



ANEXO III

LIBRO DE CÓDIGOS

EDAD

1	20-30
2	31-40
3	41-50
4	51-60
5	61-70
6	71-80

AÑO EN EL QUE INICIO A OPERAR EL HORNO

1	1920-1940
2	1941-1960
3	1961-1980
4	1981-2000
5	2001-2004

CIFRA APROXIMADA DE VENTAS DEL ÚLTIMO AÑO

1	Menos de \$100,000
2	\$101,000-\$130,000
3	\$131,000-\$160,000
4	\$161,000-\$190,000



5	\$191,000-\$210,000
6	Más de \$210,000

COMPETIDORES DIRECTOS

1	Grandes Empresas
2	Pequeñas y medianas empresas

PRINCIPALES CLIENTES

1	Pequeñas y medianas empresas
2	Grandes empresas
3	Personas individuales

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

1	Mayoristas
2	Minoristas
3	Empresas para exportación
4	Detallistas
5	Consumidor final
6	Otros

CANAL DE DISTRIBUCIÓN SIMILAR AL DE LA COMPETENCIA

1	Sí
2	No



COMPARACIÓN DE SU EMPRESA EN RELACIÓN A COMPETITIVIDAD DE PRECIOS

1	Menor
2	Similar
3	Mayor
4	No Aplica

COMPARACIÓN DE SU EMPRESA EN RELACIÓN A CALIDAD

1	Menor
2	Similar
3	Mayor
4	No Aplica

COMPARACIÓN DE SU EMPRESA EN RELACIÓN AL SERVICIO DE ENTREGA

1	Menor
2	Similar
3	Mayor
4	No Aplica

COMPARACIÓN DE SU COMPETENCIA EN RELACIÓN A LA PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

1	Menor
2	Similar
3	Mayor
4	No Aplica

INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA DE SUS COMPETIDORES

1	Muy baja
2	Baja
3	Media



4	Alta
5	Muy alta

INSTALACIONES ADECUADAS PARA FABRICAR SU PRODUCTO

1	Sí
2	No

¿POR QUÉ NO CUENTA CON TODO LO NECESARIO?

1	Falta petróleo
2	Falta camión de volteo

¿EN QUÉ ÁREA CREE QUE NECESITA CAPACITACIÓN?

1	Mercadotecnia
2	Administración
3	Producción
4	Finanzas
5	Recursos Humanos
6	Legislación
7	No requiere
8	No sabe
9	Otras

¿EN QUÉ ÁREA CREE QUE NECESITA ASISTENCIA TÉCNICA?

1	Producción, control de calidad
2	Administración
3	Mercadotecnia



4	Recursos Humanos
5	Ventas
6	Finanzas
7	No requiere
8	No sabe
9	Otras

¿TIENE SU PRODUCTO UN ESTÁNDAR DE CALIDAD COMPETITIVO?

1	Sí
2	No

¿POR QUÉ SÍ? O ¿POR QUÉ NO, TIENE SU PRODUCTO UN ESTÁNDAR DE CALIDAD COMPETITIVO?

1	Todos lo hacen igual
2	Mejor calidad

PRECIO DEL PRODUCTO ADECUADO AL ESFUERZO INVERTIDO

1	Sí
2	No

¿POR QUÉ NO ES EL PRECIO DEL PRODUCTO ADECUADO AL ESFUERZO INVERTIDO?

1	Mucho trabajo
---	---------------

CAMBIAR TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN CON EL FIN DE MINIMIZAR COSTOS Y MAXIMIZAR UTILIDADES

1	Sí
2	No



¿POR QUÉ SÍ? O ¿POR QUÉ NO, CAMBIARÍA SUS TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN?

1	Quita lo rústico
2	Para vender más
3	Materia primas más cara
4	No funciona

¿ESTÁ SU NEGOCIO DADO DE ALTA EN LA SHCP?

1	Sí
2	No

RAZÓN POR LAS QUE DESCONOCE LEYES Y REGLAMENTOS

0	No contestó
1	No tiene acceso a estos
2	Inicio de operaciones
3	No es necesario
4	Otras
5	No conoce las ventajas

DISPUESTO A PAGAR IMPUESTOS CON TAL DE TENER MAYORES CLIENTES

0	No contestó
1	Si
2	No

¿POR QUÉ SÍ? O ¿POR QUÉ NO, ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR IMPUESTOS?

0	No contestó
1	No conviene
2	Abuso de la SHCP
3	Para ganar más dinero



¿LE HAN PROPORCIONADO ALGÚN TIPO DE AYUDA PARA DESARROLLAR SU NEGOCIO?

1	Sí
2	No

¿EN QUE CONSISTIÓ DICHO APOYO?

0	No contestó
1	Producción con gas
2	Dinero para maquinaria

¿ESTARÍA DISPUESTO A PEDIR ALGÚN CRÉDITO?

1	Sí
2	No

¿EN DONDE LO HA SOLICITADO?

0	No contestó
1	Particulares
2	Gobierno federal

NO HA QUERIDO SOLICITAR UN CRÉDITO

0	No contestó
1	Sí

¿SON LAS ALTAS TASAS SON UN MOTIVO PARA NO SOLICITAR UN CRÉDITO?

0	No contestó
1	Sí



¿SON LOS TRÁMITES UN MOTIVO PARA NO SOLICITAR UN CRÉDITO?

0	No contestó
1	Sí

¿NO REQUIERE SOLICITAR UN CRÉDITO?

0	No contestó
1	Sí

¿ES EL TEMOR DE NO PODER PAGAR UN MOTIVO PARA NO SOLICITAR UN CRÉDITO?

0	No contestó
1	Sí

¿SON LAS FALTAS DE GARANTÍAS UN MOTIVO PARA NO SOLICITAR UN CRÉDITO?

0	No contestó
1	Sí

¿ES EL DESCONOCIMIENTO UN MOTIVO PARA NO SOLICITAR UN CRÉDITO?

0	No contestó
1	Sí

OTRAS RAZONES QUE SEAN UN MOTIVO PARA NO SOLICITAR UN CRÉDITO

0	No contestó
1	Sí

BUSCAR SOCIOS PARA HACER CRECER SU NEGOCIO

1	Sí
2	No



¿ES EL AUMENTO DE LAS VENTAS UN BENEFICIO AL ASOCIARSE?

0	No contestó
1	Sí

¿ES LA REDUCCIÓN DE COSTOS UN BENEFICIO AL ASOCIARSE?

0	No contestó
1	Sí

¿ES LA MEJORA DE LA CALIDAD UN BENEFICIO AL ASOCIARSE?

0	No contestó
1	Sí

¿ES EL AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN UN BENEFICIO AL ASOCIARSE?

0	No contestó
1	Sí

¿SON LA OBTENCIÓN DE MÁS CLIENTES UN BENEFICIO AL ASOCIARSE?

0	No contestó
1	Sí

OTRAS RAZONES QUE SEAN UN BENEFICIO AL ASOCIARSE

0	No contestó
1	Sí

DISPUESTO A IMPLEMENTAR EL PLAN

1	Sí
2	No



¿POR QUÉ SÍ? O ¿POR QUÉ NO, ESTARÍA DISPUESTO A IMPLEMENTAR EL PLAN?

1	Se necesita un cambio
2	No ha funcionado