacen estudios. Ahora en cuanto al grado de satisfacción, como no, esto lo palpamos bien sea por vía telefónica o entrevistas personalizadas que hacemos por que no encontramos de que la satisfacción de nuestro distribuidor estriba, en que ha captado mas mercado, ha captado nuevos instaladores, porque nuestra lamina de cristal ha motivado mas a la compra del mercado. MADERA (E03)	Los consumidores se forman una opinión en cuanto al valor de las ofertas de mercadotecnia y toman sus decisiones de compra con base en dichas opiniones. La satisfacción del cliente por parte de la empresa fabricante dependerá del rendimiento del producto con relaciona a las expectativas del comprador.
I04 FCC	El grado de satisfacción se mide el 100%. Se mide con una llamada posterior a la venta preguntándole como le quedo la mercancía en la casa. Generalmente, con una llamada de parte de los clientes para darme las gracias. Para decirme o cuales son sus necesidades, yo diría que de 100 clientes 99 están satisfechos con su compra. Al encontrar esos hallazgos mas relevantes, bueno, generalmente la satisfacción del cliente es la satisfacción mía. Entonces yo se que esos son una referencia para mas personas de aquí dentro de la mueblería. Esa gente que esta satisfecha me va a traer mucha mas gente para acá. Como hay alguno que otro que no pude estar 100% satisfecho, o que le consigue alguna objeción, hay ese tipo de personas. Cuando se dan esas situaciones, para la empresa minimizar ese grado de insatisfacción del cliente, si esta dentro de lo normal por ejemplo que es porque al cliente no le gusto, por decir algo el color del mueble, le tratamos de satisfacer haciéndole a otro que le quede de otro color. Pero hay clientes de clientes y hay otros que realmente no le satisface nadie. Nos acaba de pasar una experiencia con un cliente. Una mujer. Yo trabajo mucho con mujeres. Una mujer que se le hizo un mueble hecho a la medida, con una medida específica y todo le quedo perfecto allá, y lo recibí. Muy bonito y todo pero luego dijo que no, no le gustaba, porque al esposo no le había gustado, pero a ella le gusto. En ese tipo de situación, quien fue que contrato esta satisfecha. Me dijo, "FCC", yo acabo de regresar un mercedes benz porque no le gusto el tapizado. Que se lo habían importado para ella, exclusivamente. Pero si ella objeto a mercedes benz, que estamos hablando de otra cosa, de otro mundo, de otra calidad, que no queda para nosotros. Pero buenos, eso es un caso muy aislado. Pero lamentablemente esos casos aislados distorsionan bastante, distorsionan muchísimo. Lo hemos manejado muy diplomáticamente. Ahí lo que cabe es la diplomacia. Y darle la razón, así no la tenga, porque no la tiene. No ha habido sustitución de producto... estamos en conversaciones	El grado de satisfacción se mide el 100%. Se mide con una llamada posterior a la venta preguntándole como le quedo la mercancía en la casa. Generalmente, con una llamada de parte de los clientes para darme las gracias. Generalmente la satisfacción del cliente es la satisfacción mía. Nos acaba de pasar una experiencia con un cliente. Una mujer. Yo trabajo mucho con mujeres. Una mujer que se le hizo un mueble hecho a la medida, con una medida específica y todo le quedo perfecto allá, y lo recibí. Muy bonito y todo pero luego dijo que no, no le gustaba, porque al esposo no le había gustado, pero a ella le gusto. En ese tipo de situación, quien fue que contrato esta satisfecha. Me dijo, "FCC", yo acabo de regresar un Mercedes Benz porque no le gusto el tapizado. Que se lo habían importado para ella, exclusivamente. Pero si ella objeto a mercedes Benz, que estamos hablando de otra cosa, de otro mundo, de otra calidad, que no queda para nosotros. Pero buenos, eso es un caso muy aislado. Pero lamentablemente esos casos aislados distorsionan bastante, distorsionan muchísimo. Lo hemos manejado muy diplomáticamente. Ahí lo que cabe es la diplomacia. Y darle la razón, así no la tenga, porque no la tiene. No ha habido sustitución de producto... estamos en conversaciones METALMECANICO (E04)	Un cliente o consumidor puede experimentar diferentes grados de satisfacción. Si la actuación del producto no llega a cumplir con sus expectativas, el cliente estará insatisfecho. Si la actuación esta a la altura de sus expectativas, el cliente estará satisfecho. Ahora bien, si la actuación supera las expectativas, el cliente estará muy satisfecho o encantado. Las expectativas se fundamentan en las experiencias que ha tenido el cliente o consumidor al comprar, en la opinión de amigos y compañeros y en la información y las promesas del comercializador y la competencia. Los comercializadores deben tener cuidado cuando establecen el grado de expectativas. Si establecen expectativas demasiado bajas quizás satisfagan a quien compran, pero no pueden atraer a suficientes compradores. Por el contrario si establecen expectativas demasiado altas es probable que los compradores o consumidores se decepcionen.
I05 ANN	Eso se mide todo el tiempo, también recibimos muchas criticas por supuesto que si, cuando en realidad no podemos cumplirle a un cliente. Ellos se molestan porque no podemos enviar el producto, de repente, a veces tenemos la culpa. Porque no tenemos un gran stock de inventarios de alambre entonces, en lo que ellos piden, nosotros hasta ahí, hasta ese momento es que compramos el alambre. Si el proveedor se demora en entregarnos el alambre, nosotros nos demoramos en entregarle al cliente. Entonces es ahí donde empiezan los problemas. Se presentan frecuentemente, si bastante porque no tenemos un stock grande, un inventario grande de tener de alambre, de diámetro 2.5 No. tenemos 2 – 3 rollos pero si alguien pide mas cantidad se va a construir mas cantidad rápidamente lo compramos. Esa emergencia se da muy a menudo, mucho, mucho. El cliente se mantiene, a pesar de los pesares... Ellos dicen, claro por favor te estoy pidiendo con tiempo para que me lo entreguen con tiempo. Más que lealtad del cliente creo que no hay quien se lo haga	Eso se mide todo el tiempo, también recibimos muchas criticas por supuesto que si, cuando en realidad no podemos cumplirle a un cliente. Ellos se molestan porque no podemos enviar el producto, de repente, a veces tenemos la culpa. Porque no tenemos un gran stock de inventarios de alambre entonces, en lo que ellos piden, nosotros hasta ahí, hasta ese momento es que compramos el alambre. Si el proveedor se demora en entregarnos el alambre, nosotros nos demoramos en entregarle al cliente. Entonces es ahí donde empiezan los problemas. Se presentan frecuentemente, si bastante porque no tenemos un stock grande, un inventario grande de tener de alambre, de diámetro 2.5 No. tenemos 2 – 3 rollos pero si alguien pide mas cantidad se va a construir mas cantidad rápidamente lo compramos. Esa emergencia se da muy a menudo, mucho, mucho. El cliente se mantiene, a pesar de los pesares. Ellos dicen, claro por favor te estoy pidiendo con tiempo para que me lo entreguen con tiempo. Más que lealtad del cliente creo que no hay quien se lo haga.	Lo ideal es que la empresa eleve las expectativas y proporcionen una actuación correspondiente. Aquí impera el paradigma de la satisfacción total del cliente y generara repetición en el negocio, los compradores volverán a adquirir los bienes y servicios.

PROTOCOLO No. 137: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	L. MARKETING	MERCADO META	5.5.28

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Mercado Meta
La PYME tachirense, en su mayoría, tienen presencia en los mercados nacionales..		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
I01 CHA	Este es un producto que llega a cualquier estrato social y a cualquier tipo también digamos de mercado. Pues se instalan puertas en hoteles, se instalan puertas en posadas, se instalan puertas en restaurantes, se instalan puertas, por supuesto que ese es el consumo maleable el del uso domestico. Aunque no lo tenemos ahora preciso pero con toda responsabilidad me atrevería a apostar de que nuestro porcentaje mayor esta orientado al uso domestico, es decir, si desglosamos los porcentaje me atrevo a decirle que un 80% de mi producto va al uso domestico es decir, a la casa de familia donde se pueden instalar desde una puerta hasta 3-4 puertas vuelvo y le repito si analizamos los estratos sociales, pues obviamente el estrato tipo A, donde los conseguimos viviendo casas quintas, que tienen hasta 3 salas de baño porque no 4 y seguimos midiendo y podemos tener un estrato social tipo B donde pueden haber hasta 2 salas de baño y los tipos como C pueden tener unas sala de baño correcto, Si, ese ya es otro tipo de mercado pero, podemos estar de acuerdo que el 20% claro que si.	<p>PLÁSTICO (E01) Este es un producto que llega a cualquier estrato social y a cualquier tipo también digamos de mercado. Pues se instalan puertas en hoteles, se instalan puertas en posadas, se instalan puertas en restaurantes, se instalan puertas, por supuesto que ese es el consumo maleable el del uso domestico. Si desglosamos los porcentaje me atrevo a decirle que un 80% de mi producto va al uso domestico ya es otro tipo de mercado pero, podemos estar de acuerdo que el 20% claro que si.</p>	<p>Para ser exitosa una empresa deberá satisfacer a sus clientes indagando cuales son sus necesidades y deseos.</p> <p>Una excelente Mercadotecnia lleva a un análisis cuidadoso de los consumidores. Hay diversidad de consumidores y necesidades.</p> <p>Algunas empresas están en mejores condiciones de atender algunos segmentos de mercado.</p>
I03 NÑI	Desde que yo estoy acá existe la lámina estampada y unicolor. La línea que salió este año [2004], que es la línea cristal ha tenido mucha aceptación, de hecho ya esta en los iguales porcentajes de despacho que la lamina estampada. Entonces en los tanques, el porcentaje de facturación representa el 10% de la venta completa y el resto, o sea el 90% esta entre la lamina acanalada y principalmente a lamina de puerta de baño. Las producciones especiales, son productos determinados que se fabrican se venden en determinados momentos.	<p>En los tanques, el porcentaje de facturación representa el 10% de la venta completa y el resto, o sea el 90% esta entre la lamina acanalada y principalmente a lamina de puerta de baño. Las producciones especiales, son productos determinados que se fabrican se venden en determinados momentos.</p>	<p>Las empresas deben dividir el mercado total, elegir los mejores segmentos y diseñar estrategias para atender, rentablemente y mejor que la competencia, los segmentos elegidos. Es un proceso que consta de cuatro etapas: medición y pronóstico de la demanda, segmentación del mercado, selección de un mercado y posicionamiento en el mercado.</p>
I04 FCC	Mercado meta, sería, lo ideal sería que se expandir al máximo. Los productos van hacia Táchira, también en Caracas y Oriente. A nivel de mueblería de alto prestigio y a nivel de persona, la gente de aquí es de clase media alta hacia arriba. Un 90% de cliente directo un 10% de distribuidores	<p>MADERA (E03) Mercado meta, lo ideal sería que se expandir al máximo. Los productos van hacia Táchira, también en Caracas y Oriente. A nivel de mueblería de alto prestigio y a nivel de persona, la gente de aquí es de clase media alta hacia arriba. Un 90% de cliente directo un 10% de distribuidores</p>	
I05 ANN	Nuestros clientes los repuesteros, la gente de industrias. Industrias de todo tipo. Hay la industria que nos utiliza para mantenimiento como la polar. La polar nos utilizan para el mantenimiento de sus maquinas. Pero, hay industrias que nos utilizan para sus productos que es la parte de luminaria. Ahorita se están haciendo muchos, debe ser que van a construir otras urbanizaciones, en el país o que se yo, pero se esta moviendo mucho el gancho luminaria, que es para los faroles de las urbanizaciones, de las calles. En cuanto al segmento, bueno el consumo de los repuesteros puede ser un 40% de la venta. Del resto, un 10% corporativo. El 50%, resto es industria para sus productos o para alguna parte de un producto.	<p>METALMECÁNICO (E04) Nuestros clientes los repuesteros, la gente de industrias. Industrias de todo tipo. Hay la industria que nos utiliza para mantenimiento como la polar. La polar nos utilizan para el mantenimiento de sus maquinas. Pero, hay industrias que nos utilizan para sus productos que es la parte de luminaria. Ahorita se están haciendo muchos, debe ser que van a construir otras urbanizaciones, en el país o que se yo, pero se esta moviendo mucho el gancho luminaria, que es para los faroles de las urbanizaciones, de las calles. En cuanto al segmento, bueno el consumo de los repuesteros puede ser un 40% de la venta. Del resto, un 10% corporativo. El 50%, resto es industria para sus productos o para alguna parte de un producto.</p>	

PROTOCOLO No. 138: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA GESTIÓN ESTRATÉGICA	ASPECTO – RASGO FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	DIMENSION 5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	INDICADOR M. SERVICIO DE POSTVENTA	SUBINDICADOR SERVICIO POST VENTA	ITEM 5.5.29
---	--	---	--	---	---	--------------------

DIARIO DE INVESTIGACION	CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO
La PYME y el Servicio Post Venta	

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Internet si tenemos, pero no en ese sentido, no tenemos ese sistema, todavía no, no lo tenemos planificado todavía	PLÁSTICO (E01) Internet si tenemos, pero no en ese sentido, no tenemos ese sistema, todavía no, no lo tenemos planificado todavía	La actividad del marketing incluye la planificación, organización, dirección y control de la toma de decisiones sobre las líneas de productos, los precios, la promoción y los servicios postventa.
104 FCC	La garantía es explícita y generalmente verbal, pero si lo requiere por escrito se le hace por escrito. Un mueble no excede la garantía de 6 meses como le dije anteriormente. Se puede certificar, pero no se da el caso, esta tácito ya cuando se compra cuando se hace la compra. La información se canaliza, si exactamente, en el momento de que se esta cerrando el negocio se hace la aclaratoria de que el mueble se entrega garantizado pues. Hay cosas como por ejemplo los colchones que eso no lo garantizamos nosotros eso lo garantiza la fabrica entonces nosotros lo que somos es un canal de la fabrica hay cosa que no garantizamos nosotros. Sino que somos un canal de la fábrica, quien lo fabrica, pero, en el caso específico de nosotros los muebles lo garantizamos completamente. No hay línea 800 y no hay buzón de sugerencias. No lo tenemos, eh garantía por defecto de fabricación, reposición de piezas, casos extremos reposición del artículo en general. Ya estamos felizmente conectado, todavía no tenemos la pagina Web, pero ya tenemos el sistema de Internet a partir de ayer [23-09-04].	MADERA (E03) La garantía es explícita y generalmente verbal, pero si lo requiere por escrito se le hace por escrito. Un mueble no excede la garantía de 6 meses como le dije anteriormente. Se puede certificar, pero no se da el caso, esta tácito ya cuando se compra cuando se hace la compra. La información se canaliza, si exactamente, en el momento de que se esta cerrando el negocio se hace la aclaratoria de que el mueble se entrega garantizado pues. Hay cosas como por ejemplo los colchones que eso no lo garantizamos nosotros eso lo garantiza la fabrica entonces nosotros lo que somos es un canal de la fabrica hay cosa que no garantizamos nosotros. Sino que somos un canal de la fábrica, quien lo fabrica, pero, en el caso específico de nosotros los muebles lo garantizamos completamente. No hay línea 800 y no hay buzón de sugerencias. No lo tenemos, eh garantía por defecto de fabricación, reposición de piezas, casos extremos reposición del artículo en general. Ya estamos felizmente conectado, todavía no tenemos la pagina Web, pero ya tenemos el sistema de Internet a partir de ayer [23-09-04].	El servicio de post venta es un soporte o apoyo a la venta del producto y que sirve para favorecer la compra del mismo. Podría darse como ejemplo el servicio de asesoría técnica y servicio técnico. Cada empresa fija su política al respecto.
105 ANN	En realidad muchas veces ellos no saben ni que resorte va en tal parte y ellos nos mandan la pieza, y nos dicen yo quiero un resorte que levante esta tapita. Por que no me lo diseñan. Entonces nosotros le diseñamos esa parte Bueno, claro si por supuesto que todo eso se le garantiza. Si le sale mal, si no le duro, si se le abrió el resorte completamente. Todo eso se repone si, porque eso forma parte de todo el trabajo del servicio que se presta.	METALMECÁNICO (E04) En realidad muchas veces ellos no saben ni que resorte va en tal parte y ellos nos mandan la pieza, y nos dicen yo quiero un resorte que levante esta tapita. Por que no me lo diseñan. Entonces nosotros le diseñamos esa parte Bueno, claro si por supuesto que todo eso se le garantiza. Si le sale mal, si no le duro, si se le abrió el resorte completamente. Todo eso se repone si, porque eso forma parte de todo el trabajo del servicio que se presta.	

PROTOCOLO No. 139: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA GESTIÓN ESTRATÉGICA	ASPECTO – RASGO FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	DIMENSION 5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTION	INDICADOR M. SERVICIO DE PSOTVENTA	SUBINDICADOR PERCEPCIÓN SERVICIO POST VENTA	ITEM 5.5.30
---	--	---	--	---------------------------------------	--	--------------------

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Calificación del Servicio Postventa

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Lo que pasa es que esto es un producto, que ya tiene posicionado en el mercado como tal cualquier 20 años atrás no, es que pasa algo importante esa post venta directamente ya al consumidor como tal es muy comprometedor porque resulta que si yo muy bien soy el fabricante de la lamina, yo no soy el responsable por fabricar la puerta o porque en alguna parte de la cadena de comercialización haya algún problema que se le presente correcto, por el traslado por el transporte como tal, por la fabricación o incluso por la instalación de esa puerta, esa no es nuestra responsabilidad. ¿A los clientes directos yo le respondo como? a que la lamina que haya recibido tenga algún desperfecto de fabrica algún defecto de fabrica entonces con mucho gusto la lamina se les retira y se les repone nuevamente</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>A los clientes directos yo le respondo a que la lamina que haya recibido tenga algún desperfecto de fabrica algún defecto de fabrica entonces con mucho gusto la lamina se les retira y se les repone nuevamente</p> <p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>La mejor forma es ver que vuelven. que vuelven y compran y nos contactan</p>	<p>El servicio de postventa como apoyo al reorden del producto o repetición del negocio, por parte de los consumidores no tienen calificación pues no hacen estudios y es percibido por el gerente de forma confusa solamente con las garantías.</p>
I05 ANN	<p>Bueno, la mejor forma es ver que vuelven. que vuelven y compran y nos contactan</p>		

PROTOCOLO No. 140: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	N. INVESTIGACION DE MERCADO	FRECUENCIA INVESTIGACIONES DE MERCADO	5.5.31

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Metodologías inapropiadas para investigar los mercados
No utilizan metodologías adecuadas para recabar la información de sus consumidores.		

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
101 CHA	Aquí lo hago por lo menos unas dos veces al año, mediante una encuesta manual que se practica dependiendo el formato que se quiera diseñar, lo hacemos internamente, si pues a través de esas encuestas yo recibo la información del cliente, por vía fax se la hago llegar y si no una entrevista personal, y ellos por la misma vía fax yo la recibo, pero para el consumidor final no, sino por mis clientes directos que son los distribuidores	PLÁSTICO (E01) Aquí lo hago por lo menos unas dos veces al año, mediante una encuesta manual que se practica dependiendo el formato que se quiera diseñar, lo hacemos internamente, si pues a través de esas encuestas yo recibo la información del cliente, por vía fax se la hago llegar y si no una entrevista personal, y ellos por la misma vía fax yo la recibo, pero para el consumidor final no, sino por mis clientes directos que son los distribuidores	La investigación de mercados especifica la información requerida para enfrentar los problemas que pudiesen presentarse en las relaciones con el consumidor, el cliente y al público, para ser utilizadas por los especialistas en mercadeo.
104 FCC	Eso es constante cada vez que se requiere no. los estudios de mercadeo, los hacemos meramente así a vuelo de pájaro nosotros. El Sr. "T" y yo, como metodología utilizamos las conversaciones directas con el cliente, visitando las páginas de decoración, comprando revistas actualizadas de muebles. Con respecto a los clientes potenciales, bueno este se podría prever eso ¿no? pero ahorita en estos momentos no hay capacidad para más espacio. La información que recabamos, la procesamos a nivel de conversaciones con el jefe y canalizando o sea canalizamos lo procesamos de la mejor manera pues canalizando llevando la idea haciendo cosas concretas ideando innovando, No se deja ningún escrito, no eso siempre lo hacemos de una forma verbal, Si encontramos algún hallazgo importante, utilizamos como estrategia el hacer presentaciones, no, lo exponemos y si es al cliente, lo hacemos a través de una foto o un dibujo. Se le explica al cliente se le hace llegar el producto de alguna forma muchas veces verbalmente se describe, con las descripciones verbales es mas que suficiente.	MADERA (E03) Eso es constante cada vez que se requiere no. los estudios de mercadeo, los hacemos meramente así a vuelo de pájaro nosotros. El Sr. "T" y yo, como metodología utilizamos las conversaciones directas con el cliente, visitando las páginas de decoración, comprando revistas actualizadas de muebles. Con respecto a los clientes potenciales, bueno este se podría prever eso ¿no? pero ahorita en estos momentos no hay capacidad para más espacio. La información que recabamos, la procesamos a nivel de conversaciones con el jefe y canalizando o sea canalizamos lo procesamos de la mejor manera pues canalizando llevando la idea haciendo cosas concretas ideando innovando, No se deja ningún escrito, no eso siempre lo hacemos de una forma verbal, Si encontramos algún hallazgo importante, utilizamos como estrategia el hacer presentaciones, no, lo exponemos y si es al cliente, lo hacemos a través de una foto o un dibujo. Se le explica al cliente se le hace llegar el producto de alguna forma muchas veces verbalmente se describe, con las descripciones verbales es mas que suficiente.	La información se utiliza para identificar y definir las oportunidades, los problemas, y monitorear el desempeño del mercadeo, mejorando la comprensión del mercadeo como un proceso. La metodología para seguir el proceso de una investigación de mercados agrupa: (1) Establecer la necesidad de información; (2) Especificar los objetivos de la investigación y las necesidades de información; (3) Determinar el diseño de la investigación y las fuentes de datos; (4) Desarrollar el procedimiento de recolección de datos; (5) Diseño de la muestra; (6) Recolectar los datos; (7) Procesar los datos; (8) analizar los datos; y (9) Presentar los resultados de la investigación.
105 ANN	Bueno nosotros tenemos una forma muy... vamos a decir, casera de hacer esas cosas, los mismos vendedores nos traen las informaciones. como ellos viajan por todo el país ellos mismos nos traen, mira que se quejaron de tal resorte, que inclusive como nosotros los vendemos en los talleres donde montan los resortes entonces los mismos mecánicos se quejan o no se pueden quejar, no que el resorte, ¡mira que el resorte!, ¡el ganchito este que están haciendo, a este resorte, que no va pa' ya, va pa' acá mira... ¡ y eso es lo que nos traen. Porque estudios así de mercado no, que incluye costos y que hay que buscarse un experto no hay. Sino que nosotros nos manejamos así. El vendedor va haciendo la..... si claro, si, claro, no y nosotros nos le decimos compren resortes de las competencia para ver como están saliendo, este, nos traen, traen resortes de la competencia y nos dicen como esta saliendo. Mira esta empresa esta sacando este resorte, paquete de kit, nosotros no le estamos poniendo esto, nosotros revisamos arreglamos. La información se procesa, ¿no? eso es inmediato. Por ejemplo, si un resorte, el kit de resortes de freno trae todos los resortes que van en el freno podrían ser 2, 4, 3 piezas, entonces a veces le falta una, mira que tal kit le falta, que eso no esta completo para el freno, la zapata que tal, nosotros inmediatamente sacamos esos kit, es mas, los que están por salir los paramos y les incluimos el resorte que le hace falta, eso es inmediato, eso es ahí mismo	METALMECÁNICO (E04) Bueno nosotros tenemos una forma muy... vamos a decir, casera de hacer esas cosas, los mismos vendedores nos traen las informaciones. como ellos viajan por todo el país ellos mismos nos traen, mira que se quejaron de tal resorte, que inclusive como nosotros los vendemos en los talleres donde montan los resortes entonces los mismos mecánicos se quejan o no se pueden quejar, no que el resorte, ¡mira que el resorte!, ¡el ganchito este que están haciendo, a este resorte, que no va pa' ya, va pa' acá mira... ¡ y eso es lo que nos traen. Porque estudios así de mercado no, que incluye costos y que hay que buscarse un experto no hay.	

PROTOCOLO No. 141: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	Ñ. POLITICAS DE DISTRIBUCION	CANALES DE DISTRIBUCION	5.5.32

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Canales de Distribución

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	<p>Mi canal inmediato de distribución y venta es el mayorista, que conocemos en el mercado, que comercializa vidrio al mayor, por supuesto, lo que hablamos, que comercializa aluminio, toda la perfilaría de aluminio para la instalación de puertas, ventanas fachadas, y demás. Ese es mi canal inmediato. De la fábrica que soy yo al mayorista. Del mayorista le seguirá ¿quien? algún detallista que también tenga una venta, aunque pequeña al fin pero venta y por supuesto el instalador que también va directamente al mayorista a comprar todos los implementos que necesita para montar una puerta de baño, pero mi responsabilidad esta con el mayorista, inicialmente. Este canal hasta ahora nos ha funcionado muy bien</p> <p>Todo se hace a través de los canales naturales, de nuestros distribuidores, que son nuestros clientes inmediatos. Es decir, podemos decir que cada estado del país, pues tenemos, actualmente, 20 distribuidores, y podemos considerar un promedio de uno por cada estado, hay el caso de un estado que hay dos, dependiendo el potencial que tiene el mercado, la cantidad de habitantes.</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Mi canal inmediato de distribución y venta es el mayorista, que conocemos en el mercado, que comercializa vidrio al mayor, por supuesto, lo que hablamos, que comercializa aluminio, toda la perfilaría de aluminio para la instalación de puertas, ventanas fachadas, y demás. De la fábrica que soy yo al mayorista. Del mayorista le seguirá ¿quien? algún detallista que también tenga una venta, aunque pequeña al fin pero venta y por supuesto el instalador que también va directamente al mayorista a comprar todos los implementos que necesita para montar una puerta de baño, pero mi responsabilidad esta con el mayorista, inicialmente. Este canal hasta ahora nos ha funcionado muy bien podemos decir que cada estado del país, pues tenemos, actualmente, 20 distribuidores, y podemos considerar un promedio de uno por cada estado, hay el caso de un estado que hay dos, dependiendo el potencial que tiene el mercado, la cantidad de habitantes.</p> <p>MADERA (E03)</p> <p>Un punto de Venta en San Cristóbal y al mayor en Caracas y Oriente. Para su traslado se utiliza la vía carriable, en transporte de camión, es lo mas idóneo. si, porque este se podría utilizar otro tipo de vía para hacerlo tal como la publicidad masiva pero, para este tipo de negocio no es bueno la publicidad masiva, entonces lo importante es que lo poquito o lo mucho que se vende llega directamente a quien se necesita, generalmente este tipo de producto la gente no lo compra, uno no lo vende, sino que la gente lo compra, porque ya esta la necesidad creada, cuando la persona sale al mercado a comprar un dormitorio es por que tiene específicamente que es lo que necesita, el tamaño para la habitación que no lo tiene y tiene una necesidad. viene y sencillamente y aquí lo que hacemos, donde viene el trabajo de nosotros es de mostrarle de que forma esta hecha cuales son las medidas cuales son las características preguntarles cuales son sus necesidades y asesorarles en lo mas que se prevenga asesorar el cliente. No hay estrategia para que el cliente venga a esta mueblería y no otra, No, en la actualidad, el dueño porque aquí no es muy dado a los canales de publicidad.</p>	<p>Los canales de distribución son mecanismos que utilizan las empresas para vender sus productos y servicios a los clientes.</p> <p>Las decisiones referentes al canal para la comercialización se cuentan dentro de las decisiones más importantes de la gerencia.</p> <p>Las decisiones que tome la empresa sobre el canal afecta de forma directa todas las demás decisiones de mercadotecnia.</p> <p>Los precios dependerán si usa comercializaciones masivas o tiendas especializadas de gran calidad.</p> <p>Es frecuente que las empresas presten poca atención a sus canales de distribución.</p> <p>Las decisiones en cuanto al canal de distribución suelen involucrar compromisos a largo plazo con otras empresas.</p> <p>Las funciones de los canales de distribución son: información, promoción, contacto, adaptación, negociación, distribución física, financiamiento, aceptación de riesgo.</p> <p>Los canales de distribución se pueden describen en razón de la cantidad de niveles que incluyen.</p> <p>Un nivel de canal agrupa a cada uno de los estratos de intermediarios que efectúen algún trabajo para reunir el producto y acercar su propiedad al comprador final.</p> <p>Existen los canales de comercialización a clientes y los canales de comercialización industrial.</p>
104 FCC	<p>Un punto de Venta en San Cristóbal y al mayor en Caracas y Oriente. Para su traslado se utiliza la vía carriable, en transporte de camión, es lo mas idóneo. si, porque este se podría utilizar otro tipo de vía para hacerlo tal como la publicidad masiva pero, para este tipo de negocio no es bueno la publicidad masiva, entonces lo importante es que lo poquito o lo mucho que se vende llega directamente a quien se necesita, generalmente este tipo de producto la gente no lo compra, uno no lo vende, sino que la gente lo compra, porque ya esta la necesidad creada, cuando la persona sale al mercado a comprar un dormitorio es por que tiene específicamente que es lo que necesita, el tamaño para la habitación que no lo tiene y tiene una necesidad. viene y sencillamente y aquí lo que hacemos, donde viene el trabajo de nosotros es de mostrarle de que forma esta hecha cuales son las medidas cuales son las características preguntarles cuales son sus necesidades y asesorarles en lo mas que se prevenga asesorar el cliente. No hay estrategia para que el cliente venga a esta mueblería y no otra, No, en la actualidad, el dueño porque aquí no es muy dado a los canales de publicidad.</p>	<p>Un punto de Venta en San Cristóbal y al mayor en Caracas y Oriente. Para su traslado se utiliza la vía carriable, en transporte de camión, es lo mas idóneo. si, porque este se podría utilizar otro tipo de vía para hacerlo tal como la publicidad masiva pero, para este tipo de negocio no es bueno la publicidad masiva, entonces lo importante es que lo poquito o lo mucho que se vende llega directamente a quien se necesita, generalmente este tipo de producto la gente no lo compra, uno no lo vende, sino que la gente lo compra, porque ya esta la necesidad creada, cuando la persona sale al mercado a comprar un dormitorio es por que tiene específicamente que es lo que necesita, el tamaño para la habitación que no lo tiene y tiene una necesidad. viene y sencillamente y aquí lo que hacemos, donde viene el trabajo de nosotros es de mostrarle de que forma esta hecha cuales son las medidas cuales son las características preguntarles cuales son sus necesidades y asesorarles en lo mas que se prevenga asesorar el cliente. No hay estrategia para que el cliente venga a esta mueblería y no otra, No, en la actualidad, el dueño porque aquí no es muy dado a los canales de publicidad.</p> <p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>Se venden, no, generalmente fabrica, el vendedor es el que hace la venta, el que viaja por toda Venezuela en cada zona hay mas uno, y directamente al cliente a los repuesteros, en realidad no hay empresas distribuidoras muy grandes que distribuyan nuestros productos. Aquí se distribuye en el punto de venta en fábrica al consumidor final</p>	<p>Los canales de distribución se pueden describen en razón de la cantidad de niveles que incluyen.</p> <p>Un nivel de canal agrupa a cada uno de los estratos de intermediarios que efectúen algún trabajo para reunir el producto y acercar su propiedad al comprador final.</p> <p>Existen los canales de comercialización a clientes y los canales de comercialización industrial.</p>
105 ANN	<p>Bueno, se venden, no, generalmente fabrica, el vendedor es el que hace la venta, el que viaja por toda Venezuela en cada zona hay mas uno, este, y directamente al cliente a los repuesteros, en realidad no hay empresas distribuidoras muy grandes que distribuyan nuestros productos. Aquí se distribuye en el punto de venta en fábrica al consumidor final.</p>	<p>Se venden, no, generalmente fabrica, el vendedor es el que hace la venta, el que viaja por toda Venezuela en cada zona hay mas uno, y directamente al cliente a los repuesteros, en realidad no hay empresas distribuidoras muy grandes que distribuyan nuestros productos. Aquí se distribuye en el punto de venta en fábrica al consumidor final</p>	<p>Existen los canales de comercialización a clientes y los canales de comercialización industrial.</p>

PROTOCOLO No. 142: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

AGUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	Ñ. POLITICAS DE DISTRIBUCION	ZONAS QUE ATIENDE	5.5.33

DIARIO DE INVESTIGACION		CATEGORIA EMERGENTE DE INTERPRETACION
OBSERVACION FENOMENOLOGICA	NOTAS DE CAMPO	Presencia Nacional

INFOR MANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCION DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMATICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESION DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTIFICO
101 CHA	<p>Todo el territorio nacional. en cada estado de la república Bolivariana hay un distribuidor nuestro y hasta dos, correcto, dependiendo del potencial que tiene la zona, hay estados en el país, que por decir algo, la gran caracas, la zona metropolitana, miranda pueden haber allí hasta dos distribuidores</p> <p>El mercado esta distribuido en dos partes, occidente, o tres en este caso, occidente, centro y oriente. Pero nuestros dos principales distribuidores, uno esta en oriente, otro en occidente,</p>	<p>PLÁSTICO (E01)</p> <p>Todo el territorio nacional. En cada estado de la República Bolivariana hay un distribuidor nuestro y hasta dos, correcto, dependiendo del potencial que tiene la zona, hay estados en el país, que por decir algo, la gran caracas, la zona metropolitana, miranda pueden haber allí hasta dos distribuidores. El mercado esta distribuido en dos partes, occidente, o tres en este caso, occidente, centro y oriente. Pero nuestros dos principales distribuidores, uno esta en oriente, otro en occidente,</p>	<p>El comportamiento exterior de las PYME presenta dificultades para expandirse y poder llegar a mercados alejados de su punto de residencia.</p> <p>La mayoría de las PYMES se concentran en mercados locales, regionales o, como mucho, nacionales.</p>
104 FCC	<p>Para nivel de mayorista el Táchira que nosotros estamos aquí somos los distribuidores directos de nuestros productos, en Caracas hay dos clientes en Oriente hay dos o tres clientes también y estamos estratégicamente ubicados frente a un hotel donde llegan muchos turistas [Hotel Jardín], el turista generalmente sale en las mañanas a caminar y pasa y algo de repente compra cuando se va a ir y le enviamos a cualquier parte del país,</p>	<p>MADERA (E03)</p> <p>Para nivel de mayorista el Táchira que nosotros estamos aquí somos los distribuidores directos de nuestros productos, en Caracas hay dos clientes en Oriente hay dos o tres clientes también y estamos estratégicamente ubicados frente a un hotel donde llegan muchos turistas [Hotel Jardín], el turista generalmente sale en las mañanas a caminar y pasa y algo de repente compra cuando se va a ir y le enviamos a cualquier parte del país,</p>	<p>Sin embargo, en los últimos años existe una clara tendencia a la internacionalización de la actividad económica de las pequeñas y medianas empresas que, mediante acuerdos con otras PYMES alejadas de sus mercados de origen, consiguen ampliar su alcance y su actividad a territorios y mercados exteriores a los que, de otra forma, no podrían acceder.</p>
105 ANN	<p>Pues, atendemos a oriente, occidente, centro. Las zonas que menos atendemos son las mas despobladas la de donde no pude haber un vendedor porque de repente para un viaje de 12 horas nada mas se pueda atender 2 clientes. Vendedores, ahorita hay unos seis, uno que venda mas que el otro si claro, es por la habilidad del vendedor, no por la zona.</p>	<p>METALMECÁNICO (E04)</p> <p>Pues, atendemos a oriente, occidente, centro. Las zonas que menos atendemos son las mas despobladas la de donde no pude haber un vendedor porque de repente para un viaje de 12 horas nada mas se pueda atender 2 clientes. Vendedores, ahorita hay unos seis, uno que venda mas que el otro si claro, es por la habilidad del vendedor, no por la zona.</p>	<p>Desde principios de la década de 1990 se ha hecho patente que las grandes corporaciones multinacionales tienen cada vez mayores problemas para innovar y adaptarse a una economía en cambio continuo, mientras que las pequeñas y medianas empresas se adaptan con gran rapidez, por lo que han crecido en importancia tanto por volumen de negocios como por personal laboral contratado.</p> <p>Este fenómeno ha ido acompañado de un aumento del auto empleo en los países capitalistas occidentales.</p>

PROTOCOLO No. 143: ANÁLISIS ESTRUCTURAL PARA LA CONVERSIÓN DE LOS PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN EN LENGUAJE CIENTÍFICO

GUIA INICIAL DE OBSERVACIONES PARA LAS UNIDADES TEMÁTICAS	UNIDAD TEMÁTICA	ASPECTO – RASGO	DIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	ITEM
	GESTIÓN ESTRATÉGICA	FACTORES CRÍTICOS DETERMINANTES EN LA CALIDAD DE GESTIÓN	5.5 AREAS Y FACTORES DE GESTIÓN	O. PUBLICIDAD	PUBLICIDAD	5.5.34

DIARIO DE INVESTIGACIÓN		CATEGORÍA EMERGENTE DE INTERPRETACIÓN
OBSERVACIÓN FENOMENOLÓGICA	NOTAS DE CAMPO	Publicidad

INFORMANTE	SECCIONES CORRESPONDIENTES A LA DESCRIPCIÓN DEL MATERIAL PRIMARIO PROTOCOLAR BASADO EN EL LENGUAJE CONCRETO DEL SUJETO	TEMA CENTRAL DE LA UNIDAD TEMÁTICA NATURAL DEL PROTOCOLO EN LENGUAJE DEL PROPIO SUJETO	EXPRESIÓN DEL TEMA CENTRAL EN LENGUAJE CIENTÍFICO
I01 CHA	<p>Si de hecho ya se invirtió nuevamente porque este ultimo trimestre del año [2004] por lo general es bueno, no solamente para nosotros para muchos renglones en el mercado y entonces nos preparamos por un medio publicitario, a través de revistas con cierta importancia que llegan a nivel nacional por diferentes canales donde vamos a estar presentes en esa revista y a parte de eso la parte regional la reforzamos con un comercial televisivo que estamos preparando que sale pronto al aire y por supuesto con todo el material que desplegamos a nivel nacional que ese si le llega directamente a los instaladores y a los fabricantes que son los catálogos correcto. En cuanto a la evaluación de la inversión, no es que hemos empleado algunos métodos de evaluar directamente, no. Quizás, este, la única forma de percibir es cuando se nos presenta con más frecuencia la demanda del producto, quiere decir que algo esta funcionando.</p>	<p>PLÁSTICO (E01) Si de hecho ya se invirtió nuevamente porque este ultimo trimestre del año [2004] por lo general es bueno, nos preparamos por un medio publicitario, a través de revistas con cierta importancia que llegan a nivel nacional por diferentes canales donde vamos a estar presentes en esa revista y a parte de eso la parte regional la reforzamos con un comercial televisivo que estamos preparando que sale pronto al aire y por supuesto con todo el material que desplegamos a nivel nacional que ese si le llega directamente a los instaladores y a los fabricantes que son los catálogos. En cuanto a la evaluación de la inversión, no es que hemos empleado algunos métodos de evaluar directamente, no. Quizás, este, la única forma de percibir es cuando se nos presenta con más frecuencia la demanda del producto, quiere decir que algo esta funcionando.</p>	<p>La publicidad se concibe como cualquier forma de presentación, que no sea personal, remunerada que sirve para que un patrocinador identificado promueva ideas, bienes o servicios</p> <p>Las empresas deben informar a sus consumidores y clientes de los beneficios de los productos, y de colocarlos cuidadosamente en su mente.</p> <p>El uso de instrumentos para las promociones masivas se tiene la publicidad como tal, la promoción de ventas y las relaciones publicas.</p>
I04 FCC	<p>No, tenemos publicidad, el Sr. "T" no es muy amante de la publicidad. En alguna ocasión si la hemos utilizado. En una oportunidad bueno en el periódico se utilizo, sistema de vallas también tuvo la mueblería. Se evaluó en su oportunidad y no es efectiva es mas había una vez este una cuando la solicitud de crédito, porque conducto viene a comprar aquí generalmente era por la recomendación de otra persona, nunca por el periódico, la radio ni la prensa, eso se evaluó y se concluyo que esa partida de publicidad era preferible realizarla en descuentos en una mejor atención al cliente y la publicidad iba a rodar por si sola</p>	<p>MADERA (E03) No, tenemos publicidad, el Sr. "T" nos muy amante de la publicidad. En alguna ocasión si la hemos utilizado. En una oportunidad en el periódico se utilizo, sistema de vallas también tuvo la mueblería. Se evaluó en su oportunidad y no es efectiva es mas había una vez este una cuando la solicitud de crédito, porque conducto viene a comprar aquí generalmente era por la recomendación de otra persona, nunca por el periódico, la radio ni la prensa, eso se evaluó y se concluyo que esa partida de publicidad era preferible realizarla en descuentos en una mejor atención al cliente y la publicidad iba a rodar por si sola</p>	<p>Para la correcta gestión de la publicidad debe prepararse un programa publicitario donde quedan establecido los objetivos publicitarios, en cuanto los objetivos que se persiguen desde el punto de vista de la comunicación y los objetivos de ventas.</p> <p>También se debe decidir respecto al presupuesto a asignar para tal fin.</p>
I05 ANN	<p>Si tenemos la publicidad de la guía industrial. Esto es lo único que hemos mantenido toda la vida y ahí esta. Tenemos una publicidad. Salimos por Internet. Cuando preguntan por resortes nosotros tenemos ahí también la dirección en Internet. Cuando se meten por Internet y buscan con la palabra resortes ahí aparece vira. Ahí hay un correo electrónico. Si se han recibido correos, yo no he chequeado nada, cartas no hemos recibido, o e-mail, no se. A lo mejor contactos por teléfono, no, no se, creo que no hemos recibido nada de eso, no. En cuanto a evaluar el medio, la guía industrial si es efectiva porque mucha gente nos llama, mira que tal, de donde nos llama, de la guía industrial y que tal</p>	<p>METALMECÁNICO (E04) Si tenemos la publicidad de la guía industrial. Esto es lo único que hemos mantenido toda la vida y ahí esta. Tenemos una publicidad. Salimos por Internet. Cuando preguntan por resortes nosotros tenemos ahí también la dirección en Internet. Cuando se meten por Internet y buscan con la palabra resortes ahí aparece vira. Ahí hay un correo electrónico. Si se han recibido correos, yo no he chequeado nada, cartas no hemos recibido, o e-mail, no sé. A lo mejor contactos por teléfono, no, no sé, creo que no hemos recibido nada de eso, no. En cuanto a evaluar el medio, la guía industrial si es efectiva porque mucha gente nos llama, mira que tal, de donde nos llama, de la guía industrial.</p>	<p>Cual es el mensaje a transmitir junto con la decisión de los medios es otra de las decisiones para finalmente establecer los efectos de los objetivos que se alcanzaran en cuanto a los efectos en la comunicación y los efectos en las ventas.</p>