







Apertura

La Edición 2021-2002 del Censo ALETI+ del Sector de Tecnologías de la Información y Comunicaciones, apoyado también por WITSA, tiene como objetivos:

- actualizar la información sobre el Sector TIC para obtener un cuadro detallado del Sector, elemento necesario para la formulación y seguimiento de estrategias de desarrollo, incluidas pero no limitadas a las políticas públicas, iniciativa que se repite periodicamente desde 2014;
- generar oportunidades de negocios y de cooperación entre y para las empresas participantes, incluyendo oportunidades de negocios y proyectos de investigación, desarrollo e innovación;

Esta iniciativa está abierta a la participación para empresas de TICs localizadas en cualquier país, por medio de la disponibilidad del cuestionario en inglés.

En nombre de todas las cámaras empresariales miembros de ALETI, nuestro

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN!

Nota: los códigos presentados entre corchetes ([y]) deben ser ignorados. Estos códigos sólo sirven para facilitar el procesamiento de la información de forma simultánea con cuestionarios rellenados en otros idiomas.

* Por favor informe la dirección del sitio Web de su empresa (en el caso que se autorice el uso de las informaciones para la generación de negocios, este enlace será enviado a los interesados en productos o servicios de su empresa): [3001]

* En cuál país está localizada su e	empresa? [3002]	
Argentina [ar]	Ecuador [ec]	Nicaragua [ni]
Bolivia [bo]	El Salvador [sv]	Panamá [pa]
Chile [cl]	España [es]	Paraguay [py]
Colombia [co]	Guatemala [gt]	Perú [pe]
Costa Rica [cr]	Guinea Ecuatorial [gq]	Uruguay [uy]
Cuba [cu]	Honduras [hn]	Venezuela [ve]
República Dominicana [do]	México [mx]	









Honduras	
* En cuál departamento está localizada la casa matriz	de su empresa en Honduras? [3037]
\$	
Cu ampraga ao miambra da [2020]	
Su empresa es miembro de: [3039]	
AHTI [AHTI]	Asociaciones empresariales de otros sectores [Other Sector]
Otras asociaciones empresariales del sector TIC [Other ITC]	
•	









Recursos Humanos

De aquí en adelante, todas las preguntas son comunes a todas las empresas participantes (de todos los países).

Por lo tanto, el indicador de progreso exhibirá la proporción real de aquí en adelante (hasta llegar aquí, has saltado automáticamente las preguntas que aplican a países que no el suyo).

* En cada línea a seguir, por favor indique la cantidad de profesionales de su empresa, en cada área: [3071]

	Ninguno [0]	1 ó 2 [1]	3 o 4 [3]	5 a 8 [6]	9 a 25 [17]	26 a 99 [63]	100 a 499 [300]	500 a 3999 [2250]	4000 o más [9999]
Desarrollo de software (generan productos o servicios de software, incluyendo productos nuevos, manutención, reuso y reingenería) [a]					0		0	0	0
Demás Profesionales TIC (p.ej. soporte técnico, infraestructura, redes) [b]	\circ	0	\circ	\circ	\circ	\circ	0	\circ	\bigcirc
Profesionales dedicados de forma prioritaria al trabajo en proyectos de I+D+i [c]	0	0	0	0	0	0	0	0	
Demás áreas de la empresa (p.ej. finanzas, contabilidad, recursos humanos) [e]	0	0	0	0	0	0	0	\circ	0
Cantidad total de profesionales en la empresa [f]	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cantidad total de profesionales que trabajan de forma remota [g]		\circ	\circ	0	\circ	0	0	0	\circ
Cantidad total de profesionales que nacieron en otros países [h]	0	0	0	0	0	0	0	0	

Ninguno 26 a 99 100 a 499 3999	más [9999]	500 a 3999 [2250]	100 a 499 [300]	26 a 99 [63]	9 a 25 [17]	5 a 8 [6]	3 o 4 [3]	1 ó 2 [1]	Ninguno [0]	
superior/universitario completo (pero sin pós- grado) [b] Curso de pós-grado [c] En cada línea, por favor indique la cantidad de profesionales en cada situación: [3073] Ninguno [0] 1 o 2 [1] 3 o 4 [3] 5 a 8 [6] 9 a 25 [17] [63] [300] [250] [7] Contratados en los últimos doce meses [a] Renunciaron en los últimos doce meses [b] Desvinculados por iniciativa de la empresa en los últimos doce meses [c] Mantenidos a espera de nuevos proyectos [d] Que su empresa contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa espera contratar en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna dificultad en encontrar mano de obra [f] * Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce me atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1,5] Crecimiento entre 50 e 100% [75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 50 a 10% [-075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de	0	0	0	0	0	0	0	0	0	PMI o de empresas Cisco, IBM,
En cada línea, por favor indique la cantidad de profesionales en cada situación: [3073] Ninguno 26 a 99 100 a 499 3999	0	0	0	0	0	0	\circ	0	0	rior/universitario oleto (pero sin pós-
Ninguno [0] 1 ó 2 [1] 3 o 4 [3] 5 a 8 [6] 9 a 25 [17] [63] [300] [2250] [250]		0	\circ	0	\circ	\circ	\bigcirc	\circ		o de pós-grado [c]
Ninguno [0] 1 o 2 [1] 3 o 4 [3] 5 a 8 [6] 9 a 25 [17] [63] [300] [2250] [9] Contratados en los ditimos doce meses [a] Renunciaron en los ditimos doce meses [b] Desvinculados por iniciativa de la empresa en los ditimos doce meses [c] Mantenidos a espera de nuevos proyectos [d] Que su empresa espera contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contratar en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna difficultad en encontrar mano de obra [f] * Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce me atrás, la variación es: [3074] Crecimiento entre 50 e 100% [75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 25 e 50% [375] Disminución de 10 a 25% [175] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de contractor de la decumenta de concimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de contraction total de concimiento entre so concimiento entre so concimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de concimiento entre so concimiento tecnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de concimiento entre so concimiento tecnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de concimiento entre so concimiento tecnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de concimiento entre so concimiento tecnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de concimi			: [3073]	situación	es en cada	ofesionale	lad de pro	ıe la cantid	vor indiqu	cada línea, por fa
Contratados en los últimos doce meses [a] Renunciaron en los últimos doce meses [b] Desvinculados por iniciativa de la empresa en los últimos doce meses [c] Mantenidos a espera de nuevos proyectos [d] Que su empresa espera contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contrataría en los próximos tres meses [e] Que su empresa contrataría en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna difficultad en encontrar mano de obra [f] * Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce me atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1.5] Crecimiento entre 50 e 100% [.75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ejentrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la facturación total de entre participación en congresos) con la fa	4000 o más [9999]	3999			9 a 25 [17]	5 a 8 [6]	3 0 4 [3]	1 ó 2 [1]	-	
Renunciaron en los ditimos doce meses [b] Desvinculados por iniciativa de la empresa en los últimos doce meses [c] Mantenidos a espera de nuevos proyectos [d] Due su empresa espera contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contratar en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna dificultad en encontrar mano de obra [f] ** ** Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce me atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1,5] Crecimiento entre 5 e 10% [,075] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 50 e 100% [,75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 50 a 100% Crecimiento entre 25 e 50% [,375] Disminución de 5 a 10% [,075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] ** ** Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación en congresos) con la facturación total de entre 25 e 100 participación entre 25 e 10	[5555]		[000]	[00]	0 0 0 0	3 d 0 [0]	004[0]		[0]	
Desvinculados por iniciativa de la empresa en los últimos doce meses [c] Mantenidos a espera de nuevos proyectos [d] Que su empresa espera contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contrataría en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna dificultad en encontrar mano de obra [f] * Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce me atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1.5] Crecimiento entre 5 e 10% [.075] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 50 e 100% [.75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 50 a 100% Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace me doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de										• •
iniciativa de la empresa en los últimos doce meses [c] Mantenidos a espera de nuevos proyectos [d] Que su empresa espera contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contrataría en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna difficultad en encontrar mano de obra [f] * Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce me atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1.5] Crecimiento entre 50 e 100% [.75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de		O		0			<u> </u>			os doce meses [b]
nuevos proyectos [d] Que su empresa espera contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contrataría en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna dificultad en encontrar mano de obra [f] * Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce me atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1.5] Crecimiento entre 5 e 10% [.075] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 50 e 100% [.75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 50 a 100% Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de		0	0	0		0				itiva de la empresa s últimos doce
contratar en los próximos tres meses [e] Que su empresa contrataría en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna dificultad en encontrar mano de obra [f] * Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce me atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1.5] Crecimiento entre 5 e 10% [.075] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 50 e 100% [.75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 50 a 100% Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de	\circ	\bigcirc	\circ	\bigcirc	\bigcirc	\circ	\circ	\circ	\bigcirc	•
contrataría en los próximos tres meses, si no hubiera ninguna dificultad en encontrar mano de obra [f] * Comparando el número total de profesionales en su empresa en este momento, con el de doce ma atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1.5] Crecimiento entre 5 e 10% [.075] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 50 e 100% [.75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 50 a 100% Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de		0	0	0	0	0		0	0	atar en los
atrás, la variación es: [3074] Crecimiento superior al 100% [1.5] Crecimiento entre 5 e 10% [.075] Disminución de 25 a 50% Crecimiento entre 50 e 100% [.75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 50 a 100% Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ataría en los mos tres meses, si ubiera ninguna ultad en encontrar
Crecimiento entre 50 e 100% [.75] Estable (varió menos que 5%) [0] Disminución de 50 a 100% Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace m doce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de	meses	de doce	ento, con e	ste mome	presa en e:	en su em	sionales	al de profe		
Crecimiento entre 25 e 50% [.375] Disminución de 5 a 10% [075] Mi empresa existe hace modoce meses [NA] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de	ı% [375]	n de 25 a 50	Disminució		5 e 10% [. 075	ento entre !	Crecim	6 [1,5]	rior al 100%	Crecimiento supe
Crecimiento del 10 al 25% [.175] Disminución de 10 a 25% [175] * Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de	0% [75]	n de 50 a 10	Disminució		os que 5%) [0	(varió men	Estable	i [.75]	50 e 100%	Crecimiento entre
* Comparando los gastos de su empresa para mantener el conocimiento técnico de su equipo (p.ej. entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de	: menos d		· ·							
entrenamiento, certificaciones profesionales y participación en congresos) con la facturación total de										
empresa, estos gastos de mantenimiento de la capacidad tecilica representant. [5075]			n l a factura	esos) co	ón en congr	articipació	na l es y p	s profesio	ificacione	trenamiento, cert
Menos de 0,5% [.0025] De 1% a 1,99% [.015] De 4% a 7,99% [.06]		99% [.06]		Picseile		-				
De 0,5% a 0,99% [.0075] De 2% a 3,99% [.03] 8% o más [.12]		.12]	8% o más [0	3]	a 3,99% [.0	De 2%	([.0075]	De 0,5% a 0,99%









Calidad y Propiedad Intelectual

Indique todas las certificaciones qu	ue su empresa haya obtenido: [308]	7]
CMMi nivel 2 o 3 [CMMi2]	ISO 27000 [ISO27]	mps.br nivel A a D [mpsAD]
CMMi nivel 4 ou 5 [CMMi4]	ISO 29110 [ISO29]	mps.br nível E a G [mpsEG]
ISO 14000 [ISO14]	ISO 900x [ISO9x]	
ISO 20000 [ISO20]	Moprosoft [Mopro]	
Indique cuáles de estos mecanism [3088]	os de protección de la propiedad in	itelectual están en uso en su empresa
	terceros (no-clientes) [CodeDeposit]	
Depósito de patentes [Patents]		
Indicación de reserva de derechos o	de autor (copyright) en los productos de la e	empresa [Copyright]
Registro de Marcas [Trademarks]		
_		
Por favor indique las empresas int [3090]	ernacionales con las cuáles su emp	oresa mantiene una alianza FORMAL:
Adobe [Adobe]	Epson [Epson]	QlikTech [QlikTech]
Alexa [Alexa]	Ericsson [Ericsson]	Red Hat [Red Hat]
Alfresco [Alfresco]	ESRI [ESRI]	Redhat [Redhat]
Amazon [Amazon]	FusionChart [FusionChart]	RIM [RIM]
Apple [Apple]	Google [Google]	SalesForce [SalesForce]
Atlassian [Atlassian]	Hitachi [Hitachi]	Samsung [Samsung]
Avaya [Avaya]	Honeywell [Honeywell]	SAP [SAP]
Avnet [Avnet]	HP [HP]	Sony [Sony]
CA - Computer Associates [CA]	Huawei [Huawei]	Symantec [Symantec]
Calypso [Calypso]	IBM [IBM]	Thales [Thales]
Canon [Canon]	Intel [Intel]	Totvs [Totvs]
Cisco [Cisco]	McAfee [McAfee]	TrendMicro [TrendMicro]
Citrix [Citrix]	Microsoft [Microsoft]	VMWare [VMWare]
Dell [Dell]	Motorola [Motorola]	WebSense [WebSense]
Dialogic [Dialogic]	OpenText [OpenText]	
EMC [EMC]	Oracle/Sun [Oracle/Sun]	
Otras (por favor, indíquelas):		
4		









*En cuál de estos rangos se encuentra la inversión en I+D+i de su empresa, en comparación con las ventas totales esperadas para el año corriente? [3095] *En qué rango se encuentra la participación en la facturación del conjunto de productos y servicios que su empresa ha introducido al mercado en los últimos tres años? [3092] Menos del 10% [45] De 30 al 50% [4] De 70 al 90% [48] De 10 al 30% [2] De 50 al 70% [6] Más de 90% [95]	Investigación y Desarrollo			
* En qué rango se encuentra la participación en la facturación del conjunto de productos y servicios que su empresa ha introducido al mercado en los últimos tres años? [3092] Menos del 10% [.05] De 30 al 50% [.4] De 70 al 90% [.8]				
* En qué rango se encuentra la participación en la facturación del conjunto de productos y servicios que su empresa ha introducido al mercado en los últimos tres años? [3092] Menos del 10% [.05] De 30 al 50% [.4] De 70 al 90% [.8]			su empresa, en comparación con las ventas	;
* En qué rango se encuentra la participación en la facturación del conjunto de productos y servicios que su empresa ha introducido al mercado en los últimos tres años? [3092] Menos del 10% [.05] De 30 al 50% [.4] De 70 al 90% [.8]	totales esperadas para el año			
empresa ha introducido al mercado en los últimos tres años? [3092] Menos del 10% [.05] De 30 al 50% [.4] De 70 al 90% [.8]		₹		
De 10 al 30% [,2] De 50 al 70% [,6] Más de 90% [,95]	Menos del 10% [.05]	De 30 al 50% [.4]	De 70 al 90% [.8]	
	De 10 al 30% [.2]	De 50 al 70% [.6]	Más de 90% [.95]	









AND SERVI	SurveyMonkey MBI	
Actividades de Innovación		

* Para cada una de las	actividades	s listadas a se	guir, indique	con qué fre	ecuencia ocur	e en su em	presa: [3091]	
	Nunca [1]	Muy raramente [2]	Raramente [3]	Algunas veces [4]	Muchas veces [5]	Continuada- mente [6]	No sé decir [z]	
Desarrollo de productos/servicios con características innovadoras en relación a los existentes en el mercado [a]	0	0	0	0	0	0	0	
Desarrollo de productos/servicios con características totalmente nuevas y diferenciadas en relación a la competencia [b]	0	0	0	0	0	0	0	
Desarrollo de productos/servicios innovadores, incluyendo obstáculos para el surgimiento de competidores [c]	0	•		0				
Uso de recursos para estimular y dar soporte a la creatividad y el aprendizaje en equipo [d]	0	0	0	0	0	0	0	
Interacción con clientes para desarrollo de innovaciones [e]	0	0	0	0	0		0	
Interacción con otras empresas, universidades y/o centros de I&D en busca de innovaciones [f]	0	0	0	0	0	0	0	
Uso de recursos formales para registrar y retener el conocimiento interno y/o oriundo de fuentes externas [g]		0	0	0				
Uso de recursos formales para compartir el conocimiento con sus colaboradores y aliados [h]	0	0	\circ	0	\circ	\circ	\circ	
Compra de propiedad intelectual (p. ej. patentes, licencias o de empresas enteras) para obtener innovaciones [i]	0	0	0	0	0	0	0	
Venta o licenciamiento de propiedad intelectual de su empresa a terceros [j]	0	\circ	\circ	\circ	\circ	\circ	\circ	
Uso de tecnología abierta en el desarrollo de productos/servicios [k]	0	0	0	0	0	0	0	
Disponibilidad de los productos/servicios de su empresa como tecnología abierta [I]	0	0	0	0	0	0	0	









Actividades Internacionales

 * Cuántas oficinas 	propias su en	npresa tiene	en países	(fuera el	suyo), en	cada una d	de las re	egiones d	le
p l aneta: [3079]									

	Ninguna [0]	Una [1]	Dos o tres [2]	Cuatro a nuev [6]	e Diez o más [15]	No sé [z]
África [a]	0		0		\circ	
América Latina y Caribe [b]	\bigcirc	\bigcirc	\circ	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc
Asia [c]			\circ			
Estados Unidos y Canadá [d]	\bigcirc	\circ	\circ	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc
Europa [e]	0		0		0	
Oceanía [f]	0	\circ	0	\circ	\circ	\circ

* E	in cuál de estos rangos se sitúa el porcentaje de la facturación de su empresa que proviene de otros
pa	íses? [3080]









Modelo de Negocios

Hasta 10% [.05]	De 30 a 50% [.4]	De 70 a 90% [.8]
De 10 a 30% [.2]	De 50 a 70% [.6]	Más del 90% [.95]
		de su empresa, en los cuáles se incluye A en inglés, de Service Level Agreement)
Hasta 10% [.05]	De 50 a 70% [.6]	No se aplica a mi empresa, porque
De 10 a 30% [.2]	De 70 a 90% [.8]	no vendemos servicios [z]
De 30 a 50% [.4]	Más del 90% [.95]	
El barrio [1] La ciudad [2]	La provincia, estado o departa [4]	mento Todo el continente [7] Todo el planeta [8]
la ubicación de la matriz de s	u empresa? [3078]	
	El país [5]	Todo el planeta [o]
La región metropolitana [3]	Una parte del continente [6]	









Fuentes de Capital y Evolución Económica

: En cuál rango s	
-	se encuentra el volumen total de capital financiero captado por su empresa, desde su
	odos los medios? [3098]
De cero a 10	mil dólares/(España) 7.500 euros [.005]
De 10 a 100 r	mil dólares/(España) De 7.500 a 75 mil euros [.05]
De 100 mil a	un millón de dólares/(España) De 75 a 750 mil euros [.5]
De uno a diez	z millones de dólares/(España) De 750 mil a 7,5 millones de euros [5]
De diez a cier	n millones de dólares/(España) De 7,5 a 75 millones de euros [50]
Oe cien a mil	millones de dólares/(España) De 75 a 750 millones de euros [500]
Más de mil m	nillones de dólares/(España) Más de 750 millones de euros [2500]
	a facturación total esperada por su empresa para el año 2022, en comparación con 2021, ncuentra la variación esperada? [3099]
En cuál de esto	os rangos se encuentra la facturación esperada por su empresa para el año 2022? [3100]
En cuál de los	siguientes períodos fue la fundación de su empresa? [4100]
	▼
	<u> </u>
	•









Generación de Ope	ortunidades de	e Negocios				
* De cuántas asociac	iones de cada ti _l	oo su empres	a participa de	forma voluntaria?	[3101]	
	Ninguna [0]	Una [1]	Dos [2]	Tres o cuatro [3] C	inco a ocho [6]	Nueve o más [12]
Empresariales, comerciales o profesionales [a]	0	0	0	0	0	
Social (p.ej. ONGs) [b]	\circ	\bigcirc	\circ	\bigcirc	\circ	\bigcirc
* Autorizo el uso d oportunidades de	negocios en (sie	mpre con cor	nocimimiento d	de la cámara de su	u país): [3102]	
	ni país [OwnCountry]		n cualquier país [Worl		
En mí región [R	egiona l]			li empresa no tiene int Nowhere]	erès en oportuni	dades de negocios









Contacto Comercial
* Por favor, indique la dirección de correo eléctronico en la cual su empresa desea recibir las oportunidades
de negocios: [3103]









	Sponsored by:	SurveyMonkey MBI
Oferta de Productos y Servicios		_

\square	Industria: Hardware (en el país) [IndstrHardwr]	Servicios: Consultoría técnica en software [ServicCon
	Mayorista: Consumibles (papel, tinta, medios, etc) [WhsaleCnsmpt]	Servicios: Desarrollo de software personalizado para clientes [ServicSWODmd]
	Mayorista: Hardware importado, producido por terceros [WhsaleImptHW]	Servicios: Digitalización de Imágenes y Documentos [ServicDocMgt]
	Mayorista: Hardware nacional, producido por terceros [WhsaleLocIHW]	Servicios: Disponibilización de capacidad de procesamiento de datos, tradicional o cloud computir [ServicColctn]
	Mayorista: Software de terceros, producido en el Exterior [WhsaleImptSW]	Servicios: Disponibilización de profesionales técnicos
	Mayorista: Software de terceros, producido en el país [WhsaleLocISW]	los clientes [ServicBodShp] Servicios: Editoración Electrónica [ServicDtpPbl]
	Minorista: Consumibles (papel, tinta, medios) [RetailCnsmpt]	Servicios: Enseñanza/Entrenamiento a distancia (en de TIC) [ServicODTrng]
	Minorista: Hardware importado, producido por terceros [RetailImptHW]	Servicios: Enseñanza/Entrenamiento en el aula (en to de TIC) [ServicOPTrng]
	Minorista: Hardware nacional, producido por terceros [RetailLocIHW]	Servicios: Computación en nube/Hospedaje en la Weinfraestructura propia [ServicWebHst]
	Minorista: Software de terceros, producido en el Exterior [RetailImptSW]	Servicios: Implementación de software de terceros, producido en el Exterior [ServicImplFn]
	Minorista: Software de terceros, producido en el país [RetailLoclSW]	Servicios: Implementación de software de terceros, producido en el país [ServicImplLc]
	Industria: Desarrollo de juegos [IndstrGames]	Servicios: Impresión/plotaje en grandes volúmenes
	Industria: Paquete de Software de Aplicación [IndstrAppISW]	[ServicPrntng] Servicios: Instalación física de equipos y cableo
	Industria: Desarrollo de software como servicio (SaaS) [IndstrSaaS]	[ServicCblEqp] Servicios: Mailing/Informaciones de Mercado [Servicios]
	Industria: Herramientas, middleware y software básico [IndstrTlmwos]	Servicios: Otros (relacionados a TIC) [ServicOthers]
	Servicios: Alquiler de equipos de TIC [ServicRental]	Servicios: Outsourcing completo de TIC de clientes [ServicFulOut]
	Servicios: Call-Center [ServicClCntr]	Servicios: Producción de Websites/Contenidos Digitales/Videos [ServicDigCon]
	Servicios: Comunicación de datos [ServicComDat]	Servicios: Provedor de acceso a Internet [ServicISP]
	Servicios: Comunicación por imágenes [ServicComImg]	Servicios: Seguridad en TI/TI forense [ServicSecure]
	Servicios: Comunicación por voz [ServicComVox]	Servicios: Soporte técnico y manutención de hardwai
	Servicios: Consultoría de negocios (procesos, proyectos, conocimiento, etc.) [ServicConBiz]	[ServicHWSprt]
	Servicios: Consultoría en Ingeniería de Software [ServicConSEg]	Servicios: Soporte técnico/helpdesk para usuarios de software [ServicSWSprt]
	Servicios: Consultoría técnica en hardware e infraestructura de TIC [ServicConHWI]	Servicios: Tests de software/Quality Assurance [ServicSWTest]
	Otro (especifique)	









Tecnologías adoptadas

Dispositivos con sensores incorporados e autónomos [Embedded]	n equipos	Servidores de back-end para uso de un único cliente o virtual) [SingleServer]
Dispositivos con sensores conectados a l	nternet [loT]	Servidores de back-end compartidos por varios clien
Dispositivos móviles (smartphones, tablet [Mobile]	s, wearables)	[MultiTenant] Otros entornos, disponibles en la nube [CloudPlatfrm
Notebooks y PCs [PCs]		

ndique las empresas globales con empresa (deje en blanco, si ningun		se integran los productos y/o servicios de su
Adobe [Adobe]	E-Set [Eset]	OpenStack [OpenStack]
Alcatel [Alcatel]	ESRI [ESRI]	OpenText [OpenText]
Alfresco [Alfresco]	Facebook [Facebook]	Oracle [Oracle]
Amazon [Amazon]	FIREBIRD [FIREBIRD]	Outsystems [Outsystems]
AOC [AOC]	Fortinet [Fortinet]	Parallels [Parallels]
Apache [Apache]	F-Secure [F-Secure]	Pelco [Pelco]
APC [APC]	Fujitsu [Fujitsu]	Pentaho [Pentaho]
Apple [Apple]	Garmin [Garmin]	Pervasive [Pervasive]
Artech [Artech]	GE [GE]	Progress [Progress]
Aruba [Aruba]	Google [Google]	QlikTech [QlikTech]
Avaya [Avaya]	Hitachi [Hitachi]	Red Hat [Red Hat]
Bematech [Bematech]	Honeywell [Honeywell]	Ricoh [Ricoh]
Bitdefender [Bitdefender]	HP [HP]	RIM [RIM]
BlackBerry [BlackBerry]	Huawei [Huawei]	Salesforce [Salesforce]
Borland/Embarcadero [Borland]	IBM [IBM]	Samsung [Samsung]
Brother [Brother]	Infor [Infor]	SAP [SAP]
Calypso [Calypso]	Intalio [Intalio]	Sonic [Sonic]
Canon [Canon]	Intel [Intel]	Symantec [Symantec]
Check Point [Check Point]	Intersystems [Intersystems]	Tandem [Tandem]
Cisco [Cisco]	Jaspersoft [Jaspersoft]	Texas Instruments [TI]
Citrix [Citrix]	Juniper [Juniper]	Toshiba [Toshiba]
Computer Associates [CA]	Kaspersky [Kaspersky]	Totvs [Totvs]
Compuware [Compuware]	Kofax [Kofax]	TrendMicro [TrendMicro]
Daruma [Daruma]	LEXMARK [LEXMARK]	Twitter [Twitter]
DataAccess [DataAccess]	LG [LG]	Ubiquiti Networks [Ubiquiti]
Dell [Dell]	Linksys [Linksys]	Unify [Unify]
DLINK [DLINK]	McAfee [McAfee]	Unisys [Unisys]
Elgin [Elgin]	Microsoft [Microsoft]	VMWare [VMWare]
EMC [EMC]	MicroStrategy [MStrategy]	Watchguard [Watchguard]
Enterasys [Enterasys]	Mikrotik [Mikrotik]	WebSense [WebSense]
Epson [Epson]	Motorola [Motorola]	Zend [Zend]
Ericsson [Ericsson]	Nokia [Nokia]	Zimbra [Zimbra]
Otras (especifique):		









Características de los Clientes		Sponsored by: SurveyMonkey MBI
	Características de los Clientes	

	la lista de actividades económicas que se present		
	esponden a sectores de mercado que representan ista para su empresa a lo largo del año corriente: [
pievi	Agricultura y/o Ganadería [101]	5007	Comercio minorista de automóbiles y combustibles [455]
	Repoblación Florestal, Pesca y/o Caza [108]		Comercio minorista de ropas y accesorios [456]
	Mineración de metales, carbón, petróleo, gas y/u otros minerales [110]		Comercio minorista de muebles y equipos para uso doméstico [457]
	Construcción pesada, de edificios y/o especializada [215]		Restaurants y Bares [458]
	Fabricación de productos alimenticios [220]		Otros minoristas [459]
	Fabricación de productos de tabaco [221]		Bancos de Depósito y Crédito [560]
	Fabricación de produtos textiles y/o vestimenta [222]		Aseguradoras [563]
	Fabricación de productos de madera, muebles y/o papel [224]		Corredores de Seguros, Valores y Cambio [564]
	Fabricación gráfica y prensa [227]		Inmobiliárias [565]
	Fabricación de productos químicos y/o combustibles [228]		Holdings y/o demás tipos de Inversiones [567]
	Fabricación de productos de goma, plástico y/o cuero [230]	Ш	Hoteles [670]
	Fabricación de productos de piedra, arcilla y/o vidrio [232]		Servicios Comerciales, Gerenciales y/o de Ingenería [673]
	Fabricación siderúrgica [233]		Servicios Automotivos [675]
			Estudios Cinematográficos [678]
	Fabricación de productos de metal [234]		Servicios de Salud [680]
	Fabricación de máquinas industriales y/o equipos eléctricos [235]		Servicios Jurídicos [681]
	Fabricación de Vehículos o otros tipos de medios de		Servicios Educacionales [682]
	transporte [237]		Servicios Sociales [683]
	Fabricación de instrumentos de medición [238]		Otros Servicios [689]
	Fabricación de otros productos [239]		Poder Ejecutivo y/o Legislativo [791]
	Transporte por trenes [340]		Poder Judiciario y/o Seguridad [792]
	Transporte de Pasajeros por Automotores [341]		Entes de recaudación de impuestos [793]
	Transporte de Cargas y Almacenes [342]		
	Servicio Postal y Couriers [343]		Fuerzas Armadas y/o Inteligência [797]
	Transporte marítimo e fluvial [344]		Otros organismos públicos y/o diplomáticos [799]
	Transporte Aéreo [345]		Fabricantes de productos de TIC [801]
	Oleoductos [346]		Mayoristas y/o minoristas de productos de TIC [802]
	Servicios de comunicación [348]		Servicios relacionados a TIC [803]
	Electricidad, Gas y/o Saneamiento [349]	Ш	Profesionales individuales [901]
			Otras personas [909]
	Comercio Mayorista [450]		
	Comercio minorista de materiales de construcción [452]		
Ш	Comercio minorista de alimentos [454]		

La lista a seguir clasifica los clientes por el tamaño de su facturación anual. Por favor indique, entre éstos, segmentos de mercado en los que su empresa obtendrá CINCO por ciento o más de la facturación total prevista para su empresa a lo largo del año corriente: [3069]	los
Empresas con facturación inferior a 180 mil dólares/(España) 140 mil euros [.1]	
Empresas con facturación entre 180 mil y 1,8 millones de dólares/(España) 140 mil e 1,4 millón de euros [1]	
Empresas con facturación entre 1,8 y 8 millones de dólares/(España) 1,4 e 6 millones de euros [5]	
Empresas con facturación entre 8 y 30 millones de dólares/(España) 6 e 22 millones de euros [20]	
Empresas con facturación entre 30 y 80 millones de dólares/(España) 22 e 60 millones de euros [50]	
Empresas con facturación entre 80 y 300 millones de dólares/(España) 60 e 225 millones de euros [200]	
Empresas con facturación de más de 300 millones de dólares/(España) 225 millones de euros [900]	
Profesionales y personas individuales [P]	









Detalles sobre Exportación

África del Sur [za]	Filipinas [ph]	Reino Unido [uk]
Alemania [de]	Finlandia [fi]	República Checa [cz]
Arabia Saudita [sa]	Francia [fr]	Rumania [ro]
Argentina [ar]	Grecia [gr]	Rusia [ru]
Australia [au]	Hong Kong [hk]	Singapura [sg]
Austria [at]	India [in]	Suecia [se]
Bélgica [be]	Indonesia [id]	Suiza [ch]
Brasil [br]	Irán [ir]	Tailandia [th]
Canadá [ca]	Irlanda [ie]	Taiwán [tw]
Chile [cl]	Israel [il]	Turquía [tr]
China [cn]	Italia [it]	Venezuela [ve]
Colombia [co]	Japón [jp]	Otros países de Africa [oaf]
Corea del Sur [kr]	Malasia [my]	Otros países de América Centra
Dinamarca [dk]	México [mx]	[OCA]
Egipto [eg]	Nigeria [ng]	Otros países de América del Su [osa]
Emiratos Árabes Unidos [ae]	Países Bajos [nl]	Otros países de Asia [oas]
España [es]	Polonia [pl]	Otros países de Europa [oeu]
Estados Unidos [us]	Portugal [pt]	Otros países de Oceanía [ooc]
·	· ·	NO tiene filiales proprias, fueron realiza s (p.ej. en misiones comerciales)? [3083 50 o más [75] No sé informar [z]
3 0 4 [3]	20 a 49 [35]	Two se informat [2]
Comparando la respuesta ante	rior con los planes de viaje (con	destino a países en los cuáles su empre ación esperada se encuentra en este rar
	‡	

	Una vez en los últimos doce meses [1]	Una vez por semestre [2]	A cada dos o tres meses [3]	A cada mes [4]	A cada quincena [5]	A cada semana [6]	Todos los día [7]
Internet (e-commerce) [a]	0	0	0	0	0	0	0
Filiales propias en otros países [b]	\circ	0	\circ	\circ	0	0	0
Clientes con filiales en otros países [c]	0	0	0	0	0	0	\circ
Clientes de socios de negocios/representantes en otros países [d]	0	0	0	\circ	0	0	0
* Comparando las e exportaciones del 2							n con las
	.522, 16. 16.116		\$		amger [edee]		









Finalización				
Indique direcciones de correo electrónico adicionales para envío de los resultados y/o la participación en ediciones futuras del estudio (no serán usados para otra finalidad): [5103]				
E-mail #1				
E-mail #2				
E-mail #3				
Muchas gracias por su participación en la Edición 2019 del Estudio ALETI+ del Sector TIC!				
Como colaborador, tendrá acceso a los resultados completos en primera mano, ni bien estén disponibles.				
Para las próximas ediciones del estudio, solicitaremos nuevamente su cooperación.				
Si lo desea, déjenos sus comentarios:				