

dato\_1

Comercial

Director / Gerente / Director General / Rector

Profesor de Universidad / Catedrático

Director / Gerente / Director General / Rector

Profesor de Universidad / Catedrático

Jefe de Proyecto

Jefe de Proyecto

Profesor de Universidad / Catedrático

Profesor de Universidad / Catedrático

Jefe de Proyecto

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Director / Gerente / Director General / Rector

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Consultor

Consultor

Director / Gerente / Director General / Rector

Comercial

Comercial

Director / Gerente / Director General / Rector

Técnico

Jefe de Proyecto

Consultor

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Comercial

Técnico

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Consultor

Profesor de Universidad / Catedrático

Abogado / Médico / Arquitecto / Otros

Abogado / Médico / Arquitecto / Otros

Abogado / Médico / Arquitecto / Otros

Abogado / Médico / Arquitecto / Otros

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Abogado / Médico / Arquitecto / Otros

Comercial

Director / Gerente / Director General / Rector

Consultor

Abogado / Médico / Arquitecto / Otros

Comercial

Director / Gerente / Director General / Rector

Abogado / Médico / Arquitecto / Otros

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Técnico

Comercial

Formador / Coordinador / Instructor / Inspector

Comercial

Técnico

dato\_2

Profesional empresa

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional docente

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional docente

Profesional docente

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional docente

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesional empresa

Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional empresa
Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional empresa
Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	Profesional docente
Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional empresa
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional empresa
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional empresa
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Administrativo	Profesional empresa
Comercial	Profesional empresa
Consultor	Profesional docente
Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	Profesional docente
Consultor	Profesional empresa
Administrativo	Profesional empresa
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional empresa
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Comercial	Profesional empresa
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional docente
Formador / Coordinador / Instructor / Inspector	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional empresa
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional docente
Abogado / Médico / Arquitecto / Otros	Profesional empresa
Abogado / Médico / Arquitecto / Otros	Profesional empresa
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional empresa
Director / Gerente / Director General / Rector	Profesional docente
Administrativo	Profesional empresa
Administrativo	Profesional empresa
Jefe de Proyecto	Profesional empresa
Jefe de Proyecto	Profesional empresa
Profesor de Universidad / Catedrático	Profesional docente

Profesor de Universidad / Catedrático  
Profesor de Universidad / Catedrático  
Profesor de Universidad / Catedrático  
Abogado / Médico / Arquitecto / Otros  
Profesor de Universidad / Catedrático  
Director / Gerente / Director General / Rector  
Director / Gerente / Director General / Rector  
Comercial  
Director / Gerente / Director General / Rector  
Profesor de Universidad / Catedrático  
Técnico  
Director / Gerente / Director General / Rector  
Profesor de Universidad / Catedrático  
Director / Gerente / Director General / Rector  
Comercial  
Consultor  
Director / Gerente / Director General / Rector  
Director / Gerente / Director General / Rector  
Director / Gerente / Director General / Rector

Profesional docente  
Profesional docente  
Profesional docente  
Profesional docente  
Profesional docente  
Profesional empresa  
Profesional empresa  
Profesional empresa  
Profesional empresa  
Profesional docente  
Profesional empresa  
Profesional empresa  
Profesional docente  
Profesional empresa  
Profesional empresa  
Profesional empresa  
Profesional empresa  
Profesional empresa  
Profesional empresa

dato_3	dato_4
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Diploma de Estudios Avanzados	Entre 6-10 años de experiencia
Doctor	Entre 31-40 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Doctor	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Máster	Entre 6-10 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Doctor	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Doctor	Entre 31-40 años de experiencia
Otros	Entre 21-30 años de experiencia
Licenciado	Entre 21-30 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Doctor	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 21-30 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Doctor	Más de cuarenta años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Máster	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 31-40 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Diplomado	Entre 1-5 años de experiencia

Doctor	Más de cuarenta años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Máster	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Máster	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 21-30 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 31-40 años de experiencia
Doctor	Entre 11-20 años de experiencia
Doctor	Entre 31-40 años de experiencia
Máster	Entre 11-20 años de experiencia
Diploma de Estudios Avanzados	Entre 11-20 años de experiencia
Máster	Entre 1-5 años de experiencia
Doctor	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Máster	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Máster	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Doctor	Entre 31-40 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Máster	Entre 11-20 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Máster	Entre 11-20 años de experiencia
Doctor	Entre 31-40 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Doctor	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 21-30 años de experiencia
Máster	Entre 31-40 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Doctor	Entre 6-10 años de experiencia
Máster	Entre 21-30 años de experiencia
Máster	Entre 6-10 años de experiencia
Máster	Entre 11-20 años de experiencia
Doctor	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Diplomado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Diplomado	Entre 11-20 años de experiencia
Diplomado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Máster	Entre 6-10 años de experiencia
Doctor	Entre 11-20 años de experiencia

Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Doctor	Entre 1-5 años de experiencia
Doctor	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Doctor	Entre 21-30 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Diplomado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Máster	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 6-10 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 11-20 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Licenciado	Entre 1-5 años de experiencia
Diplomado	Entre 6-10 años de experiencia
Diplomado	Entre 1-5 años de experiencia
Diplomado	Entre 1-5 años de experiencia
Diplomado	Entre 6-10 años de experiencia
Diplomado	Entre 11-20 años de experiencia

dato_5	dato_6	form_1	form_2	form_3	form_4	form_5
Menor de 30 años	Femenino	poco	poco	mucho	mucho	mucho
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	mucho	mucho	mucho	todo
Mayor de 55 años	Femenino	todo	mucho	todo	todo	todo
Mayor de 55 años	Masculino	todo	todo	todo	todo	todo
Entre 31- 40 años	Masculino	todo	todo	suficiente	suficiente	todo
Entre 31- 40 años	Masculino	suficiente	mucho	todo	mucho	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	suficiente	todo	todo	mucho
Entre 47-55 años	Femenino	todo	mucho	todo	todo	todo
Entre 41-46 años	Masculino	todo	mucho	bastante	mucho	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	suficiente	mucho	mucho	mucho	mucho
Entre 47-55 años	Femenino	poco	nada	todo	mucho	mucho
Mayor de 55 años	Masculino	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho
Entre 41-46 años	Femenino	mucho	mucho	todo	todo	todo
Mayor de 55 años	Masculino	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
Mayor de 55 años	Masculino	suficiente	bastante	mucho	mucho	todo
Mayor de 55 años	Masculino	todo	mucho	todo	todo	todo
Entre 41-46 años	Masculino	bastante	suficiente	suficiente	bastante	todo
Menor de 30 años	Femenino	mucho	suficiente	todo	todo	mucho
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	bastante	todo	todo	todo
Entre 31- 40 años	Masculino	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
Menor de 30 años	Femenino	mucho	bastante	todo	todo	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	mucho	todo	todo	mucho
Menor de 30 años	Femenino	mucho	bastante	todo	mucho	todo
Entre 41-46 años	Femenino	mucho	suficiente	mucho	mucho	todo
Entre 31- 40 años	Masculino	todo	mucho	mucho	todo	todo
Menor de 30 años	Femenino	mucho	suficiente	todo	todo	mucho
Entre 41-46 años	Femenino	todo	todo	todo	todo	todo
Entre 41-46 años	Masculino	todo	mucho	todo	mucho	mucho
Menor de 30 años	Femenino	mucho	poco	mucho	mucho	poco
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	mucho	todo	todo	todo
Menor de 30 años	Masculino	mucho	bastante	bastante	mucho	bastante
Menor de 30 años	Masculino	bastante	bastante	suficiente	mucho	todo
Entre 31- 40 años	Masculino	suficiente	mucho	mucho	mucho	todo
Menor de 30 años	Femenino	suficiente	poco	mucho	mucho	todo
Mayor de 55 años	Masculino	suficiente	poco	bastante	bastante	todo
Menor de 30 años	Masculino	mucho	suficiente	mucho	todo	todo
Menor de 30 años	Femenino	mucho	bastante	mucho	todo	bastante
Entre 41-46 años	Femenino	mucho	bastante	bastante	mucho	todo
Menor de 30 años	Masculino	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
Entre 31- 40 años	Femenino	mucho	bastante	bastante	bastante	todo
Menor de 30 años	Masculino	mucho	bastante	suficiente	suficiente	bastante
Entre 31- 40 años	Masculino	suficiente	mucho	mucho	mucho	mucho
Menor de 30 años	Masculino	bastante	mucho	bastante	mucho	todo
Menor de 30 años	Masculino	todo	bastante	mucho	todo	bastante
Entre 31- 40 años	Masculino	suficiente	suficiente	bastante	bastante	poco
Menor de 30 años	Femenino	mucho	todo	mucho	mucho	bastante
Mayor de 55 años	Masculino	mucho	mucho	bastante	mucho	todo
Entre 47-55 años	Masculino	mucho	mucho	todo	todo	todo
Menor de 30 años	Masculino	mucho	todo	bastante	mucho	todo

Mayor de 55 años	Masculino	mucho	mucho	mucho	todo	mucho
Entre 31- 40 años	Femenino	bastante	mucho	todo	todo	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	poco	suficiente	suficiente	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	mucho	bastante	mucho	todo	bastante
Entre 31- 40 años	Masculino	poco	bastante	mucho	mucho	mucho
Entre 41-46 años	Masculino	mucho	nada	nada	poco	suficiente
Entre 31- 40 años	Masculino	suficiente	poco	mucho	mucho	mucho
Entre 47-55 años	Masculino	todo	bastante	mucho	mucho	mucho
Entre 47-55 años	Masculino	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho
Mayor de 55 años	Masculino	bastante	mucho	poco	suficiente	bastante
Entre 47-55 años	Masculino	bastante	todo	bastante	mucho	mucho
Entre 47-55 años	Femenino	todo	poco	todo	todo	todo
Mayor de 55 años	Masculino	suficiente	bastante	bastante	bastante	mucho
Entre 41-46 años	Masculino	mucho	suficiente	mucho	bastante	bastante
Entre 41-46 años	Femenino	todo	bastante	bastante	mucho	suficiente
Menor de 30 años	Masculino	todo	bastante	mucho	mucho	todo
Entre 47-55 años	Masculino	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho
Menor de 30 años	Femenino	todo	bastante	todo	bastante	mucho
Menor de 30 años	Femenino	todo	mucho	todo	mucho	mucho
Menor de 30 años	Masculino	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
Entre 41-46 años	Femenino	mucho	suficiente	mucho	mucho	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	bastante	bastante	todo	todo	todo
Menor de 30 años	Femenino	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho
Mayor de 55 años	Femenino	todo	mucho	todo	todo	todo
Entre 41-46 años	Femenino	bastante	mucho	mucho	mucho	suficiente
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	mucho	todo	todo	todo
Mayor de 55 años	Masculino	todo	todo	todo	todo	todo
Entre 31- 40 años	Masculino	suficiente	nada	todo	todo	todo
Mayor de 55 años	Masculino	mucho	mucho	mucho	suficiente	suficiente
Entre 31- 40 años	Femenino	poco	poco	poco	poco	poco
Entre 31- 40 años	Femenino	suficiente	mucho	todo	todo	todo
Entre 47-55 años	Femenino	bastante	poco	bastante	bastante	mucho
Entre 47-55 años	Masculino	todo	mucho	todo	todo	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	todo	mucho	mucho	mucho
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	bastante	todo	todo	todo
Entre 47-55 años	Masculino	todo	mucho	todo	todo	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	mucho	todo	todo	todo
Entre 31- 40 años	Femenino	bastante	mucho	mucho	bastante	todo
Mayor de 55 años	Masculino	mucho	mucho	mucho	mucho	todo
Menor de 30 años	Masculino	bastante	poco	todo	todo	todo
Menor de 30 años	Femenino	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	poco	poco	mucho	todo
Entre 47-55 años	Masculino	todo	todo	bastante	bastante	todo
Entre 31- 40 años	Masculino	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	mucho	bastante	todo	mucho
Entre 47-55 años	Femenino	todo	mucho	todo	todo	todo
Menor de 30 años	Femenino	todo	bastante	todo	todo	todo
Menor de 30 años	Femenino	todo	bastante	mucho	mucho	mucho
Menor de 30 años	Femenino	todo	todo	todo	todo	todo
Entre 47-55 años	Masculino	mucho	mucho	todo	todo	todo



Entre 47-55 años	Masculino	mucho	bastante	mucho	todo	mucho
Menor de 30 años	Femenino	bastante	mucho	mucho	todo	mucho
Entre 47-55 años	Masculino	todo	bastante	mucho	mucho	mucho
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	suficiente	mucho	mucho	mucho
Entre 47-55 años	Masculino	todo	bastante	bastante	mucho	todo
Entre 31- 40 años	Masculino	bastante	mucho	suficiente	suficiente	suficiente
Entre 41-46 años	Masculino	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante
Entre 31- 40 años	Femenino	mucho	mucho	suficiente	bastante	mucho
Entre 41-46 años	Masculino	todo	todo	todo	todo	todo
Menor de 30 años	Femenino	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
Entre 31- 40 años	Masculino	poco	poco	suficiente	suficiente	bastante
Entre 31- 40 años	Masculino	bastante	mucho	suficiente	todo	mucho
Menor de 30 años	Masculino	todo	bastante	todo	todo	mucho
Entre 31- 40 años	Femenino	todo	bastante	bastante	bastante	mucho
Entre 31- 40 años	Masculino	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	suficiente
Menor de 30 años	Femenino	mucho	suficiente	mucho	mucho	mucho
Entre 31- 40 años	Masculino	bastante	suficiente	bastante	suficiente	bastante
Entre 31- 40 años	Masculino	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	bastante
Entre 31- 40 años	Masculino	bastante	mucho	suficiente	suficiente	suficiente

form_6	form_7	form_8	form_9	form_10	form_11	form_12	form_13	form_14
mucho	bastante	todo	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	bastante	mucho	bastante	mucho	todo	mucho	todo	bastante
mucho	poco	bastante	todo	todo	todo	bastante	bastante	todo
todo	bastante	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante
mucho	poco	bastante	bastante	poco	suficiente	todo	todo	suficiente
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo
todo	todo	todo	mucho	todo	todo	todo	todo	nada
mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	mucho
todo	suficiente	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	poco
todo	mucho	todo	todo	mucho	todo	todo	todo	todo
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	bastante	suficiente
mucho	mucho	mucho	bastante	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	todo	todo	bastante	todo	todo	mucho	mucho
bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
todo	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	todo	bastante	suficiente
todo	mucho	todo	mucho	todo	todo	todo	todo	bastante
todo	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	todo	mucho	mucho
todo	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	mucho
todo	mucho	todo	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
todo	mucho	bastante	mucho	todo	mucho	mucho	suficiente	bastante
todo	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	bastante	mucho
todo	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	todo	bastante	mucho
todo	poco	mucho	suficiente	poco	mucho	mucho	suficiente	poco
todo	todo	todo	suficiente	mucho	bastante	poco	suficiente	poco
bastante	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	suficiente	mucho	bastante
mucho	suficiente	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	suficiente
mucho	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho
todo	suficiente	bastante	todo	bastante	mucho	todo	bastante	todo
mucho	poco	poco	mucho	bastante	poco	mucho	bastante	suficiente
mucho	bastante	mucho	todo	mucho	todo	todo	todo	suficiente
todo	bastante	bastante	todo	mucho	mucho	mucho	todo	mucho
todo	suficiente	bastante	mucho	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	bastante
todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	bastante	suficiente	mucho
todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho
bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	suficiente	suficiente	suficiente
mucho	suficiente	mucho	bastante	mucho	mucho	suficiente	suficiente	poco
mucho	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	bastante	poco
mucho	mucho	todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo	suficiente
bastante	bastante	mucho	todo	bastante	mucho	bastante	bastante	poco
bastante	bastante	bastante	todo	mucho	todo	bastante	mucho	bastante
todo	mucho	todo	mucho	todo	todo	mucho	bastante	mucho
mucho	bastante	bastante	todo	mucho	mucho	todo	bastante	suficiente
mucho	mucho	mucho	todo	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho

mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	bastante	mucho
poco	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	suficiente	poco	suficiente	poco
todo	poco	poco	poco	poco	suficiente	mucho	poco	mucho
bastante	suficiente	bastante	mucho	bastante	bastante	bastante	poco	bastante
todo	todo	mucho	todo	mucho	bastante	bastante	suficiente	bastante
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	todo	bastante
todo	todo	todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	todo
todo	mucho	todo	mucho	bastante	todo	todo	suficiente	bastante
mucho	bastante	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho
todo	todo	todo	todo	suficiente	mucho	mucho	mucho	bastante
bastante	mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	todo	todo	mucho
mucho	bastante	bastante	bastante	suficiente	bastante	bastante	bastante	poco
poco	mucho	bastante	todo	bastante	todo	suficiente	suficiente	suficiente
todo	bastante	bastante	todo	bastante	bastante	todo	todo	mucho
mucho	mucho	bastante	todo	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho
todo	mucho	todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo	mucho
mucho	todo	todo	todo	todo	todo	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	bastante	suficiente	mucho
todo	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	todo	bastante	mucho	poco
bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
todo	todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	todo	mucho
mucho	suficiente	mucho	todo	mucho	todo	mucho	bastante	suficiente
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo
todo	suficiente	mucho	bastante	bastante	mucho	todo	bastante	mucho
todo	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo
mucho	mucho	todo	mucho	mucho	todo	todo	mucho	todo
mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	poco	bastante	bastante
todo	todo	todo	mucho	mucho	todo	todo	mucho	todo
todo	todo	todo	mucho	todo	todo	todo	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	bastante	mucho	mucho	todo	todo	todo
todo	mucho	bastante	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho
todo	todo	todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	bastante	bastante	mucho	poco	bastante	mucho	suficiente	mucho
mucho	bastante	bastante	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante
mucho	bastante	bastante	todo	mucho	todo	todo	todo	mucho
todo	mucho	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
bastante	mucho	bastante	bastante	todo	todo	todo	mucho	todo
bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	suficiente	poco	poco	nada
todo	suficiente	mucho	todo	suficiente	mucho	mucho	todo	mucho
todo	bastante	todo	todo	todo	todo	todo	mucho	mucho
mucho	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	suficiente
todo	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	todo	mucho	todo

todo	suficiente	mucho	mucho	suficiente	bastante	bastante	bastante	bastante
todo	mucho	todo	suficiente	bastante	todo	mucho	todo	todo
todo	suficiente	bastante	mucho	suficiente	bastante	mucho	suficiente	suficiente
todo	suficiente	suficiente	todo	suficiente	bastante	mucho	bastante	suficiente
mucho	suficiente	suficiente	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho	suficiente
bastante	suficiente	bastante	mucho	bastante	todo	mucho	suficiente	bastante
bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	suficiente	suficiente
todo	todo	todo	todo	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	suficiente	mucho	bastante	bastante	mucho	todo	mucho	mucho
bastante	suficiente	mucho	mucho	suficiente	mucho	bastante	suficiente	suficiente
mucho	bastante	todo	bastante	bastante	todo	mucho	bastante	bastante
todo	todo	todo	todo	todo	bastante	suficiente	todo	todo
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
suficiente	bastante	suficiente	bastante	bastante	bastante	suficiente	suficiente	bastante
todo	bastante	todo	todo	todo	todo	mucho	suficiente	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante
bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
bastante	suficiente	bastante	mucho	bastante	todo	mucho	suficiente	bastante

form_15	form_16	form_17	prog_1	prog_2	prog_3	prog_4	prog_5	prog_6
mucho	mucho	todo	mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho
mucho	suficiente	todo	todo	todo	bastante	suficiente	mucho	mucho
todo	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	todo
todo	mucho	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	mucho	todo	mucho	todo	bastante	mucho
todo	todo	todo	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho	todo
mucho	bastante	todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	bastante
mucho	mucho	todo	todo	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante
mucho	bastante	todo	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	todo
suficiente	suficiente	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	suficiente
suficiente	mucho	todo	bastante	suficiente	suficiente	poco	suficiente	bastante
todo	todo	todo	mucho	mucho	todo	todo	mucho	mucho
todo	suficiente	todo	todo	todo	bastante	mucho	todo	todo
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	todo	todo	mucho	mucho	mucho	suficiente	mucho	todo
todo	todo	todo	mucho	todo	todo	mucho	mucho	todo
suficiente	bastante	todo	bastante	bastante	suficiente	bastante	mucho	bastante
todo	todo	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
todo	todo	mucho	bastante	todo	todo	mucho	todo	mucho
bastante	mucho	mucho	mucho	bastante	todo	bastante	mucho	mucho
mucho	bastante	todo	mucho	mucho	bastante	mucho	bastante	todo
mucho	todo	todo	todo	todo	bastante	bastante	todo	todo
mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	todo	bastante	bastante	mucho
todo	mucho	todo	todo	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho
bastante	mucho	todo	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
todo	mucho	mucho	bastante	todo	mucho	suficiente	mucho	mucho
bastante	mucho	todo	mucho	mucho	suficiente	mucho	bastante	suficiente
bastante	mucho	todo	mucho	mucho	suficiente	todo	suficiente	suficiente
bastante	mucho	todo	mucho	bastante	mucho	mucho	poco	suficiente
bastante	bastante	todo	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	suficiente
mucho	bastante	mucho	bastante	todo	todo	mucho	mucho	mucho
suficiente	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	bastante	mucho	bastante
mucho	suficiente	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
todo	poco	todo	mucho	mucho	todo	todo	todo	mucho
mucho	todo	mucho	mucho	todo	bastante	suficiente	todo	mucho
mucho	mucho	todo	bastante	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante
mucho	suficiente	mucho	todo	todo	bastante	mucho	mucho	todo
bastante	bastante	todo	todo	mucho	mucho	bastante	mucho	bastante
todo	suficiente	mucho	bastante	todo	todo	todo	todo	todo
bastante	poco	mucho	mucho	todo	mucho	bastante	bastante	bastante
bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho
mucho	bastante	bastante	bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante
mucho	todo	bastante	mucho	mucho	todo	todo	mucho	suficiente
suficiente	suficiente	todo	mucho	todo	bastante	bastante	bastante	mucho
suficiente	bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	suficiente	bastante	bastante
mucho	mucho	todo	bastante	todo	mucho	mucho	bastante	mucho
mucho	suficiente	todo	todo	todo	todo	mucho	mucho	mucho
todo	todo	todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	todo
mucho	mucho	todo	mucho	todo	mucho	bastante	bastante	mucho

mucho	todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	todo	mucho
bastante	todo	todo	todo	todo	todo	bastante	mucho	todo
bastante	suficiente	bastante	todo	todo	mucho	bastante	mucho	todo
poco	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	suficiente	nada
mucho	mucho	suficiente	todo	bastante	nada	bastante	nada	bastante
poco	suficiente	mucho	mucho	suficiente	nada	suficiente	poco	todo
poco	nada	todo	bastante	bastante	poco	poco	poco	mucho
todo	bastante	mucho	mucho	todo	todo	bastante	mucho	bastante
mucho	mucho	mucho	todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo
todo	todo	todo	mucho	todo	todo	bastante	todo	bastante
mucho	mucho	todo	mucho	mucho	todo	todo	mucho	mucho
mucho	poco	todo	poco	mucho	suficiente	suficiente	suficiente	mucho
mucho	bastante	mucho	mucho	todo	mucho	bastante	todo	mucho
suficiente	bastante	mucho	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	mucho
todo	todo	todo	bastante	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho
mucho	bastante	todo	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	mucho
mucho	mucho	todo	mucho	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante
todo	mucho	todo	bastante	todo	mucho	mucho	mucho	todo
todo	mucho	todo	todo	todo	todo	todo	todo	mucho
todo	suficiente	mucho	bastante	todo	todo	todo	todo	todo
todo	mucho	todo	todo	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho
todo	suficiente	suficiente	todo	todo	todo	todo	todo	todo
bastante	mucho	mucho	bastante	mucho	bastante	mucho	mucho	bastante
todo	todo	todo	mucho	todo	todo	todo	todo	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	suficiente	bastante	suficiente
todo	todo	todo	todo	todo	todo	bastante	todo	todo
todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	todo
mucho	suficiente	bastante	mucho	mucho	mucho	poco	bastante	mucho
todo	mucho	todo	suficiente	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
todo	mucho	todo	mucho	todo	poco	poco	poco	mucho
todo	todo	todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo	todo
bastante	bastante	todo	bastante	todo	todo	mucho	todo	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	mucho	mucho	todo	mucho
todo	mucho	todo	mucho	todo	todo	todo	todo	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	mucho	todo	todo	todo	todo	todo
mucho	todo	todo	bastante	bastante	mucho	bastante	bastante	mucho
todo	bastante	bastante	bastante	mucho	bastante	suficiente	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	todo
todo	poco	bastante	poco	mucho	suficiente	bastante	poco	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
bastante	mucho	todo	todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo
todo	todo	mucho	todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo
todo	bastante	todo	bastante	todo	todo	todo	todo	mucho
suficiente	nada	mucho	mucho	mucho	bastante	nada	mucho	poco
mucho	mucho	todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	todo	bastante	todo	todo	todo	todo	mucho
mucho	suficiente	todo	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho	bastante
todo	suficiente	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	mucho	todo	todo	mucho	todo	todo

mucho	suficiente	mucho	suficiente	bastante	bastante	bastante	suficiente	todo
bastante	bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante	mucho	todo
mucho	suficiente	mucho	bastante	suficiente	bastante	bastante	bastante	suficiente
todo	suficiente	bastante	mucho	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	todo
mucho	bastante	mucho	todo	bastante	bastante	bastante	mucho	todo
bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante	mucho	bastante	mucho
todo	suficiente	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	todo
mucho	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	bastante	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho	todo
mucho	bastante	mucho	poco	bastante	mucho	mucho	suficiente	bastante
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
todo	mucho	todo	bastante	todo	mucho	bastante	todo	mucho
mucho	mucho	mucho	suficiente	bastante	bastante	bastante	suficiente	bastante
suficiente	suficiente	suficiente	bastante	bastante	bastante	suficiente	bastante	bastante
mucho	poco	suficiente	bastante	mucho	mucho	suficiente	bastante	suficiente
bastante	bastante	mucho	suficiente	bastante	bastante	suficiente	bastante	mucho
mucho	mucho	mucho	suficiente	bastante	bastante	suficiente	bastante	mucho
bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante	mucho	bastante	mucho

prog_7	prog_8	prog_9	prog_10	prog_11	prog_12	prog_13	prog_14	prog_15
todo	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo
todo	todo	mucho	todo	todo	bastante	mucho	mucho	bastante
todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo	todo	mucho	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
mucho	todo	bastante	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante
mucho	mucho	bastante	todo	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
todo	mucho	mucho	todo	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho
mucho	mucho	bastante	mucho	todo	bastante	mucho	mucho	mucho
bastante	suficiente	suficiente	mucho	suficiente	bastante	bastante	suficiente	bastante
suficiente	suficiente	bastante	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	suficiente
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
mucho	mucho	nada	mucho	todo	bastante	mucho	mucho	bastante
todo	todo	mucho	todo	todo	todo	todo	todo	todo
bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho
bastante	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	poco
mucho	todo	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	bastante	suficiente
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	todo	mucho	bastante
bastante	suficiente	suficiente	todo	mucho	mucho	mucho	todo	todo
mucho	todo	bastante	todo	bastante	bastante	todo	todo	todo
mucho	bastante	mucho	mucho	todo	mucho	bastante	mucho	bastante
bastante	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	todo	mucho
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho
bastante	suficiente	mucho	bastante	todo	bastante	mucho	bastante	poco
mucho	mucho	suficiente	todo	mucho	bastante	suficiente	mucho	mucho
todo	mucho	suficiente	mucho	mucho	suficiente	suficiente	mucho	todo
bastante	bastante	mucho	suficiente	mucho	bastante	bastante	poco	suficiente
bastante	suficiente	bastante	mucho	mucho	mucho	suficiente	mucho	suficiente
todo	mucho	mucho	mucho	todo	bastante	bastante	mucho	mucho
bastante	bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante
mucho	mucho	bastante	bastante	todo	suficiente	bastante	suficiente	suficiente
bastante	mucho	suficiente	suficiente	todo	mucho	todo	bastante	bastante
suficiente	mucho	bastante	todo	suficiente	bastante	bastante	poco	poco
bastante	mucho	todo	todo	todo	bastante	bastante	bastante	suficiente
bastante	bastante	bastante	todo	suficiente	bastante	bastante	bastante	mucho
bastante	suficiente	suficiente	suficiente	mucho	bastante	mucho	suficiente	poco
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante
mucho	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
bastante	bastante	suficiente	mucho	bastante	suficiente	bastante	suficiente	bastante
bastante	suficiente	bastante	bastante	suficiente	suficiente	mucho	bastante	mucho
bastante	mucho	todo	bastante	todo	bastante	mucho	todo	bastante
todo	bastante	suficiente	bastante	bastante	todo	bastante	mucho	bastante
bastante	suficiente	bastante	bastante	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	poco	mucho	todo	suficiente	mucho	bastante	mucho	todo
mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	todo	todo	mucho	todo
bastante	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	bastante	suficiente	poco	poco
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho



mucho	todo	mucho	todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho
todo	todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	todo	todo
todo	bastante	mucho	todo	todo	bastante	todo	todo	bastante
mucho	suficiente	suficiente	suficiente	poco	todo	todo	bastante	suficiente
bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	nada	nada	nada	bastante
mucho	mucho	suficiente	todo	bastante	mucho	mucho	mucho	todo
mucho	bastante	bastante	todo	bastante	mucho	mucho	mucho	todo
todo	todo	mucho	todo	todo	todo	todo	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
mucho	todo	suficiente	bastante	todo	todo	todo	todo	suficiente
mucho	bastante	bastante	todo	todo	mucho	todo	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	todo	todo	mucho	mucho
mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	suficiente	bastante	suficiente	suficiente
bastante	mucho	suficiente	mucho	mucho	todo	todo	mucho	mucho
mucho	mucho	bastante	todo	mucho	mucho	todo	todo	todo
bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	mucho	todo	todo	todo	mucho	mucho	todo
todo	mucho	todo	todo	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho
todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante
bastante	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	todo	mucho
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante
todo	todo	todo	todo	todo	todo	mucho	todo	todo
mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	bastante	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	bastante
todo	mucho	mucho	todo	mucho	todo	todo	mucho	todo
bastante	mucho	bastante	mucho	poco	poco	poco	suficiente	mucho
bastante	bastante	bastante	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho	todo	bastante	mucho	nada	bastante
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	todo	todo	todo
mucho	todo	mucho	mucho	bastante	mucho	todo	mucho	todo
todo	mucho	todo	todo	mucho	todo	todo	mucho	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	mucho	todo	todo	mucho	todo	todo	todo
mucho	mucho	bastante	todo	todo	mucho	mucho	mucho	bastante
mucho	mucho	suficiente	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	bastante
todo	todo	bastante	todo	mucho	todo	mucho	todo	mucho
todo	bastante	poco	bastante	bastante	todo	mucho	mucho	poco
mucho	mucho	bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	mucho	bastante
mucho	mucho	bastante	todo	mucho	mucho	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	mucho	todo	todo	todo
todo	bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	todo	bastante
todo	mucho	poco	todo	poco	todo	bastante	todo	bastante
todo	bastante	bastante	todo	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
todo	bastante	mucho	todo	todo	todo	todo	mucho	todo
mucho	bastante	bastante	mucho	suficiente	suficiente	mucho	mucho	suficiente
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	mucho	todo	mucho	todo	mucho	mucho	bastante

mucho	bastante	bastante	todo	mucho	bastante	mucho	bastante	todo
todo	todo	suficiente	mucho	bastante	bastante	mucho	bastante	bastante
mucho	mucho	suficiente	todo	todo	bastante	mucho	bastante	todo
suficiente	bastante	bastante	todo	mucho	suficiente	mucho	mucho	todo
bastante	bastante	suficiente	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo
todo	mucho	suficiente	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	bastante
mucho	bastante	bastante	todo	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante
todo	mucho	mucho	mucho	todo	suficiente	suficiente	bastante	bastante
todo	todo	bastante	todo	todo	todo	todo	todo	todo
bastante	mucho	mucho	todo	bastante	bastante	todo	todo	todo
suficiente	mucho	poco	bastante	mucho	suficiente	todo	bastante	todo
mucho	mucho	suficiente	mucho	mucho	bastante	todo	bastante	bastante
todo	todo	bastante	mucho	bastante	bastante	todo	bastante	mucho
bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	mucho
suficiente	bastante	bastante	mucho	bastante	mucho	bastante	bastante	bastante
todo	mucho	mucho	todo	todo	bastante	todo	mucho	mucho
bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante
bastante	suficiente	suficiente	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	suficiente
todo	mucho	suficiente	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	bastante

pres_1	pres_2	pres_3	pres_4	pres_5	pres_6	pres_7	pres_8	pres_9
poco	poco	mucho	mucho	mucho	mucho	poco	poco	nada
poco	poco	todo	todo	todo	todo	bastante	bastante	bastante
poco	poco	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
nada	nada	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
suficiente	nada	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
poco	poco	mucho	mucho	mucho	bastante	suficiente	bastante	suficiente
nada	nada	nada	nada	suficiente	todo	suficiente	suficiente	bastante
suficiente	poco	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho
suficiente	suficiente	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	bastante	bastante
poco	suficiente	mucho	mucho	mucho	mucho	suficiente	mucho	mucho
suficiente	suficiente	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
bastante	poco	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	mucho
nada	poco	todo	todo	todo	todo	poco	poco	poco
bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	todo
nada	bastante	bastante	bastante	bastante	todo	bastante	poco	poco
bastante	poco	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo
bastante	bastante	bastante	mucho	suficiente	suficiente	bastante	bastante	bastante
poco	bastante	todo	mucho	todo	todo	bastante	suficiente	nada
bastante	poco	bastante	bastante	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
bastante	poco	mucho	todo	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
nada	poco	todo	bastante	todo	todo	bastante	mucho	mucho
nada	nada	todo	todo	todo	mucho	mucho	todo	todo
suficiente	suficiente	mucho	bastante	todo	mucho	bastante	mucho	suficiente
poco	poco	bastante	bastante	mucho	mucho	suficiente	mucho	poco
poco	poco	mucho	todo	todo	todo	todo	todo	todo
bastante	poco	todo	mucho	todo	todo	mucho	todo	poco
poco	poco	mucho	todo	todo	mucho	mucho	mucho	suficiente
poco	poco	mucho	todo	todo	todo	mucho	todo	suficiente
poco	suficiente	todo	mucho	todo	todo	bastante	bastante	suficiente
nada	nada	suficiente	suficiente	bastante	todo	poco	mucho	mucho
suficiente	poco	todo	todo	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho
poco	suficiente	mucho	bastante	mucho	mucho	poco	bastante	mucho
poco	suficiente	bastante	suficiente	mucho	mucho	suficiente	mucho	poco
nada	poco	todo	mucho	todo	todo	suficiente	suficiente	nada
poco	poco	bastante	poco	bastante	bastante	poco	poco	poco
nada	nada	mucho	mucho	bastante	todo	suficiente	mucho	suficiente
poco	poco	todo	bastante	mucho	mucho	poco	suficiente	poco
poco	poco	bastante	poco	bastante	bastante	suficiente	nada	nada
bastante	poco	todo	todo	todo	mucho	todo	mucho	bastante
poco	suficiente	todo	mucho	mucho	mucho	suficiente	suficiente	suficiente
suficiente	suficiente	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante
poco	suficiente	mucho	bastante	bastante	bastante	suficiente	bastante	mucho
bastante	poco	todo	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	poco
suficiente	bastante	todo	todo	todo	todo	poco	mucho	suficiente
suficiente	poco	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho
suficiente	suficiente	bastante	todo	mucho	todo	bastante	todo	todo
nada	nada	todo	todo	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
nada	poco	poco	poco	poco	mucho	nada	poco	nada
nada	suficiente	mucho	mucho	mucho	todo	bastante	suficiente	suficiente

nada	poco	todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
nada	poco	todo	suficiente	suficiente	mucho	todo	suficiente	suficiente
poco	poco	mucho	mucho	mucho	mucho	poco	poco	poco
poco	poco	bastante	bastante	suficiente	todo	suficiente	bastante	bastante
poco	poco	suficiente	bastante	mucho	mucho	poco	poco	poco
poco	poco	mucho	mucho	todo	todo	suficiente	suficiente	suficiente
poco	poco	todo	mucho	mucho	todo	suficiente	suficiente	mucho
poco	suficiente	todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
suficiente	suficiente	suficiente	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
poco	poco	todo	todo	todo	todo	bastante	mucho	mucho
poco	poco	mucho	mucho	todo	todo	mucho	mucho	mucho
poco	poco	todo	todo	todo	todo	poco	bastante	bastante
suficiente	suficiente	bastante	suficiente	bastante	bastante	mucho	todo	todo
poco	suficiente	bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	suficiente	suficiente
poco	poco	bastante	todo	bastante	bastante	suficiente	suficiente	bastante
poco	poco	mucho	mucho	mucho	todo	poco	suficiente	poco
poco	poco	mucho	bastante	mucho	bastante	suficiente	poco	poco
poco	suficiente	todo	todo	todo	todo	mucho	bastante	suficiente
nada	poco	poco	todo	mucho	mucho	mucho	poco	mucho
poco	poco	todo	todo	todo	mucho	todo	mucho	bastante
nada	poco	bastante	bastante	mucho	mucho	suficiente	mucho	poco
nada	nada	todo	todo	todo	todo	bastante	suficiente	nada
suficiente	suficiente	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho
bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
suficiente	suficiente	mucho	mucho	todo	todo	todo	suficiente	mucho
mucho	poco	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante
poco	poco	bastante	suficiente	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante
todo	mucho	mucho	bastante	mucho	todo	suficiente	suficiente	suficiente
bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	bastante	bastante	bastante
nada	mucho	todo	todo	todo	todo	poco	todo	mucho
bastante	bastante	mucho	bastante	todo	mucho	mucho	mucho	suficiente
nada	todo	todo	todo	todo	todo	mucho	poco	poco
mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho	poco	suficiente	poco
todo	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
todo	poco	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	nada	poco	poco
bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	bastante	mucho
todo	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	poco	suficiente	mucho
suficiente	suficiente	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
bastante	mucho	todo	todo	todo	todo	mucho	todo	todo
poco	poco	todo	todo	todo	todo	todo	nada	poco
bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
bastante	bastante	todo	todo	todo	mucho	bastante	bastante	bastante
suficiente	suficiente	todo	todo	todo	todo	suficiente	todo	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	todo
poco	poco	mucho	suficiente	suficiente	todo	suficiente	mucho	nada
poco	poco	todo	mucho	todo	mucho	bastante	suficiente	poco
poco	poco	todo	todo	todo	todo	bastante	bastante	poco
nada	nada	mucho	suficiente	mucho	todo	poco	suficiente	poco
nada	poco	todo	todo	todo	todo	todo	bastante	nada
bastante	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	poco

mucho	mucho	bastante	suficiente	mucho	mucho	nada	suficiente	suficiente
bastante	suficiente	todo	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante	bastante
bastante	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	suficiente	suficiente	suficiente
bastante	suficiente	bastante	bastante	bastante	mucho	poco	poco	poco
mucho	suficiente	bastante	bastante	bastante	bastante	suficiente	suficiente	poco
bastante	bastante	todo	bastante	bastante	todo	mucho	bastante	mucho
poco	nada	bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	poco	poco
nada	poco	todo	suficiente	mucho	mucho	suficiente	suficiente	suficiente
todo	nada	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente
todo	poco	mucho	bastante	mucho	todo	suficiente	bastante	nada
suficiente	suficiente	bastante	bastante	bastante	mucho	bastante	suficiente	suficiente
bastante	suficiente	todo	todo	todo	mucho	todo	todo	bastante
suficiente	suficiente	todo	bastante	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	mucho	bastante	todo	suficiente	nada	suficiente
mucho	mucho	suficiente	todo	todo	todo	bastante	mucho	bastante
bastante	bastante	mucho	todo	mucho	mucho	bastante	todo	suficiente
bastante	mucho	mucho	todo	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho
suficiente	nada	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	poco	poco	poco
bastante	bastante	todo	bastante	bastante	todo	mucho	bastante	mucho

pres_10	pres_11	pres_12	pres_13
mucho	mucho	mucho	mucho
todo	bastante	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo
bastante	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	mucho	todo
mucho	todo	todo	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho
bastante	mucho	mucho	mucho
mucho	bastante	mucho	bastante
todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo
todo	mucho	todo	mucho
bastante	bastante	bastante	mucho
todo	todo	mucho	mucho
bastante	suficiente	bastante	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho
bastante	bastante	bastante	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho
mucho	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo
bastante	bastante	mucho	todo
bastante	bastante	bastante	mucho
mucho	mucho	mucho	bastante
mucho	mucho	mucho	bastante
mucho	mucho	mucho	todo
mucho	mucho	mucho	todo
suficiente	mucho	mucho	mucho
bastante	suficiente	suficiente	suficiente
todo	todo	todo	bastante
mucho	mucho	todo	bastante
bastante	mucho	mucho	mucho
mucho	todo	todo	todo
poco	mucho	suficiente	mucho
todo	todo	todo	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho
bastante	bastante	mucho	bastante
todo	todo	mucho	suficiente
mucho	mucho	mucho	todo
bastante	bastante	bastante	mucho
bastante	bastante	bastante	suficiente
mucho	todo	bastante	todo
mucho	todo	mucho	todo
bastante	bastante	bastante	bastante
mucho	mucho	todo	todo
mucho	bastante	mucho	mucho
poco	mucho	bastante	todo
mucho	todo	mucho	mucho

mucho	mucho	todo	mucho
bastante	mucho	todo	todo
bastante	mucho	mucho	todo
bastante	mucho	bastante	bastante
suficiente	mucho	mucho	bastante
mucho	mucho	mucho	todo
mucho	mucho	todo	todo
todo	mucho	todo	todo
todo	mucho	bastante	bastante
mucho	todo	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	todo
todo	todo	todo	todo
bastante	bastante	mucho	todo
bastante	mucho	mucho	bastante
mucho	todo	mucho	mucho
suficiente	bastante	mucho	mucho
suficiente	suficiente	mucho	mucho
bastante	todo	todo	todo
poco	mucho	mucho	todo
todo	todo	mucho	suficiente
bastante	bastante	bastante	mucho
bastante	mucho	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	bastante
bastante	bastante	bastante	mucho
todo	todo	mucho	todo
todo	bastante	todo	todo
bastante	bastante	bastante	mucho
bastante	mucho	mucho	mucho
bastante	bastante	bastante	bastante
todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	todo	todo
bastante	todo	todo	todo
mucho	mucho	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho
poco	bastante	suficiente	todo
mucho	mucho	mucho	mucho
bastante	suficiente	bastante	mucho
mucho	bastante	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	poco	todo
mucho	bastante	mucho	mucho
mucho	mucho	bastante	mucho
todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo
poco	suficiente	mucho	todo
mucho	mucho	todo	mucho
todo	todo	todo	todo
suficiente	suficiente	bastante	mucho
todo	todo	todo	todo
bastante	bastante	bastante	mucho

bastante	mucho	mucho	mucho
bastante	suficiente	bastante	bastante
bastante	bastante	bastante	mucho
mucho	mucho	bastante	bastante
bastante	bastante	bastante	mucho
mucho	todo	todo	mucho
bastante	bastante	bastante	bastante
suficiente	suficiente	suficiente	mucho
bastante	bastante	bastante	mucho
bastante	bastante	mucho	todo
poco	suficiente	bastante	bastante
mucho	todo	todo	mucho
todo	mucho	todo	todo
mucho	todo	mucho	todo
mucho	mucho	bastante	todo
bastante	bastante	bastante	todo
mucho	mucho	mucho	mucho
suficiente	suficiente	suficiente	bastante
mucho	todo	todo	mucho



pres\_14

Técnicas de comunicación

#NULL!

La Formación Presencial es una modalidad tradicional que incide en participar de una clase y que per  
#NULL!

Debe ser tenida en cuenta durante el proceso de formación, no solamente al finalizar.

#NULL!

#NULL!

Considero que los cursos de formación de forma presencial tienen la ventaja de mirarse de frente, co  
Puntos fuertes: (1)trabajo en equipo; (2) interacción cara a cara; y(3)orientación del instructor ha

#NULL!

Los cursos presenciales deberían ser aquellos que requieren desarrollo de habilidades personales o a  
#NULL!

Cursos presenciais - todos aqueles que envolvem mais os aspectos comportamentais.

A formação presencial deve acontecer num misto teórico e vivencial para que a prática possa estar pr

La modalidad presencial está mas adecuada al aprendizajes de ciertas habilidades, aspectos actidinale

Es tradicional. Importante en temas de cambio de actitudes

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Con respecto a la formacion presencial, los cursos o formacion que debe ser impartida en la modalida  
Actualmente ocupa entorno al 70% de la formación que se imparte en el ámbito profesional, suele ser  
La formación presencial a pesar de tener un coste más elevado suele dar resultados más satisfactorio

#NULL!

En general cursos de Habilidades y Técnicos, deberían darse en modadlidad presencial

Formacion que requiera de conocimientos tecnicos y que se puedan relizar practicas con expertos que

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

- Considero que es más apropiado este formato para competencias técnicas

Al ser presencial, esta formación puede facilitar el trabajo en equipo y permitir un mejor conocimie

En términos generales, considero que la formación presencial cubre mejor las necesidades de formació

#NULL!

Los cursos con un enfoque eminentemente práctico deberían impartirse de forma presencial puesto que  
La formación presencial me parece más adecuada siempre que se trate de fomentar el trabajo en equipo

#NULL!

Coste: Se deberá reducir los costes al mínimo siempre y cuando no perjudique el valor añadido que se

Cursos de idiomas, así como cursos sobre presentaciones efectivas, sobre trato con clientes o sobre

La formación presencial me parece mucho más eficaz y soy partidario de promoverla, siempre y cuando

#NULL!

#NULL!

Es más eficiente a la hora de desarrollar actividades de comunicación y trabajo en equipo. Además, p

#NULL!

#NULL!

La Formación Presencial debe centrarse, principalmente, en el cumplimiento de los objetivos de coste

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Si la formación presencial está bien planificada, estructurada y los objetivos definidos, me parece

#NULL!

#NULL!

La formación presencial suele ser más seria

#NULL!

#NULL!

La formación presencial favorece la efectividad del programa, mejora el conocimiento y el trabajo en

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Vender más competitivamente: identificar y cerrar oportunidades, liderazgo; Técnicas consultivas; Trabajo en

Creo que la formación presencial es fundamental dependiendo el tipo de curso que se dicte, así mismo si esta

Es más costosa y se necesita más tiempo

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

La tecnología no es tan imprescindible por ser educación informal.

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

La formación presencial es más cara

Creo que es más efectivo presencial, pues acallar dudas y siempre captas más ideas

#NULL!

#NULL!

Tenemos siempre el problema de falta de flexibilidad, horarios rígidos,

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Cursos presenciais - cursos voltados ao relacionamento e gestão

Formação básica para o negócio da empresa. Por exemplo: algum curso que irá capacitar a pessoa a exercer u

No se puede decir que la Formacion Presencial es siempre efectiva o incrementa la productividad o satisface a

Uso de la tecnologia, resulta ser el factor más importante

O treinamento presencial deve estar focado principalmente em atividades práticas de mercado.

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

elea_1	elea_2	elea_3	elea_4	elea_5	elea_6	elea_7	elea_8	elea_9
mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo
suficiente	mucho	todo	todo	todo	todo	mucho	mucho	bastante
todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	mucho	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo	bastante	poco	mucho	mucho	poco
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo	todo
mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo
mucho	mucho	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	mucho	mucho	todo
poco	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	mucho	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
poco	todo	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo	todo
todo	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho
suficiente	bastante	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	todo	todo
todo	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
mucho	bastante	suficiente	bastante	bastante	bastante	mucho	bastante	mucho
mucho	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	poco	bastante	mucho	todo
poco	bastante	bastante	bastante	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante
poco	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	mucho	suficiente	poco	suficiente	suficiente	mucho	bastante	todo
todo	mucho	bastante	suficiente	suficiente	bastante	todo	mucho	mucho
todo	todo	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo	mucho
todo	mucho	suficiente	suficiente	suficiente	poco	bastante	mucho	todo
todo	todo	mucho	bastante	bastante	bastante	todo	todo	todo
todo	todo	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho	todo	mucho
mucho	mucho	poco	poco	poco	poco	mucho	mucho	mucho
nada	poco	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	todo	todo	todo
suficiente	bastante	mucho	mucho	todo	mucho	bastante	bastante	bastante
poco	todo	bastante	suficiente	bastante	mucho	todo	suficiente	mucho
mucho	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	todo	mucho	todo
todo	mucho	poco	poco	suficiente	suficiente	todo	todo	todo
todo	mucho	bastante	mucho	bastante	suficiente	mucho	todo	mucho
todo	bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	todo	todo	todo
mucho	mucho	suficiente	bastante	bastante	suficiente	todo	todo	todo
suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	mucho	mucho	mucho
mucho	bastante	todo	todo	todo	mucho	suficiente	suficiente	mucho
mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	suficiente	todo	mucho	mucho
bastante	bastante	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	bastante	bastante	mucho
todo	mucho	poco	suficiente	suficiente	poco	mucho	mucho	mucho
mucho	poco	poco	poco	bastante	poco	mucho	mucho	mucho
todo	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	poco	todo	bastante	mucho
bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho
mucho	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	mucho	suficiente	mucho	suficiente
mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	todo	poco	mucho	mucho	suficiente	todo	todo	todo
todo	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho	todo	todo	todo

mucho	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
todo	todo	poco	bastante	suficiente	suficiente	todo	bastante	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	suficiente	mucho	mucho	todo
mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	todo	bastante
mucho	bastante	poco	poco	todo	poco	mucho	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho
suficiente	bastante	bastante	mucho	todo	suficiente	todo	todo	todo
todo	todo	todo	bastante	bastante	bastante	bastante	bastante	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo	suficiente
bastante	mucho	todo	todo	todo	todo	todo	mucho	mucho
mucho	mucho	bastante	bastante	suficiente	poco	todo	mucho	todo
mucho	todo	mucho	todo	mucho	bastante	todo	todo	mucho
mucho	mucho	suficiente	bastante	bastante	suficiente	mucho	mucho	mucho
todo	todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo	mucho	todo
mucho	mucho	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	todo	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo
todo	todo	bastante	bastante	mucho	todo	todo	todo	todo
poco	mucho	mucho	mucho	mucho	suficiente	#NULL!	todo	todo
mucho	bastante	todo	todo	todo	mucho	suficiente	suficiente	mucho
todo	mucho	bastante	suficiente	suficiente	bastante	todo	mucho	mucho
todo	todo	suficiente	suficiente	mucho	bastante	todo	todo	todo
mucho	suficiente	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
bastante	bastante	mucho	todo	mucho	todo	mucho	mucho	todo
todo	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo
mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	todo	todo	todo	todo
nada	bastante	suficiente	bastante	suficiente	todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	mucho	mucho	mucho
todo	nada	nada	nada	nada	poco	todo	suficiente	nada
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
todo	mucho	bastante	suficiente	bastante	nada	todo	todo	todo
nada	todo	suficiente	mucho	bastante	mucho	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo	mucho	todo	todo	todo	todo
nada	todo	todo	todo	todo	bastante	todo	todo	todo
todo	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	mucho	mucho
suficiente	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	todo	suficiente	poco
bastante	mucho	bastante	bastante	bastante	mucho	todo	todo	todo
todo	bastante	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	todo	mucho	mucho
todo	todo	bastante	bastante	todo	poco	todo	todo	todo
mucho	mucho	bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	mucho
todo	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	todo	todo	todo
todo	todo	bastante	bastante	mucho	todo	bastante	todo	todo
todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	poco	suficiente	mucho	poco	mucho	bastante	mucho
mucho	todo	todo	mucho	todo	mucho	todo	todo	todo
todo	todo	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	todo	todo	todo
mucho	nada	suficiente	suficiente	bastante	todo	todo	suficiente	todo
todo	suficiente	nada	poco	poco	nada	todo	todo	mucho
bastante	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	todo	todo	todo

suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	bastante	suficiente	mucho	mucho	mucho
suficiente	bastante	poco	bastante	bastante	suficiente	suficiente	bastante	suficiente
bastante	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	suficiente	mucho	mucho	bastante
suficiente	mucho	suficiente	bastante	bastante	suficiente	todo	mucho	mucho
suficiente	bastante	bastante	suficiente	bastante	bastante	mucho	mucho	todo
todo	todo	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	todo	mucho
mucho	mucho	suficiente	suficiente	suficiente	poco	bastante	mucho	mucho
mucho	bastante	poco	suficiente	suficiente	suficiente	mucho	suficiente	todo
nada	todo	bastante	bastante	bastante	bastante	todo	todo	todo
poco	todo	suficiente	bastante	mucho	suficiente	todo	mucho	todo
poco	suficiente	bastante	suficiente	bastante	bastante	mucho	mucho	bastante
mucho	bastante	todo	todo	todo	mucho	todo	mucho	bastante
bastante	todo	todo	bastante	mucho	bastante	todo	todo	todo
todo	mucho	nada	mucho	bastante	todo	todo	mucho	suficiente
mucho	todo	mucho	mucho	mucho	mucho	mucho	bastante	mucho
bastante	todo	bastante	mucho	bastante	bastante	mucho	mucho	todo
bastante	mucho	mucho	todo	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho
mucho	mucho	mucho	suficiente	suficiente	suficiente	mucho	bastante	mucho
todo	todo	bastante	bastante	bastante	mucho	mucho	todo	mucho

elea_10	elea_11	elea_12	elea_13
mucho	mucho	mucho	mucho
todo	mucho	mucho	todo
mucho	mucho	todo	todo
todo	todo	todo	todo
todo	todo	todo	todo
bastante	suficiente	bastante	poco
poco	suficiente	mucho	poco
todo	todo	todo	todo
mucho	mucho	mucho	bastante
suficiente	suficiente	suficiente	poco
suficiente	suficiente	bastante	poco
mucho	mucho	mucho	mucho
todo	todo	todo	poco
bastante	bastante	mucho	suficiente
mucho	bastante	mucho	suficiente
mucho	mucho	todo	todo
bastante	bastante	bastante	bastante
poco	suficiente	suficiente	poco
bastante	bastante	mucho	mucho
bastante	mucho	bastante	todo
mucho	todo	todo	mucho
bastante	bastante	bastante	suficiente
suficiente	suficiente	suficiente	nada
bastante	bastante	bastante	suficiente
mucho	mucho	mucho	bastante
suficiente	suficiente	poco	nada
mucho	bastante	bastante	suficiente
todo	bastante	bastante	suficiente
suficiente	poco	poco	poco
todo	suficiente	suficiente	suficiente
mucho	todo	todo	todo
mucho	mucho	todo	suficiente
bastante	suficiente	suficiente	nada
suficiente	suficiente	poco	nada
poco	bastante	mucho	nada
mucho	mucho	mucho	bastante
bastante	suficiente	suficiente	nada
poco	poco	suficiente	nada
todo	todo	mucho	suficiente
bastante	bastante	bastante	poco
suficiente	suficiente	suficiente	poco
suficiente	suficiente	suficiente	poco
poco	poco	suficiente	nada
suficiente	suficiente	suficiente	poco
mucho	mucho	mucho	mucho
bastante	poco	bastante	todo
mucho	bastante	mucho	mucho
bastante	mucho	bastante	nada
bastante	bastante	bastante	bastante

bastante	mucho	mucho	mucho
mucho	suficiente	suficiente	bastante
suficiente	mucho	mucho	mucho
bastante	bastante	suficiente	poco
suficiente	poco	suficiente	poco
suficiente	mucho	mucho	suficiente
mucho	mucho	mucho	suficiente
todo	mucho	mucho	poco
todo	bastante	bastante	bastante
bastante	mucho	bastante	poco
todo	todo	todo	todo
todo	todo	mucho	nada
bastante	bastante	mucho	bastante
bastante	bastante	suficiente	poco
mucho	todo	mucho	poco
suficiente	suficiente	bastante	bastante
mucho	mucho	mucho	mucho
bastante	todo	poco	nada
mucho	mucho	mucho	mucho
todo	todo	mucho	suficiente
bastante	bastante	bastante	suficiente
bastante	suficiente	suficiente	suficiente
mucho	mucho	bastante	bastante
todo	todo	todo	todo
todo	todo	mucho	todo
todo	mucho	mucho	todo
mucho	mucho	mucho	bastante
bastante	mucho	mucho	suficiente
mucho	mucho	mucho	mucho
nada	nada	nada	nada
todo	todo	todo	todo
nada	nada	poco	nada
mucho	bastante	mucho	mucho
todo	todo	todo	todo
bastante	bastante	bastante	nada
todo	todo	mucho	mucho
suficiente	suficiente	bastante	poco
bastante	bastante	bastante	bastante
suficiente	suficiente	suficiente	suficiente
bastante	mucho	mucho	nada
bastante	mucho	bastante	suficiente
mucho	mucho	mucho	bastante
todo	todo	todo	bastante
todo	todo	mucho	poco
poco	nada	suficiente	nada
mucho	mucho	todo	suficiente
suficiente	bastante	suficiente	suficiente
suficiente	suficiente	suficiente	poco
suficiente	poco	suficiente	poco
bastante	bastante	bastante	suficiente



suficiente	suficiente	suficiente	suficiente
suficiente	bastante	suficiente	suficiente
bastante	suficiente	suficiente	suficiente
suficiente	suficiente	bastante	suficiente
suficiente	bastante	bastante	poco
mucho	mucho	bastante	poco
suficiente	suficiente	suficiente	poco
suficiente	suficiente	suficiente	poco
suficiente	suficiente	mucho	nada
bastante	bastante	suficiente	poco
suficiente	bastante	suficiente	poco
mucho	mucho	todo	mucho
bastante	bastante	todo	suficiente
mucho	todo	mucho	suficiente
mucho	mucho	bastante	suficiente
bastante	bastante	bastante	poco
mucho	mucho	mucho	mucho
suficiente	suficiente	suficiente	poco
mucho	mucho	bastante	poco

elea\_14

Técnicas de comunicación

#NULL!

La Formación Presencial es una modalidad tradicional que incide en participar de una clase y que permite dial

#NULL!

Debe ser tenida en cuenta durante el proceso de formación, no solamente al finalizar.

#NULL!

#NULL!

Considero que los cursos de formación de forma presencial tienen la ventaja de mirarse de frente, conocerse

Puntos fuertes: (1)trabajo en equipo; (2) interacción cara a cara; y(3)orientación del instructor hacia el alumnc

#NULL!

Los cursos presenciales deberían ser aquellos que requieren desarrollo de habilidades personales o aquellos q

#NULL!

Cursos presenciais - todos aqueles que envolvem mais os aspectos comportamentais.

A formação presencial deve acontecer num misto teórico e vivencial para que a prática possa estar presente r

La modalidad presencial está mas adecuada al aprendizajes de ciertas hablidades, aspectos actidinales...Puede

Es tradicional. Importante en temas de cambio de actitudes

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

"Con respecto a la formacion presencial, los cursos o formacion que debe ser impartida en la modalidad prese

- Formacion para capacitar en el manejo de maquinaria, cierta tecnologia, etc....- Formacion Tecnica, como ca

Actualmente ocupa entorno al 70% de la formación que se imparte en el ámbito profesional, suele ser la má

La formación presencial a pesar de tener un coste más elevado suele dar resultados más satisfactorio y el imp

#NULL!

"En general cursos de Habilidades y Técnicos, deberían darse en modadlidad presencial

"

Formacion que requiera de conocimientos tecnicos y que se puedan relizar practicas con expertos que corrijar

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

- Considero que es más apropiado este formato para competencias técnicas

Al ser presencial, esta formación puede facilitar el trabajo en equipo y permitir un mejor conocimiento al pod

En términos generales, considero que la formación presencial cubre mejor las necesidades de formación de un

#NULL!

Los cursos con un enfoque eminentemente práctico deberían impartirse de forma presencial puesto que fome

La formación presencial me parece más adecuada siempre que se trate de fomentar el trabajo en equipo, de i

#NULL!

"Coste: Se deberá reducir los costes al mínimo siempre y cuando no perjudique el valor añadido que se busca

Tecnología: A día de hoy, todo está ligado a la Tecnología. Trabajo en equipo: Creo que el trabajo en equipo se

Cursos de idiomas, así como cursos sobre presentaciones efectivas, sobre trato con clientes o sobre negociaci

La formación presencial me parece mucho más eficaz y soy partidario de promoverla, siempre y cuando sea p

#NULL!

#NULL!

Es más eficiente a la hora de desarrollar actividades de comunicación y trabajo en equipo. Además, permite in

#NULL!

#NULL!

La Formación Presencial debe centrarse, principalmente, en el cumplimiento de los objetivos de coste, efectividad

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Si la formación presencial está bien planificada, estructurada y los objetivos definidos, me parece mucho más

#NULL!

#NULL!

La formación presencial suele ser más seria

#NULL!

#NULL!

La formación presencial favorece la efectividad del programa, mejora el conocimiento y el trabajo en equipo, '

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Vender más competitivamente: identificar y cerrar oportunidades. Liderazgo Técnicas consultivas Trabajo en e

Creo que la formación presencial es fundamental dependiendo el tipo de curso que se dicte, así mismo si esta

Es más costosa y se necesita más tiempo

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Mejora de los procesos formativos con el uso de tecnologías.

Es mucho más eficiente y valorada pero tiene el inconveniente de ser menos flexible y más costosa.

Todas as áreas relacionadas ao comportamento humano, as quais exigem técnicas de avaliação comportamen

La formación presencial tiene un coste superior frente a la educación a distancia ya que el tiempo de esta for

áreas que exijan relacionamiento humano; áreas que necessitem de práticas laboratoriais;

#NULL!

área de recursos humanos, marketing, comercial e estratégica.

mandos medios y altos a través de e-learning mandos bajos preesencial

Fomenta la empatía y el compromiso institucional ,integra directivos y personal. Ideal para empresas constituic

Formación en cuanto a técnicas de comunicación. Formación a cerca de la optimización de la comunicación in

Deberían hacerse de forma presencial todo lo aquello que tuviera un contenido social en su formación; como c

En general el e-learning requiere competencias muy específicas para quien recibe formación, como por ejemp

El e-learning requiere disciplina.

#NULL!

Potenciar el trabajo en equipo, Poner énfasis en la comunicación y desarrollar las habilidades oportunas, Plani

La formación e-learning evita desplazamientos

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Se pierde el factor de interrelación, en la modalidad presencial se tiene la posibilidad de trabajar en equipo fa

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Cursos para área de tecnologia da informação

Cursos de complementação e extensão, por exemplo: informática, aperfeiçoamentos de teorias.

#NULL!

Habria que buscar las mejoraas tecnologicas, a un costo adecuado y que la empresa lo pueda soportar

O treinamento via E-Learning deve estar focado em atividades teóricas para a otimização do tempo.

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

abie\_1

comunicaci

Definición c

Misión y Vi

Cultura org

Recursos H

1. Visión "F

comunicaci

Trabajo col

1.- Liderazg

GESTION D

Implicación

innovacion

Conhecime

OBJETIVO C

Objetivos c

Objetivos c

Estudio de

formación ;

Motivación

Resultados

La formacic

Fase consu

Conocimier

trabajo en ;

Detección c

Que los alu

SEGUIMIEN

Trabajo en

Comunicac

Inteligencia

Conocimier

Orientación

Fomentar e

Productivid

Objetivos C

Idiomas, Cc

Caso de apl

Formación

Aplicacione

Gestión del

Conocimier

Colaboració

Trabajo en

Comunicac

formación ;

Foco en la l

Dejar a los

CONTINUIC

Estudio de

para que, p  
Conocimier  
Inteligencia  
Comunicac  
Capacitacié  
Creatividad  
Análisis y E  
Satisfacciór  
Liderazgo, l  
Motivación  
Comunicac  
Trabajo en  
Mejor com  
Formación  
Trabajo en  
Innovación  
Motivación  
Comunicac  
Optimizatic  
Aplicacione  
Trabajo en  
aspectos re  
Gestión del  
colaboració  
Equipo doc  
Seguimient  
Habilidades  
Motivación  
Cultura, ob  
Comunicac  
Objetivos d  
En las emp  
Diagnósticc  
La comunic  
capacitaçã  
Foco em re  
diagnostica  
contenidos  
Empatía, M  
Comunicac  
Comunicac  
Organizació  
Claridad en  
Seguimient  
Hacer un tr  
Informática  
Hacer una i  
Hacer parti  
Enfocar la f  
Liderazgo, i

Trabajo en  
Colaboraci  
Innovación  
Trabajo en  
Conocimier  
Aprovechar  
Trabajo en  
Comunicac  
"Comunica  
Relacionar  
Planejamer  
"1. Objetiv  
2. Relação  
Productivie  
Documenta  
Puesta en p  
Que realme  
Actual, Inte  
Aprovechar

abie\_2

El horario, los trabajadores ponen impedimentos cuando se realizan fuera del horario laboral, los temas de la  
Falta de definición y análisis de necesidades (no existen muchos profesionales comprometidos con la experier  
El mayor obstáculo podría ser el tiempo destinado a la Formación que muchas veces incide en el cumplimiento  
Gestion del cambio. Gestion de las habilidades. Habilidades de Comunicacion

El tiempo para realizar la formación.

Más allá de las barreras habituales como el coste, o la complejidad de compaginar el trabajo diario con la form  
costes - e.learning, subvenciones, tiempo.

La explotación, La corrupción, La apatía, La incompetencia de directivos sobre el papel de la formación en la e  
Obstáculos: falta de confianza en la rentabilidad de la formación y sospechas de que el trabajador mejor form  
COSTE, TIEMPO Y MOTIVACION DE LOS TRABAJADORES

Falta de credibilidad en cuanto a los cambios de comportamiento y desarrollo de habilidades esperados. La m  
En Mexico los aspectos culturales, sociales y politicos

Pouco esclarecimento sobre a importância da formação dentro da empresa - Realizar um plano de ação efetiv  
O APROVEITAMENTO POSTERIOR, AS RESISTÊNCIAS DE COLEGAS E CHEFIAS. PRIMEIRAMENTE ENVOLVER E CO  
La formacion buena suele ser cara, aunque la ignorancia no tiene porque ser barata....Ser selectivo y objetivos  
Tiempo. Costo. Falta de apoyo de los directivos

Coste, falta de tiempo, inadecuacion de lo programas

recursos económicos limitado, empleado a veces no ve el valor de la formación, falta de tiempo. Hacer la forn  
Que no se quieren gastar dinero.

El tiempo

El poco conocimiento que tienen los empleados de los planes de formacion existentes en las empresas. La esc  
Falta de un verdadero análisis de las necesidades emergentes (fase de consultoría ya señalada, cuestionarios,  
Carga de trabajo - Via: buena planificación y disposición de recursos. Formación no ajustada a las necesidades  
falta de tiempo (percibida), hay demasiada formacion obrigatoria, sin diagnostico de necesidades

Los dos principales obstáculos son el coste y el tiempo. Coste se traduce en inversión en capital humano y tier  
Falta de tiempo del empleado: Se podría dedicar un día al mes o dos viernes al mes en los que se prohibiera p  
LA FALTA DE COMPROMISO POR PARTE DE LOS PROPIOS RESPONSABLES. FALTA DE OPORTUNIDADES PARA A  
Falta de recursos

La compatibilidad entre los intereses de la empresa y del empleado. Las limitaciones presupuestarias

Los cursos no se ajustan a las necesidades del trabajador y tienen que hacerse fuera de horario

Excesiva carga de trabajo, especialización y escasa flexibilidad. Medio para superar problemas: vías para adec  
Tiempo, Recursos del empleador, Concienciando de la formación es parte del plan de carrera, apostando com  
Falta de tiempo y mayor coste.

Falta de tiempo. Posible solución: colaborar ambas partes (empleado y empresa) y que la formación tenga lug  
No hay programas claros. No se identifican necesidades. No se contrata una consultora experta en formacion.  
Tiempo limitado, Sobrecarga de trabajo.

Falta de tiempo: fijar en las agendas de los empleados determinados momentos para dedicarlos a formación.  
Tiempo: buscar opciones como formación e-learnig o cursos/jornadas durante la jornada de trabajo. Coste par  
Mal enfoque y objetivos desorientados, Mal combincación de la relación teoría/práctica, Poca flexibilidad hori  
Coste: la vía para superarla pasaría por una asignación recional de los recursos económicos. Tiempo: se puede  
Tiempo - Dar libertad a los empleados para asistir a cursos, organizarlos en el propio lugar de trabajo. Coste- L  
Coste => Cursos semi-presenciales. Tiempo => Incentivar la realización de la formación

Diversificación de cursos que no guardan relación entre ellos y el coste que suponen. Mayor inversión en aque  
Burocráticos: La iniciativa no siempre parte de los beneficiarios de los programas de formación, sino de un del  
coste , tiempo ... vías para superarlas - Flexibilidad en los horarios

Carga de trabajo

Rutina. Superación mediante innovación constante

FALTA DE TIEMPO, FALTA DE RECURSOS, FALTA DE SKILLS Y CONOCIMIENTOS

Coste, tiempo y flexibilidad horaria



compatibilizar horarios

Formación planificada sin contar con el trabajador, No atiende a un análisis de necesidades, Falta de flexibilidad  
Falta de superación personal: motivación

Que se quiera invertir en todo lo que pueda ser científicamente medido, en vez de invertir en el capital humano  
Mucho trabajo que impide / no recomienda hacer la formación en horario laboral. Es un esfuerzo extra para el  
Buen contenido, apropiado a la necesidad, formadores preparados.

Tiempo

Desmotivación profesional, límite de competencias, falta de expectativas en la continuación de la formación. Los  
Modelos mentales superados. Cambios en los procesos de gestión de las organizaciones.

Tiempo.

Costes, tiempo. Vías para superarlo: correcta planificación de ambos.

Se desconoce cuál es su beneficio económico, no tiene reflejo contable, en especial en las PYMES (en las multinacionales)  
La falta de tiempo y compatibilizar con horarios de trabajo

Flexibilidad, conciliación. No adecuación de los contenidos a las necesidades. Demasiado teórico.

Falta de voluntad de los trabajadores, dificultad de hallar a formadores fijos.

Resistencia del trabajador. No es eficaz a corto plazo (en muchos casos). No se percibe importante si no hay beneficio  
Consumo de tiempo. Desconocimiento de resultados.

Falta de comunicación y liderazgo. Falta de trabajo en equipo.

Time, Leaders should sponsor learning, Unperceived value due to a lack of communication.

Objetivos desorientados. Falta de practicidad de la formación

Escasez de tiempo, formación obligatoria muy extensa, debería ser optimizada la cantidad y el tiempo según la necesidad

Que el plan de formación se diseñe sin la colaboración de los beneficiarios y no responda a sus necesidades reales

Que la formación sea impuesta; intentando que ellos capten esa formación como un regalo y no como un castigo  
falta de motivación. Vías: Identificar las ventajas, mejorar la autoestima, comprender las necesidades de formación

Ocupación en las tareas habituales. Temario y alcance de los cursos programados no ajustado a las necesidades

No hay seguimiento ni acompañamiento en la aplicación. Cursos desenfocados o descontextualizados muy teóricos  
Comunicación de los programas, motivación de los empleados.

El coste directo e indirecto, programa de formación adecuado a cada perfil.

Comprender los objetivos: explicarlos para que los comprendan los participantes justificando su selección. Definir  
Un buen programa, grado de utilidad de la formación, asequibles para todos.

Competitividad, involucración de los empleados y de la empresa así como falta de recursos para implantar un buen programa  
El coste, la adecuación a las necesidades y los objetivos de la empresa, la rigidez de la formación presencial, la

Cultura empresarial; Involvemento da alta direção da empresa; Falta de um planeamento adequado nas empresas  
El coste. La actitud de los empleados. Impacto en los beneficios de la empresa. Para el primero, la formación a corto plazo

Falta de capacitação dos colaboradores; Falta de comunicação interna; Falta de liderança participativa. Trabalho  
Custo - uso de alternativas de ensino (e-learning, por exemplo)

resistência ao novo. medo e insegurança. falta de clareza dos objetivos de cada treinamento. Pode ser superado  
la no importancia por parte del empleado de las capacitaciones, el poco presupuesto asignado en algunas empresas

Identificación con el producto final. Solución: repetir y construir esa identificación

Falta de motivación de los empleados por aprender: Mostrar a esos empleados los beneficios en su carrera profesional

Tiempo: e-learning podría ser una manera, determinar días al trimestre dedicados exclusivamente a la formación

El individualismo, fragmentación del conocimiento, los trabajos no interdisciplinarios.

El tiempo que requiere el empleado no es siempre comprendido por los jefes.

Ahorro de tiempo y desplazamiento con e-learning

La reticencia de los mandos en tanto en cuanto "roba" horas de trabajo productivo, habría que hacer un trabajo

El coste: los programas bonificados y las asociaciones empresariales lo minimizan. Los trabajadores: necesitan

El horario, los trabajadores ponen impedimentos cuando se realizan fuera del horario laboral, los temas de la formación

Nunca hay dinero para "invertirlo" en la formación de nuestros empleados. Siempre debería existir una partida

Que no todos los empleados lo valoran como deberían, algunos ven la formación como una pérdida de tiempo

El mayor obstáculo es medir el incremento de productividad, la formación es muchas veces vista como un gasto

gestión/organización; falta de apoyo a la transferencia incentivos profesionales desarrollo profesional

Logro de objetivos propuestos, eficiencia-resultados; excesiva presencialidad

Adecuación política-empresa con las necesidades de los trabajadores

Motivación, tiempo (organización), diseño (detección de necesidades)

No evaluación de resultados (transferencia-impacto) Utilidad individual (desarrollo y promoción profesional); .

El tiempo disponible para realización de planes adecuados a cada empresa

Disponibilidad de tiempo (fuera de trabajo para concienciar de la formación para ellos, a parte de permanecer

Tiempo y dinero

Falta de objetivo em relação aos cargos e funções. Conhecimento das potencialidades e objetivos dos colabor

"Comprometimento dos funcionários.

Para que os mesmos estejam mais comprometidos com o programa de formação devem estar a par de quais i

"Cursos realizados por las empresas u organizaciones externas que muchas veces no conocen muy bien las ne

Poco tiempo para practicar lo aprendido durante el curso - o sea los cursos suelen ser demasiado teoricos.

Tiempo, dinero, implicación del personal

El tiempo y la falta de motivacion

Tiempo; Adaptación Jornada Laboral cuandos se realicen cursos.

El tiempo y unos programas de formación no adecuados a los objetivos planteados por la empresa.

Tiempo

Tiempo y dinero

abie\_3

Incremento de beneficios por una mejor gestión de las necesidades del cliente. Optimización de tiempo y reducción de costos. Desarrollo profesional de los empleados. Motivación de los equipos. Aumento de la productividad. Aumento de la calidad. Mejora en las relaciones humanas. Conocer de forma más cercana las realidades de la empresa. Mayor conocimiento del mercado. Comportamiento inclusivo. Pensamiento imaginativo. Liderazgo inclusivo. Automotivación. Emprendimiento. Mejora de la profesión. Interés por aprender nuevas cosas.

Las más evidentes son las relacionadas con la formación en técnicas de venta. No obstante, cualquier programa que ayude a mejorar el clima de un departamento, motivación del equipo.

Productividad. Crecimiento empresarial. Beneficios laborales. Desarrollo personal.

Problemas de comunicación. Aumento de ventas. Solución de problemas técnicos. Solución de problemas sobre el clima organizacional. Incremento de la productividad, aumento de las ventas.

Cuando la formación se aplica hacia unos objetivos de negocio o estratégicos identificados, se logra un mejor desempeño. Visión integral estratégica, eficiencia productiva, buen desempeño.

Melhoria no atendimento e satisfação do cliente; Otimização da produtividade; Satisfação e motivação de toda a equipe. MOTIVAÇÃO E CONSEQUENTE MELHORA DO CLIMA ORGANIZACIONAL.

Imagen positiva de la compañía internamente. Imagen atractiva hacia el exterior. Experimentar la satisfacción. Atención al cliente. Coordinación y trabajo en equipo. Uso de la tecnología.

mejora ventas, atención al cliente, calidad etc

Depende de la temática de la formación concreta. En general, incrementar capacidades de los empleados para mejorar. Incremento de la productividad.

Mejora del equipo y resultados económicos.

La apertura a nuevas oportunidades de negocios al poder comunicarse en otros idiomas, La promoción entre compañeros. Mayor satisfacción del empleado influyendo en su nivel de compromiso y productividad, Intercambio de experiencias. Fidelización de clientes. Buen clima de trabajo. Buena productividad. Alta rentabilidad.

auto-desarrollo con mejores ventas

No entiendo la aplicabilidad de esta pregunta a un plan de formación

Incremento de las ventas

MOTIVACIÓN, RECICLAJE DE CONOCIMIENTOS, NO PÉRDIDA DE KNOW HOW Y POR TANTO POSIBILIDADES DE MEJORA. Mejora de la productividad, reducción de tiempos y errores.

Motivación, Fidelidad a la empresa, Conocimientos específicos

Buen ambiente, mejoras en el rendimiento

Mejora del prestigio, mejora de los resultados económicos menores costes internos,

Eficiencia, Capacidad, Satisfacción personal

Mejora del conocimiento y como consecuencia, una mayor productividad del empleado.

La formación logra la mayor especialización y mayor solidez técnica de los empleados. Ello revierte en que la empresa mejore. Mejora de las aptitudes personales. Mejora de los conocimientos necesarios para el desarrollo del job. Aprendizaje. Eficiencia. Productividad. Calidad.

Trabajo en equipo/ Colaboración. Metodologías de trabajo. Mejoras de conocimientos de otras áreas: financiera, etc.

En el uso de los programas informáticos o la navegación por internet o en bases de datos. Cualquier formación que ayude a mejorar. Mayor calidad en el trabajo/proyecto que se da al cliente. Mayor velocidad en el trabajo realizado. Aumento de la productividad.

En programa sobre gestión del tiempo puede ayudar a lograr una mayor efectividad, lo que conlleva, asimismo, a una mayor productividad. Mejora en la productividad. Mejor relación con los clientes (si los empleados están mejor formados). Mejor clima organizacional.

Depende de la formación

Idiomas?

Técnico: Curso sobre Project Finance y PPP: permitió diseñar un instrumento financiero de apoyo a la internacionalización. Mejores resultados en las ventas.

Mayor identificación y cierre de oportunidades de negocio

control de calidad, relación con clientes, autosatisfacción empleado

MEJORA DE SKILLS EN ASPECTOS NO FAMILIARES ( POR EJEMPLO TEMAS FINANCIEROS ), MEJORA DE CAPACIDADES

Acercamiento con el cliente y visión más específica de sus necesidades

mejora de aprendizajes

Creo que una formación bien orientada y adecuada a las necesidades del trabajador, incide directamente en la  
Aumento de la producción Aumento de la satisfacción del usuario.

Que la gente que vale no se cambie de trabajo a la primera que pueda

Motivación del empleado, productividad

Incremento de la productividad

Toda la formación repercute en un logro para el negocio

Conocimiento estricto del marketing sectorial respecto a las necesidades y demandas del mercado actual.

Reconocimiento de las competencias propias y las de sus colegas, Satisfacción con los mejores resultados, La  
Mejora de la productividad.

Mayores ventas y mejor realización con clientes y proveedores, mejor ambiente de trabajo

Conocimiento de la empresa y de las posibilidades de mejora. Conocimiento de las habilidades del personal

Mejor formación y preparación para el desarrollo de su actividad

Desarrollo de habilidades, Ampliación de conocimientos técnicos, Conocimiento de otras áreas de la empresa.

Progreso personal, adelantos profesionales, prestigio social

Establecimiento redes de trabajo, clima empresa, satisfacción laboral.

Mejora de creatividad. Mejora eficiencia y rentabilidad a largo plazo.

Eficacia, calidad de formación, temporabilidad

Increase on productivity, Increase on sales. Teamwork

Incremento de la calidad y de las ventas

Incremento de la motivación, de la productividad, disminución de errores.

Toma de conciencia y replanteamiento de los procesos y habilidades desarrollados en el trabajo, socialización

Ser más eficientes en el desempeño del trabajo. Ahorro en costes de la compañía. Aumento de productividad.

incremento de la productividad,asunción de responsabilidades,colaboración entre colegas

Trabajo en equipo. Nuevas alternativas e iniciativas. Mejora de la competencia técnica

Cumplimiento de metas. Mayor porcentaje de rendimiento.

Beneficios para el personal

Eficiencia del tiempo, mejor gestión de los clientes

Mejora motivación, mejora cultura.

Mayores beneficios, capital humano y capital económico.

Incremento de la productividad, trabajo en equipo, excelencia en los servicios.

Mejoras competitivas, mejoras en productividad, mejor alineación con los objetivos de negocio

Melhoria da cultura empresarial; Criar uma visão única de negócios para todos os envolvidos na empresa; Ate

Disminución de los costes. Mejora de los beneficios. Aumento de la productividad del empleado.

Melhora na gestão, produção e nos resultados almejados.

Disseminação e retenção da inteligência empresarial.

melhora nos processos; melhora na comunicação interna e externa;endomarketing;possível aumento de prod

mejora en los procesos, eficiencia en algunas actividades de trabajo

En las Empresas de Salud y Educación, no se mide rentabilidad sino calidad del Servicio prestado y satisfacción

Mejorar la comunicación entre empleados. Mejorar la capacidad de negociación con proveedores y clientes. N

Mejora de la efectividad, motivación de los empleados.

Mejora el incremento de la productividad

La apertura a nuevas visiones del negocio.

Desarrollo personal

#NULL!

Por ejemplo la realización de cursos de informática por parte de los trabajadores del almacén de una empresa

Formación de técnicas de venta o de atención telefónica son los más efectivos para un puesto de trabajo: orie

Ofreces algo distinto al empleado, con lo cual se motiva y se siente mas identificado con la empresa. Además,

Motivación, implicación con la empresa, buen ambiente. Se traslada lo aprendido al día a día y eso es benefici

Cuando se trabaja en la atención a clientes, una simple pérdida de satisfacción, puede proporcionar indicadores

Satisfacción profesional/calidad de atención/identificación institucional

Incremento liderazgo interno, mejora relaciones sociales, eficiencia en el trabajo.

Perspectiva (prospectiva) de futuro y atención a las necesidades sociales- aumento competitividad

Competitividad empresarial, satisfacción profesional

Implicación, satisfacción profesional, mejora de las dinámicas institucionales, institución - clientes

Conseguir involucrar a un equipo en nuevas oportunidades de negocio

Más empatía entre empresa y trabajadores, más especificación por horas y aumento de la productividad

Mejora en trabajo en equipo y satisfacción de los empleados.

Motivação e aumento da produtividade

Aumento da produtividade e satisfação por parte dos funcionários que participarem com dedicação.

Participación en un programa de formación - PCA - Person Centred Approach y también en los programas de i

El conocimiento de los métodos de producción

O desenvolvimento pessoal e profissional.

Titulación, practicidad de los contenidos y formación de un día o dos

Ejemplos prácticos

Supuestos prácticos.

El trabajador si se compromete a la realización de dichos cursos, tiene que entender que la empresa debe imp

La mejora de conocimientos

Conseguir involucrar a un equipo en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio

abie_4	abie_5
16%-25%	51%-75%
0%-15%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
16%-25%	26%-50%
0%-15%	0%-15%
16%-25%	76%-100%
51%-75%	26%-50%
0%-15%	0%-15%
26%-50%	51%-75%
0%-15%	51%-75%
0%-15%	51%-75%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	26%-50%
51%-75%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
16%-25%	26%-50%
76%-100%	16%-25%
26%-50%	26%-50%
16%-25%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
16%-25%	51%-75%
26%-50%	26%-50%
0%-15%	51%-75%
76%-100%	16%-25%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	26%-50%
26%-50%	51%-75%
16%-25%	51%-75%
51%-75%	76%-100%

51%-75%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
16%-25%	16%-25%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	26%-50%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	0%-15%
16%-25%	51%-75%
0%-15%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	26%-50%
26%-50%	26%-50%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
0%-15%	16%-25%
0%-15%	76%-100%
76%-100%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	26%-50%
0%-15%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	76%-100%

26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	26%-50%
76%-100%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
26%-50%	26%-50%
0%-15%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
16%-25%	76%-100%



abie\_6

Comunicación, Competencias

Depende de la estructura empresarial, así como de los niveles y perfiles de esa empresa. las áreas más importantes  
Ingreso de alumnos y alumnas con buenos puntajes de ingreso a la universidad. Programas de Formación interna  
Gestión estratégica de recursos humanos. Management. Estrategias corporativas. Gestión Ética de las Empresas  
Atención a la diversidad

Gestión efectiva del tiempo. Dirección de Reuniones. Uso de herramientas ofimáticas/informáticas (depende de la comunicación, trabajo en equipo, motivación)

Nuevas técnicas de trabajo, Nuevas tecnologías, Comprensión de la empresa como fuente de desarrollo de todo  
Informática, Recursos Humanos, Calidad, Finanzas, Comercial, Seguridad laboral

Mejora del trabajo en equipo y de la comunicación

Para mejorar la productividad es necesario identificar: Los objetivos de negocio, Las fortalezas y debilidades de la  
Administrativa, mercadológica, finanzas, informática, producción y logística distributiva.

Área comercial, Recursos Humanos, Calidad e Procesos.

recursos humanos. Informática. marketing. ventas.

Los objetivos y planes de la Organización bien comunicados, así como la política de gestión de RRHH. Los proyectos  
Dependerá del análisis de necesidades de formación. Depende del nivel en la organización de los participantes.   
calidad. Ventas, atención cliente

Habilidades personales, Conocimiento industrial, Conocimiento soluciones concretas.

ventas, soporte

Formación comercial y trabajo en equipo

Formación en habilidades, Formación en idiomas, Formación técnica

Actualmente formación es sinónimo de desarrollo profesional y personal por ello todas las áreas deberían recibir  
Conocimiento negocio, Planificación y gestión del tiempo.

mejora continua, enseñando e practicando el trabajo de equipo ENTRE departamentos - ejemplo metodología  
Técnica, Habilidades, Informática, Idiomas

Hacer que recursos humanos se involucre mucho más y tenga responsabilidad directa sobre la capacitación de  
CONOCIMIENTOS TÉCNICOS. HABILIDADES PERSONALES A TRAVÉS DE LA EXPERIENCIA, NO TEÓRICO

Habilidades personales

Disminución de errores, incremento de la facturación.

Los trabajadores

Idiomas, conocimientos técnicos y eficiencia.

Conocimiento de clientes, Conocimiento técnico

Conocimientos técnicos.

Creo que, con el fin de incrementar la productividad de la empresa, con la formación deben cubrirse las áreas  
Gestión de clientes/ cuentas. Planificación Operativa. Como manejar un equipo. Ventas estratégicas. Eficaz con  
Conocimientos técnicos aplicados al área práctica de la empresa. Lenguaje técnico en otro idioma diferente al  
Trabajo en equipo, Motivación, Contenido del puesto/área

Conocimientos específicos y técnicos; habilidades de comunicación; idiomas.

"Aprendizaje de metodología propia del sector/rama de negocio propia del sector. Aprendizaje de materias técnicas  
Referencia a la 8): Opino que si cubres estas tres facetas, solo dependerá de la agilidad e inteligencia del empleado  
Trabajo en equipo, valoración apriorística de objetivos, transmisión de conocimiento sobre una materia específica  
Mejorar los conocimientos básicos del empleado. Formación específica del objeto del curso. Interrelación con  
Aprovechar mejor el tiempo, utilización de las herramientas y tecnologías adecuadamente para reducir el tiempo  
Idiomas. Sin lugar a dudas. Formación específica y técnica para la mejora de los productos

Habilidades directivas. Comunicación

Liderazgo, trabajo en equipo y organización.

formación especializada técnica tanto como en ventas

Foco en la Industria, Habilidad de relación con los clientes, Trabajo en equipo

Nuevas tecnologías aplicables al concreto proceso productivo de la empresa, Dinámica de grupos

COMERCIAL ( NEGOCIACION , FINANCIERO, .... ), GESTION DE LA EMPRESA, CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA, Estudio de mercado, identificación de la competencia y sus cualidades, conocimiento en detalle de la empresa adquisición de conocimientos y actitudes  
Conocimiento de la cultura de la empresa, Orientación al cliente, Motivación  
Comunicación Efectiva. Liderazgo.  
Todas  
Aprovechamiento del tiempo, gestión personal  
Trabajo en equipo  
Trabajo en equipo, liderazgo  
Conocimiento real de la demanda del mercado. Vías de conocimiento de inclusión del producto. Conocimiento  
No se debe diferenciar entre las áreas. la participación debe ser total.  
Trabajo en equipo, liderazgo  
Conocimiento en profundidad del producto, su calidad y mejor forma de venderlos, estudiando bien en qué  
Calidad, trabajo en equipo, procesos  
En la gestión económico-financiero y en la innovación  
Satisfacción cliente = calidad. Conocimiento global de procesos de la empresa.  
Área lingüística (inglés hablado). Cada uno debe llegar a ser perito en su área.  
Trabajo colaborativo, alfabetización tecnológica, competencia social-comunicativa.  
Fidelización de clientela. Trabajo en equipo.  
Comunicación, trabajo en equipo.  
Manage time effectively. Focus on results. Teamwork  
Trabajo en equipo, gestión del tiempo  
Mejora continua, fidelización de los clientes, trabajo en equipo.  
Presentación de la empresa y su modelo productivo, y procesos y procedimientos estandarizados. Técnicas de  
Dependiendo el giro de la compañía, se deberán evaluar qué áreas necesitan llevar a cabo más cursos de formación  
Análisis de necesidades, aprovechamiento de recursos humanos y difusión de los logros obtenidos  
Organización y metodología. Identificación con los objetivos. Conocimientos técnicos  
Técnicas, Inteligencia emocional, liderazgo, habilidades directivas.  
Programas y desarrollo directivo  
Área de conocimientos-teórica-práctica. Área valorativa.  
Programas enfocados al aumento de la productividad, motivación, organización, liderazgo, etc.  
áreas comerciales y técnicas principalmente.  
Área de Gestão do conhecimento; Área de inovação nos processos organizacionais; Área de relacionamento com  
Ventas. Producción. Finanzas.  
Debe capacitar todas las áreas.  
todas  
manufactura; P&D - pesquisa e desenvolvimento; logística; marketing; RH  
procesos, planificación comunicación  
Selección adecuada del personal, Liderazgo de los directivos, Neutralizar personas tóxicas, no identificadas con  
Control de costes, Mejora de las capacidades técnicas de los empleados  
Comunicación, Costes, Motivación  
Acercamiento personal e interpersonal, valoraciones sociales.  
Innovación aplicada al negocio para ventajas competitivas y comparativas.  
Seguimiento. Comparación de la documentación. Colaboración con los profesores posterior  
Gestión del tiempo y comunicación  
Nuevas tecnologías, atención al cliente, técnicas de motivación para trabajo en equipo y actualización de personal  
Administración, Personal de atención al público, venta directa, call center  
Comunicación (en todos los sentidos), Trabajo en equipo, identificar esa formación con la actividad realizada en  
Todas las áreas, cada una necesita un tipo diferente de formación pero en todos los casos es positiva.  
Tengo la fuerte convicción que nuestros gerentes precisan mucha formación en el área comercial

Necesidades reales/salud laboral/actuacion técnica-ventas/produccion/marketing

Conocimiento tecnico, tecnicas de trabajo en grupo

Innovación tecnológica, Identificación objetivos-empresa (organización), produccion, RRHH, ventas

Preventa y producción, marketing, técnica y gestión de RRHH

Dirección / gestión de personal RRHH (I+D) Marketing

Areas directivas y RRHH

Gestión y dirección de las empresas, técnicas específicas para cada negocio, cursos de empatía y de inteligencia Comercial

Todas as áreas da organização

Atendimento aos clientes.

"Mejor timemanagement de los empleados y de sus puestos operativos - para que no hagan las acciones inefectivas"

Mejorar la capacidad decisiva, la flexibilidad.

Comunicacion efectiva.

Técnica de ventas, informática y procedimiento de trabajo

Trabajo en equipo

Eficiencia, desarrollo de programas informáticos o aplicaciones como word, excell en base al curso realizado.

Actuales y constantes para evitar la obsolescencia del trabajador

Teoría combinada con ejemplos o casos prácticos

Áreas directivas y RRHH

abie_7	abie_8
16%-25%	51%-75%
51%-75%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
76%-100%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
16%-25%	16%-25%
0%-15%	0%-15%
16%-25%	51%-75%
26%-50%	26%-50%
0%-15%	0%-15%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
0%-15%	0%-15%
76%-100%	16%-25%
26%-50%	26%-50%
26%-50%	16%-25%
51%-75%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
16%-25%	51%-75%
26%-50%	26%-50%
51%-75%	51%-75%
51%-75%	0%-15%
26%-50%	26%-50%
51%-75%	26%-50%
26%-50%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	76%-100%

51%-75%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
16%-25%	26%-50%
26%-50%	76%-100%
51%-75%	26%-50%
51%-75%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	0%-15%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
51%-75%	26%-50%
51%-75%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
76%-100%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	26%-50%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	26%-50%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	26%-50%
16%-25%	16%-25%
76%-100%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	76%-100%

76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
26%-50%	26%-50%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
26%-50%	26%-50%
51%-75%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	26%-50%
51%-75%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
26%-50%	76%-100%
16%-25%	76%-100%

abie\_9

Tiempo, Viajes, Salas

Depende absolutamente del tipo de perfil del participante, objetivos del programa, etc... En mi experiencia, por los costes de traslados

Minimizar costes operativos. Reducir costes del área de las TIC desde el punto de vista de la gestión y de la de Desplazamientos. Material fungible innecesario

Los costes logísticos y de gestión de la formación presencial puede optimizarse mediante el uso de sistemas de formación interna - coste 0. e.learning - costes de ubicación y traslados

Difusión, Materiales didácticos, Viáticos de trabajadores, Envíos de paquetería

Pago a expertos externos, Desplazamientos, Entrega de materiales

FORMACION PRESENCIAL: FORMADORES, INSTALACIONES, MATERIAL..

Se podrían eliminar horas de curso estándar, adaptándose más a los objetivos de negocio a alcanzar. Sin embargo

El diagnóstico de formación de cada empresa es la que define el programa, y luego ver que se puede reducir. ¿

O não aproveitamento das competências de dentro da empresa para a realização do programa; Carga Horária  
essa informação depende do programa e área a ser aplicado o programa.

Un programa de formación tiene un objetivo, con una metodología, se dirige a un cierto grupo y se celebra en un  
Tiempo del programa. Viajes suprimir con elearning. Alojamiento suprimir con elearning

ninguni

Reducción de un 100% de aquellos cursos que no repercutan en una mejora cuantitativa, Eliminando estos cursos  
no se

no deben ser ni reducidos ni eliminados

Se podrían reducir los costes de formación, si se invierte más en formación con formadores internos, Aumentar

Procesos innecesarios que ralenticen el desarrollo del programa (gestión, facturación, documentación...), Optimizar

Se pueden reducir costes estableciendo grupos más o menos amplios (aproximadamente 20 alumnos) con menores  
costes con salas de formación fuera de la empresa; algunos costes con formadores (si se hace elearning)

Costes de Gestión

Coste y tiempo de viajes. Aunque es muy positivo para el empleado juntarse con otras personas de otras ciudades

DESPLAZAMIENTOS, MATRICULACIONES INDIVIDUALES

Desplazamientos, otros gastos,

No tengo experiencia organizando programas de formación

los que son presenciales se pueden pasar a distancia

No tengo suficiente experiencia.

Medios materiales como el papel, carpetas, ..

Si la formación es meramente teórica la formación on line ahorrará costes frente a la presencial.

Costes de material. El mismo puede adelantarse por internet a los asistentes

Correcta Planificación del programa, Consistencia, evita duplicaciones, Asegurar la asistencia

La parte teórica podría impartirse on-line, ahorrando costes de profesorado

Impresión de documentos de soporte (cada uno puede traer su portátil), Viajes que impliquen vuelo/tren y

Costes de transporte o dietas.

Todos los costes que no estén directamente relacionados al objetivo, que no es otro que formar al empleado.

Desplazamiento. Si existe la posibilidad de que sea quien imparte el curso el que se desplace a las instalaciones

Material. Sobre coste por la 'marca' del emisor del curso si es externo. Alquiler de sala (se puede hacer en las propias

Anulación de cursos ya pagados, como hace mi empresa.

Cursos de liderazgo.

Docencia de baja calidad.

En las grandes empresas se hacen controles anuales repetitivos que son tediosos para los empleados

aulas, viajes...

Se precisa conocer el programa concreto de formación para identificar dónde se reducir costes sin merma de calidad

Utilizando las nuevas tecnologías, todos aquellos costes inherentes a lo que es la tradicional formación presencial

Ejercicios únicamente teóricos, desplazamiento de los empleados (menor coste si se desplaza únicamente al final

traslado de personal

Formador, si la formacion la imparte un trabajador experto en la materia.

Los facilitadores podrían reducirse

Desplazamiento

Ninguno (ni sueldos, ni material auxiliar... nada)

Desplazamiento

Desplazamiento.

Material de protocolo. Elementos innecesarios circundantes a los objetivos (desayunos/comidas de trabajo, ;

Reproceso en dos o tres veces. Reducción de los flujos de producción. Economía del tiempo de procesamiento

Desplazamientos

Desplazamientos

Costes de desplazamiento.

Los derivados de los materiales impresos

Desplazamiento

Desplazamientos.

Fomentar la formación en el puesto de trabajo, que la formación llegue a mi puesto, no que yo lo abandone p

Tiempo de los traspasos (en la enseñanza presencial)

Traslados

Reduce on renting., Reduce on learning time. Reduce on materials, if paper material is used.

Costes que no se relacionen directamente con los objetivos, traslados, rotación, etc.

Costes de salas de formación, desplazamientos

De externalización de determinados recursos.

Ahorro en costes de materiales ( En vez de imprimir temario, dar en CD). Ahorro en costes de alquiler de sala, conocimiento de los programas realizados para evitar errores y aprovechar los éxitos, utilización de Tics, opti

Desplazamientos, Falta de adecuación del programa a las necesidades

Combinación de procesos de capacitación, presenciales a b-learning, E-learning.

Costes de materiales impresos, dietas, viajes...

Operativos y logísticos.

Profesorado, tiempo de trabajo perdido.

Cenas (si no tienen objeto formativo) y viajes innecesarios al igual que regalos.

Viajes, dietas, etc.

Costes de transporte con técnicas de video conferencia

Custos de utilização de espaço físico no momento do treinameto; Utilização de pessoal interno no momento c

Costes de desplazamiento. Costes en tiempo.

Capacitar a organização com os próprios recursos humanos e físicos disponíveis.

Através de alternativas das técnicas e métodos de ensino /aprendizagem.

se os objetivos estiverem bem focados a tendencia é que o custo se reduza. acredito que o elearning seja nur  
alimentacion

Esta encuesta viene de Argentina. Los costes son imprevisibles y nunca se puede contar con un presupuesto p  
Ninguno

Material en papel.

Reducción de viajes, dietas y materiales varios.

Ninguno. Los costes de un programa de formación se revierten en las mejoras.

Viajes y tiempo

Bastaría con una adecuada planificación que evite gastos indiscriminados o que la formación vaya a donde no

Costes sociales

Que la formación e-learning tiene que ser más exigente con la práctica y por lo tanto con las evaluaciones de  
Quizas extras que no sean realmente formación como tal, es decir cenas, comidas extras que rodean a estos p

Costes de transporte, dietas, etc. cuando la formación se realiza fuera del lugar de trabajo

Uso intensivo de entrenamiento práctico real y también por programas e-learning cooperativos



Dietas/desplazamientos/atenciones sociales.

Fotocopias

Atenciones sociales, digitalizar, materiales

Presencialidad (espacio físico) (materiales físicos)

Atenciones sociales secundarias; desayunos, comidas, hoteles, desplazamientos

Escasamente reduciría algunos

Eliminados ningunos, pero reducidos todos lo que no sea trajes a medida para empresas, o sea no me vale lo (

Gastos superfluos

Não considero custos e sim investimentos, diante disto a organização deverá levar em conta quais os program

Material didático.

Conocer mejor los puestos de trabajo de parte de la planificación formativa para poder repartir bien la gente ;

Los relacionados a la recreación de directivos

Em alguns momentos a falta de foco no programa e a falta de aplicação prática das teorias.

Material en papel y desplazamientos si el curso es on-line

Demasiados regalos

Material innecesario, horas innecesario

Ninguno

Viajes

Escasamente reduciría algunos

abie_10	abie_11
0%-15%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
26%-50%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
16%-25%	51%-75%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
0%-15%	16%-25%
0%-15%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
0%-15%	16%-25%
0%-15%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
0%-15%	26%-50%
0%-15%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
16%-25%	51%-75%
16%-25%	26%-50%
51%-75%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	0%-15%
26%-50%	26%-50%
0%-15%	26%-50%
0%-15%	76%-100%
16%-25%	51%-75%
16%-25%	16%-25%
51%-75%	26%-50%
51%-75%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	0%-15%
0%-15%	51%-75%
51%-75%	51%-75%
0%-15%	76%-100%
26%-50%	26%-50%
16%-25%	26%-50%
16%-25%	51%-75%
16%-25%	51%-75%
51%-75%	51%-75%
0%-15%	0%-15%
26%-50%	26%-50%
51%-75%	76%-100%

51%-75%	51%-75%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
0%-15%	26%-50%
0%-15%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
16%-25%	51%-75%
16%-25%	26%-50%
51%-75%	51%-75%
16%-25%	51%-75%
16%-25%	76%-100%
76%-100%	0%-15%
26%-50%	51%-75%
16%-25%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
16%-25%	51%-75%
16%-25%	51%-75%
0%-15%	0%-15%
26%-50%	76%-100%
0%-15%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
51%-75%	26%-50%
51%-75%	51%-75%
51%-75%	51%-75%
26%-50%	51%-75%
26%-50%	16%-25%
51%-75%	26%-50%
0%-15%	51%-75%
16%-25%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
51%-75%	51%-75%
16%-25%	26%-50%
26%-50%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
76%-100%	16%-25%
76%-100%	26%-50%
51%-75%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
0%-15%	51%-75%
16%-25%	51%-75%
51%-75%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
76%-100%	76%-100%

26%-50%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
16%-25%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
76%-100%	76%-100%
0%-15%	76%-100%
26%-50%	76%-100%
26%-50%	26%-50%
76%-100%	76%-100%
51%-75%	76%-100%
26%-50%	16%-25%
76%-100%	76%-100%
26%-50%	51%-75%
26%-50%	26%-50%
16%-25%	26%-50%
0%-15%	16%-25%
0%-15%	0%-15%
26%-50%	51%-75%
0%-15%	76%-100%

abie\_12

#NULL!

Creo que el tema que tratan es absolutamente necesario para demostrar la importancia que tiene el desarrollo. Cualquier Programa de Formación debe considerar a las personas en primer lugar y luego a la productividad de

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Ninguna

#NULL!

#NULL!

Creo que el concepto de formación tiene que cambiar radicalmente, introduciendo elementos de singularización. Que obtenga buenos resultados, éxito y saludos desde México

#NULL!

Programa de formação, deve ser balizado em diagnóstico interno e de mercado, visando aproximar as duas situações

#NULL!

No soy capaz de señalar los porcentajes que se solicitan, pues hay un número de variables no controladas muy

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Es muy difícil entender la encuesta, así que los resultados pueden no ser correctos.

#NULL!

En relación al argumento, es un tema de total actualidad, constantemente demandado por las realidades profesionales

#NULL!

Gostaria recibir los resultados gabrielacunha@gmail.com

Hay ciertas preguntas que no he conseguido entender, en el sentido de la aplicabilidad para realizar un plan de. Sea presencial o e-learning, al final el éxito de la transmisión de esos conocimientos depende mucho de la metodología

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

He de comentar que trabajo, y siempre lo he hecho, en empresas internacionales y consideradas grandes multinacionales. Es fundamental, con carácter previo a organizar un curso, conocer directamente las carencias de los empleados

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Con una buena selección del profesorado se reduce considerablemente el número de horas necesarias para alcanzar

#NULL!

#NULL!

Este cuestionario es una excelente ayuda para el diseño de un Programa de Formación

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Es muy genérico. Vendría bien algo de concreción por sectores o niveles (no es igual formar a un comercial que

#NULL!

#NULL!

Los cursos de formación operativos han de tener siempre una aplicación práctica, con repercusiones en los beneficios.  
Siempre invertir en la formación profesional.

#NULL!

#NULL!

Todo programa que no responde a las necesidades reales de la empresa (incluyendo en las necesidades la satisfacción de los empleados).  
Las cuestiones planteadas son muy acertadas y sugerentes.

Formación específica según necesidades. Formación genérica para todos sobre conocimiento de la empresa y su cultura.  
La formación en empresa se debe fomentar, que es la escuela a lo largo de la vida.

#NULL!

La formación siempre producirá un resultado neto final positivo.

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Poner de manifiesto la importancia de la formación y la necesidad de la existencia de programas de formación

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Hay modos fijos de programas de formación. Algunas preguntas dependen de ello.

Me he planteado como empresa mi federación, de hecho es una entidad privada sin ánimo de lucro pero un poco

#NULL!

#NULL!

Procurar elaborar cursos prácticos voltados a conscientização dos funcionários relacionados aos objetivos das empresas.

#NULL!

Utilizar um programa de capacitação alinhado aos objetivos da organização sem deixar de considerar os objetivos dos colaboradores.

#NULL!

todo programa de treinamento deve ter objetivos muito claros e concretos para que haja o engajamento de todos.

#NULL!

Las Universidades no se adecúan demasiado a esta encuesta, cuando uno las compara con Empresas de vent

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Más espacio para las respuestas en este cuestionario.

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Me parece fundamental la formación de la empresa. Es enriquecedor mezclar empleados de diferentes áreas y

Es urgente la formación y que en lugar de coste sea percibida como inversión, abrirse a nuevas posibilidades de

Combinación presencialidad-elearning; dinamizacion de redes; superar modelos de cursos para llegar a otras r

#NULL!

Adecuación a las características de los trabajadores a cada uno de ellos, en función con el referente de los obje

#NULL!

Presencial versus On-line, tipología de formación y contenido.

#NULL!

#NULL!

#NULL!

Os programas de aperfeiçoamento devem ser considerados como estratégicos pelas organizações e não some

#NULL!

#NULL!

Deberíamos trababjar de manera colegiada todos los integrantes de la empresa en la formacion aportando nu

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

#NULL!

o de profesionales para la cuenta de resultados de una compañía, esto es un reto para las m  
e la empresa

ón, de seguimientos y de adaptación a los objetivos de negocio.

uações.

/ grande.

sionales. La formación ocupará cada vez más un puesto destacado en las realidades interpre

de formación

tivacion del alumno y de la "pereza" de hcerlo, por eso, tener un mentor / persona de recurs

ltinacionales donde los cursos de formación presenciales consta de gran número de persona  
s y las necesidades de la empresa, para tratar de elaborar un curso que pueda atender a am

dquirir los mismos conocimientos y se evita pagar horas de docencia y de trabajo no product



e a un enfermero).

eneficios de los objetivos de la empresa y, al mismo tiempo, han de comportar un desarrollo

cción de los empleados y su motivación) es un programa costoso al 100% con un 100% de niv

sector en el que se ubique.

i en las empresas

orcentaj grande es la formación de sus técnicos, en concreto de atletismoa y así la mayoría. :

empresas.

ivos dos colaboradores.

odos os involucrados no processo e que seja possível perceber mudanças qualitativas.

a de productos. Pero tratamos de ayudar porque se trata de una tesis doctoral.

porque se aprende mucho de la compañía. También de idiomas. Motiva mucho a los emplea  
e nuevas tecnologías

modalidades: mentorías, proyectos en escenario sociolaboral, enseñanza mutua, rotación sin  
activos de formación , multivariedad de estrategias.

nte vistos como uma obrigação ou mesmo como custos. A partir disto os colaboradores dev

estras experiencias

edianas y grandes empresas de este país...

ofesionales por ello su optimización en términos económicos es uno de los mayores retos. En relación al cues

ios humanos o jefe, que hiciera un seguimiento real sobre su formacion, se pudiera modificar con flexibilidad

s y la gestión debe ser bastante complicada dado que hay que gestionar a mucha gente. Opino que este pun  
lbas cuestiones.

ivo de los empleados. La calidad del profesor rara vez se refleja de forma perfectamente proporcional en su

psico-social de trabajador demostrable con el cambio de actitudes. También será bueno pensar que la formación puede aumentar el nivel de confianza.

Si existe formación e-learning implantada como complementaria a la presencial. Pero no sustitutoria en ningún caso.

La implicación con la empresa y sus objetivos y el cambio de actitud es muy importante.

nple, comunidad aprendizaje, isla de calidad, aprendizaje basado en problemas.

em participar das escolhas em relação aos treinamento.

cionario, considero un poco excesivas el número de preguntas abiertas, pudiendo quizá ser la mitad.

l y orientar hacia lo que el empleado quiera, considere y necesite, mas que lo que le "impongan" seria rr

to es importante para tenerlo en cuenta. Gracias!

retribución. ¿Retribución en función de la valoración de los alumnos?

ción debería ser traducida como incentivo al trabajador para que adquiriera el valor que se muestra y pue

gún sentido. Como conocedora de otras empresas privadas por motivos familiares, es una constante, lo:





nas positivo. Tambien seria bueno recoger feedback para seleccionar cada anio los mejores cursos y elir

da ser rentabilizado, según las pretensiones de la empresa.

s conflictos en la empresa por carencias en el liderazgo, habilidades sociales; ya que en términos genera



inar los menos populares e ir mejorando el curriculum.

els la elección del personal se hace en base a su formación especializada.