



<b>A. CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO</b>			
A.1	¿Cuál es la actividad principal (la que genera más recursos) de su negocio?	Venta de ropa o zapatos ..... 1 Venta Prov. y Artículos..... 2 Colmado..... 3 Salón de Belleza..... 4 Fantasía, Tienda..... 5 Cafetería..... 6 Comedor..... 7 Cosméticos..... 8 Confección..... 9 Venta Ambulante..... 10 Joyería..... 11 Fritura..... 12 Carnicería..... 13 Transporte..... 14 Venta de comida..... 15 Otro servicio..... 16 Otro producción..... 17 Otro comercio..... 18	
A.2	¿Cuántos años tiene funcionando el negocio en la forma actual?	.....[ ][ ]	
A.3.A	¿Preferiría usted trabajar en una empresa privada importante por 6500 pesos en lugar de tener su negocio?	Prefiero mi propio negocio ..... 1 Prefiero empleo en una empresa ..... 2 Me da igual ..... 3 No se ..... -999	
A.3.B	¿Preferiría usted trabajar en una empresa privada importante por 10000 pesos en lugar de tener su negocio?	Prefiero mi propio negocio ..... 1 Prefiero empleo en una empresa ..... 2 Me da igual ..... 3 No se ..... -999	
A.4	¿Cuál fue el capital inicial de su negocio actual?	..... [ ][ ][ ], [ ][ ][ ] PESOS NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
A.5	¿Que dinero utilizó para iniciar su negocio actual? <i>Marque todas las alternativas que correspondan.</i>	ahorros personales..... 1 familia..... 2 amigos..... 3 ADOPEM..... 4 otros bancos..... 5 otras instituciones..... 6	
A.6	¿Cuántas horas al día está abierto el negocio?	Menos de 5..... 1 De 5 a menos de 8..... 2 De 8 a menos de 12..... 3 12 o más..... 4	
A.7	¿El negocio opera en su hogar o en un local independiente?	Opera en el hogar..... 1 Opera en lugar independiente..... 2	

<b>B. CARACTERÍSTICAS PERSONALES</b>							
B.1	¿Cuántas personas viven en el hogar?			.....[ ][ ]			
B.2	¿Cuántos hijos tiene?			.....[ ][ ]			
B.2.A	HIJOS naturales o de crianza que viven en tu casa						
	Nº	Sexo	Edad	¿Asiste a la escuela?	Trabaja en el negocio de la casa u otro negocio	¿Cuántas horas por semana trabaja ? (no debe incluir el tiempo de trabajo para la escuela ni labores del hogar)	¿Hasta que grado de educación llegó o, si todavía estudia, en que grado está?
	1	M..... 1 F..... 2	....[ ][ ]	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2	..... [ ][ ]	Grado.....[ ][ ] Univ. incompleto..... 20 Univ. completo..... 21
	2	M..... 1 F..... 2	....[ ][ ]	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2	..... [ ][ ]	Grado.....[ ][ ] Univ. incompleto..... 20 Univ. completo..... 21
	3	M..... 1 F..... 2	....[ ][ ]	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2	..... [ ][ ]	Grado.....[ ][ ] Univ. incompleto..... 20 Univ. completo..... 21
	4	M..... 1 F..... 2	....[ ][ ]	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2	..... [ ][ ]	Grado.....[ ][ ] Univ. incompleto..... 20 Univ. completo..... 21
	5	M..... 1 F..... 2	....[ ][ ]	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2	..... [ ][ ]	Grado.....[ ][ ] Univ. incompleto..... 20 Univ. completo..... 21
	6	M..... 1 F..... 2	....[ ][ ]	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2	..... [ ][ ]	Grado.....[ ][ ] Univ. incompleto..... 20 Univ. completo..... 21
	7	M..... 1 F..... 2	....[ ][ ]	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2	..... [ ][ ]	Grado.....[ ][ ] Univ. incompleto..... 20 Univ. completo..... 21
	8	M..... 1 F..... 2	....[ ][ ]	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2	..... [ ][ ]	Grado.....[ ][ ] Univ. incompleto..... 20 Univ. completo..... 21
En grado poner un número del 1 al 12. 1 a 8 para educación básica (dependiendo el último curso completado), 9-12 para bachiller (dependiendo el último curso completado 1ero de bachiller=9, 2do de bachiller=10, 3ero de bachiller=11, 4to de bachiller=12).							
B.3	¿Tiene pareja?			SI..... 1 NO..... 2		→B.3.A →B.4	
B.3.A	¿Vive con su pareja?			SI..... 1 NO..... 2			
B.4	¿Cuál es su último curso aprobado? <i>El último curso aprobado por el entrevistado</i>			Grado .....[ ][ ] Universitario Incompleto ..... 20 Universitario Completo..... 21			
B.4.A	¿Ha tenido alguna capacitación técnica?			SI..... 1 NO..... 2		→B.4.B →B.5	
B.4.B	¿Ha tenido capacitación técnica en su área de trabajo?			SI..... 1 NO..... 2			

B.5	¿Que medios de transporte tiene en su negocio u hogar? <i>Marque todas las alternativas que correspondan</i>	ninguno ..... 0 motor ..... 1 automóvil ..... 2 camioneta ..... 3 minibús ..... 4 otros ..... 5	
B.6	La casa en que vive usted es	propia ..... 1 alquilada ..... 2 prestada ..... 3 de sus padres ..... 4 otros ..... 5	→B.6.A →B.7 →B.7 →B.7 →B.7
B.6.A	¿Cuánto invirtió en construcción y/o remodelación de su vivienda en los últimos cuatro meses?	..... [ ], [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] PESOS NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
B.6.B	¿Cuánto cree usted que le pagarían por su casa?, independientemente de que usted quiera o no quiera venderla	..... [ ], [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] PESOS NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
Condición de la vivienda <i>(Si la entrevista se realiza en el hogar del cliente el entrevistador puede llenar las siguientes tres preguntas B.7.A, B.7.B y B.7.C por inspección sin necesidad de consultar al cliente)</i>			
B.7.A	¿De que material es el techo de su vivienda?	zinc ..... 1 madera ..... 2 concreto ..... 3 paja ..... 4 cartón ..... 5	
B.7.B	¿De que material es el piso?	tierra ..... 1 cemento ..... 2 mosaico ..... 3 cerámica ..... 4 granito ..... 5	
B.7.C	¿De que material son las paredes?	Zinc ..... 1 Madera ..... 2 Block ..... 3 Cartón ..... 4	
B.8	En el ultimo año, su situación económica...	HA MEJORADO ..... 1 SE HA MANTENIDO ..... 2 HA EMPEORADO ..... 3	
B.9	Comparado con sus vecinos, usted diría que su situación económica es...	Mejor que el promedio ..... 1 Peor que el promedio ..... 2 Similar al promedio ..... 3	
B.10	<b>CONSUMO</b>		
De los siguientes artículos indique cuáles tiene y cuales ha comprado en los últimos 4 meses. <i>Si el cliente no tiene un artículo, usted debe dejar en blanco la pregunta sobre compra en los últimos 4 meses.</i>			
		Tiene	Ha comprado en los último 4 meses
B.10.A.1/2	Televisor	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999
B.10.A.1/2	Video o DVD	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999
B.10.A.1/2	Estufa	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999
B.10.A.1/2	Microondas	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999

B.10.A.1/ 2	Horno	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999	
B.10.A.1/ 2	Radio	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999	
B.10.A.1/ 2	Teléfono	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999	
B.10.A.1/ 2	Lavadora	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999	
B.10.A.1/ 2	Nevera	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999	
B.10.A.1/ 2	Abanico	SI ..... 1 NO ..... 2	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999	
Decir al cliente: <b><i>A continuación le haremos algunas preguntas sobre sus hábitos alimenticios, sus respuestas son muy importantes para poder evaluar sus gastos en alimentación.</i></b>				
B.10.G	¿Cuántas veces a la semana come carne (pollo, res, pescado, cerdo, otras carnes)?	..... [ ][ ]		
B.10.H	¿Cuántas veces al mes come fuera de su casa con su familia en un restaurante comedor o picapollo?	Número de veces al mes ..... [ ][ ] Menos de una vez al mes ..... M NUNCA ..... 0		
B.10.J	¿Cuánto ha gastado en mobiliario para su hogar en los últimos cuatro meses, <b>excluyendo electrodomésticos?</b>	..... [ ][ ][ ][ ] PESOS NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999		
B.10.K	Cuán seguido juega números o realiza apuestas	NUNCA ..... 1 OCACIONALMENTE ..... 2 MENSUALMENTE ..... 3 SEMANALMENTE ..... 4 DIARIAMENTE ..... 5		
B.10.L	¿Compra usted regularmente a vendedores ambulantes artículos que no compraría si no se los ofrecieran en su hogar o trabajo?	SI ..... 1 NO ..... 2		
B.10.M	Suele usted comprar artículos que luego no utiliza o utiliza muy poco	NUNCA ..... 1 OCACIONALMENTE ..... 2 FRECUENTEMENTE ..... 3		
B.11	<b>SALUD PENSIÓN</b>			
B.11.A	¿Participa usted en un fondo de pensiones?	SI ..... 1 NO ..... 2		
B.11.B	¿Tiene seguro médico?	SI ..... 1 NO ..... 2		→ B.11.C → B.11.D
B.11.C	¿Es usted el que paga o está incluido en la póliza de su esposo-a u otro familiar?	COTIZANTE ..... 1 DEPENDIENTE ..... 2		
B.11.D	¿Tuvo usted algún gasto importante en salud en los últimos 12 meses?	SI ..... 1 NO ..... 2		→ B.11.D.1 → B.11.E
B.11.D.1	¿Cuánto gasto en esos problemas?	..... [ ][ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999		
B.11.E	¿Cuánto gasta mensualmente (promedio) en medicamentos, tratamientos, y otros gastos relacionado con la salud	..... [ ][ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999		

<b>C. PRÁCTICAS CONTABLES Y FINANCIERAS</b>			
C.1	Lleva cuentas escritas en su negocio	SI.....1 NO.....2	→C.2 →C.5
C.2	Indique cuales de estas cuentas lleva anotadas <i>Marque todas las alternativas que correspondan.</i>	Cuentas por cobrar .....1 Cuantas por pagar .....2 Ingresos del negocio .....3 Gastos del negocio .....4 Ventas del negocio .....5 Mercancía.....6	
C.3	¿Quién lleva las cuentas?  <i>Marque sólo una, pregunte al cliente quien es el que dedica más tiempo a llevar las cuentas.</i>	usted .....1 esposo-a .....2 padre.....3 madre .....4 hijo .....5 empleado .....5 igual .....6 nadie.....7	→C.3.A →C.3.A →C.3.A →C.3.A →C.3.A →C.3.A →C.4 →C.4
C.3.A	¿Que tipo de capacitación tiene esta persona? <i>Marque todas las alternativas que correspondan.</i>	curso de capacitación en contabilidad.....1 curso de capacitación en economía o finanzas .....2 otros .....3 Nada.....-995 NO SE.....-999	
C.4	¿Maneja por separado las cuentas del hogar y el negocio?	SI.....1 NO.....2	
C.5	¿Planifica usted cuánto dinero necesita invertir en mercadería, gastos de su negocio, y pagos de deuda el próximo mes?	SI.....1 NO.....2	→C.5.A →C.6
C.5.A	¿Se preocupa usted de que esa cantidad no se gaste en cosas personales?	SI.....1 NO.....2	
C.5.B	¿Cómo tiene planificado cubrir este dinero	ahorros .....1 préstamo .....2 Dinero del negocio .....3 remesas.....4 otros .....5 No lo tiene planificado.....6	
C.6	¿Tiene usted un sueldo fijo en el negocio?	SI.....1 NO.....2	
C.7.A	¿Coge para gastos personales directamente del dinero del negocio?	SI.....1 NO.....2	→C.7.B →C.8
C.7.B	¿Cuando coge dinero del negocio para gastos personales, lo registra?	SI.....1 NO.....2	
C.8	¿Tiene el dinero para el hogar y el dinero del negocio separado físicamente?	SI.....1 NO.....2	
C.9.A	Calcula usted las ventas de su negocio	SI.....1 NO.....2	→C.9.B →C.10.A

C.9.B	¿Con que frecuencia calcula las ventas de su negocio?	No las calcula nunca ..... 0 Diariamente..... 1 semanalmente..... 2 quincenalmente ..... 3 mensualmente ..... 4 trimestralmente ..... 5 anualmente ..... 6 no lo hace en forma sistemática ..... 7 Otro ..... 8	
C.10.A	Calcula usted las ganancias de su negocio	SI..... 1 NO..... 2	→ C.10.B → D
C.10.B	Cómo calcula las ganancias del negocio	No las calcula nunca ..... 0 Calcula lo que se va a ganar cuando compra la mercancía ..... 1 Por ingresos totales menos gastos..... 2 Porcentaje sobre las ventas ..... 3 Otro ..... 4	
C.10.C	¿Con que frecuencia calcula las ganancias (después de gastos) de su negocio?	No las calcula nunca ..... 0 Diariamente..... 1 semanalmente..... 2 quincenalmente ..... 3 mensualmente ..... 4 trimestralmente ..... 5 anualmente ..... 6 no lo hace en forma sistemática ..... 7 Otro ..... 8	

<b>D. CAPACITACIÓN</b>			
D.1	<p>¿En qué temas le ayudaría capacitarse?</p> <p><i>Marque todas las alternativas que correspondan.</i></p> <p><i>Entrevistador: Leer la lista de opciones al entrevistado.</i></p>	Contabilidad..... 1 Cajera..... 2 Manejo de Inventario..... 3 Planificación de Inversiones..... 4 Finanzas Personales..... 5 Presupuesto..... 6 Negociación Financiera..... 7 Ahorro..... 8 Manejo de su Deuda..... 9 Otros servicios bancarios..... 10 Técnica en su área de trabajo..... 11 Técnica en otra área..... 12 Costos de producción..... 13 Ventas..... 14 Otros..... 15 NADA..... -995	
D.2	<p>¿Ha cursado otros programas de capacitación?</p> <p><i>Marque todas las alternativas que correspondan.</i></p> <p><i>Entrevistador: Leer la lista de opciones al entrevistado.</i></p>	Contabilidad..... 1 Cajera..... 2 Manejo de Inventario..... 3 Planificación de Inversiones..... 4 Finanzas Personales..... 5 Presupuesto..... 6 Negociación Financiera..... 7 Ahorro..... 8 Manejo de su Deuda..... 9 Otros servicios bancarios..... 10 Técnica en su área de trabajo..... 11 Técnica en otra área..... 12 Costos de producción..... 13 Ventas..... 14 Otros..... 15 NADA..... -995	
D.3	<p>¿Cree que un contador externo le podría ayudar en su negocio?</p>	SI..... 1 NO..... 2 NO SE..... -999	
D.4	<p>¿Cómo cree que mejoraría su negocio si usted realizara una capacitación en contabilidad y finanzas?</p> <p><i>Marque todas las alternativas que correspondan</i></p>	Aumentaría sus ventas..... 1 Aumentaría sus márgenes..... 2 reduciría sus gastos en el negocio..... 3 reduciría gastos en el hogar..... 4 aumentaría sus clientes..... 5 Ahorraría mas..... 6 Obtendría los insumos a un menor costo..... 7 Pagaría su deuda con mayor puntualidad..... 8 Invertiría en mejores negocios..... 9 Tendría más empleados..... 10 Crecería su negocio..... 11 No mejoraría..... 12 NO SE..... -999	

<b>E. FINANZAS PERSONALES</b>			
E.0	<i>(Contestar por el Entrevistador)</i> Esta usted sólo con el cliente	SI.....1 NO.....2	
E.1	¿Ahorra?	SI.....1 NO.....2	→E.1.A →E.4
E.1.A	¿Cuánto ahorra cada mes en promedio?	.....[ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
E.1.B	¿Cuánto ahorró el mes pasado?	..... [ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
E.2	¿Donde tiene sus ahorros?		
E.2.A	Cuánto dinero tiene usted depositado en cuentas bancarias u otras instituciones financieras	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
E.2.B	Cuánto tiene usted en “El clavo”	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
E.2.C	Cuánto dinero tiene usted guardado personalmente	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
E.2.D	Cuánto dinero tiene usted en “SAN”  <i>Escriba el total que ha pagado el cliente desde que comenzó el SAN.</i>	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
E.3	¿Por qué ahorra?  <i>Marque todas las alternativas que correspondan.</i>	Para la vejez.....1 Para inversiones futuras.....2 Para la educación de sus hijos.....3 Para emergencias.....4 Para imprevistos.....5 Para comprar una casa.....6 Para comprar un carro o motor.....7 Para viajar.....8 Otro.....9	
E.3.1	Cuánto ha logrado invertir en: solares, propiedades y habitaciones para alquilar	..... [ ],[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
E.4	¿Con que frecuencia al mes usted pierde ventas por falta de mercancía o no puede brindar un servicio solicitado por el cliente por falta de dinero?	Número de veces al mes.....[ ][ ] Menos de una vez al mes.....-993 NUNCA.....0 NO SE.....-999	
E.5	Que hace usted cuando necesita dinero de manera inmediata  <i>Marque todas las alternativas que correspondan</i>	Solicita prestado a familiares.....1 Solicita prestado a amigos.....2 Utiliza sus ahorros.....3 Acude a un prestamista.....4 Acude a una institución financiera.....5 Empeña algún bien.....6 Otro.....7	

<b>F. DEUDAS Y CUENTAS POR COBRAR</b>					
Deuda de ADOPEM, La primera pregunta se refiere al préstamo para el negocio Si el cliente no tiene un préstamo actualmente refiérase al último préstamo que tuvo el cliente con el banco					
	tipo deuda	Monto total	N° cuotas	monto cuota	N° de cuotas pagadas
F.1.A	Individual ..... 1 Grupal ..... 2 NO SE ..... -999	...[ ][ ][ ] , [ ][ ][ ]	..... [ ][ ]	..... [ ][ ], [ ][ ][ ]	.....[ ][ ]
F.1.A.1	¿Solicito un monto mayor al otorgado?	SI.....1 NO.....2			→ F.1.A.2 → F.1.A.3
F.1.A.2	¿Cuánto solicitó?	.....[ ][ ][ ], [ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999			
F.1.A.3	¿Tiene usted deuda para vivienda con Adopem?	SI.....1 NO.....2			→ F.1.B → F.2
	tipo deuda	Monto total	N° cuotas	monto cuota	N° de cuotas pagadas
F.1.B	Individual ..... 1 Grupal ..... 2 NO SE ..... -999	...[ ][ ][ ] , [ ][ ][ ]	..... [ ][ ]	..... [ ][ ], [ ][ ][ ]	.....[ ][ ]
F.1.B.1	¿Solicito un monto mayor al otorgado?	SI.....1 NO.....2			→ F.1.B.2 → F.2
F.1.B.2	¿Cuánto solicitó?	.....[ ][ ][ ], [ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999			
F.2	¿Genera (generaba) suficientes utilidades en su negocio para pagar su préstamo o debe(debía) utilizar dinero de fuera del negocio?	SI, genera suficientes utilidades en mi negocio .... 1 NO, usa dinero de otros fondos..... 2			
F.3	¿Ha tenido problemas para pagar las cuotas de sus deudas bancarias?	SI.....1 NO.....2 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999			→ F.4 → F.5 → F.5 → F.5
F.4	¿Cuál ha sido la causa de su problema? <i>Marque todas las alternativas que correspondan.</i>	Bajas ventas ..... 1 clientes no pagan..... 2 cuota muy alta ..... 3 salud ..... 4 negocio interrumpido por corte de luz ..... 5 otros ..... 6 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999			
F.5	¿En qué utilizó el dinero de su último préstamo? <i>Indique cuanto del dinero fue utilizado en las siguientes actividades.</i>				
F.5.A	Compra de mercancía o capital de trabajo.	.....[ ][ ][ ], [ ][ ][ ] NADA .....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999			
F.5.B	Inversión en activo fijo del negocio (ejemplo: generador, horno, etc.)	.....[ ][ ][ ], [ ][ ][ ] NADA .....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999			

F.5.C	Mejoras de su hogar	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.5.D	Pago de otras deudas	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.5.E	Consumo personal o familiar	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.5.F	Prestar dinero a otras personas	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.5.G	Otro	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.6	¿Planea tomar otro préstamo de ADOPEM u otro banco en el futuro?	SI.....1 NO.....2 NO SE.....-999	→F.6.A →F.7 →F.7
F.6.A	¿Cuánto solicitará?	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO SE.....-999	
F.6.B	¿En qué utilizará el dinero de su próximo préstamo? <i>Indique cuanto del dinero espera que utilizar en las siguientes actividades.</i>		
F.6.B.1	Compra de mercancía o capital de trabajo.	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.6.B.2	Inversión en activo fijo del negocio (ejemplo: generador, horno, etc.)	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.6.B.3	Mejoras de su hogar	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.6.B.4	Pago de otras deudas	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.6.B.5	Consumo personal o familiar	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.6.B.6	Prestar dinero a otras personas	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.6.B.6	Otro	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	

F.7	<i>Ahora nos gustaría consultarle algunas cosas sobre préstamos informales en su barrio.</i>		
F.7.A	¿Que tasa de interés mensual cobran usualmente los prestamistas en su barrio?	..... [ ] [ ] % mensual NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
F.7.B	A solicitado alguna vez un préstamo a un prestamista	SI ..... 1 NO ..... 2 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997	→F.7.C →F.8 →F.8
F.7.C	¿Cuántas veces ha pedido dinero a prestamistas en los últimos 6 meses?	..... [ ] [ ] NINGUNA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
F.7.D	¿Cuánto dinero pide aproximadamente a los prestamistas cuando acude a ellos?	..... [ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NUNCA HA ASISTIDO ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	→F.7.D →F.8 →F.7.D →F.7.D
F.7.E	¿En promedio cuántas semanas tarda usted en pagarle el crédito al prestamista? <i>Entrevistador: Si el entrevistado responde en otra unidad (días o meses) por favor pasar a semanas.</i>	Número de semanas ..... [ ] [ ] NUNCA HA ASISTIDO ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
F.8	OTRAS DEUDAS Describa otras deudas que usted tenga. Anote el monto que adeuda actualmente <b><i>Si el cliente responde NADA, NO QUIERO CONTESTAR o NO SÉ, la pregunta sobre cuándo espera terminar de pagar el préstamo debe omitirse.</i></b>		
	tipo deuda	Cuanto	¿Cuándo espera terminar de pagar el préstamo?
F.8.A	Otros Bancos	..... [ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	En los próximos 30 días ..... 1 En los próximos 6 meses ..... 2 En los próximos 12 meses ..... 3 Más de un año ..... 4
F.8.B	Amigos	..... [ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	En los próximos 30 días ..... 1 En los próximos 6 meses ..... 2 En los próximos 12 meses ..... 3 Más de un año ..... 4
F.8.C	Familiares	..... [ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	En los próximos 30 días ..... 1 En los próximos 6 meses ..... 2 En los próximos 12 meses ..... 3 Más de un año ..... 4
F.8.D	Prestamistas	..... [ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	En los próximos 30 días ..... 1 En los próximos 6 meses ..... 2 En los próximos 12 meses ..... 3 Más de un año ..... 4
F.8.E	proveedores (fiao)	..... [ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	En los próximos 30 días ..... 1 En los próximos 6 meses ..... 2 En los próximos 12 meses ..... 3 Más de un año ..... 4
F.9	¿Recibe usted mercancía a crédito de su proveedor?	SI ..... 1 NO ..... 2 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
F.9.A	¿Si usted le paga al proveedor al contado, recibe descuento?	SI ..... 1 NO ..... 2 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	→F.9.B →F.10 →F.10 →F.10

F.9.B	¿Cuánto menos le cobran?	0-5% ..... 1 5-10% ..... 2 10-15% ..... 3 15-25% ..... 4 25-50% ..... 5 más de 50%..... 6 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	
F.10	¿Presta dinero a otra gente familiares o amigos?	SI ..... 1 NO ..... 2 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	→ F.10.B → F.12 → F.12 → F.12
F.10.B	Tiene actualmente dinero prestado a otra gente, familiares o amigos	SI ..... 1 NO ..... 2 NO QUIERO CONTESTAR.....-997 NO SE.....-999	→ F.11 → F.12 → F.12 → F.12
F.11	<b>Prestamos a otras personas</b> <i>Si el cliente responde NADA, o NO SÉ, la pregunta sobre cuándo le pagaran y la pregunta sobre tasa de interés mensual deben omitirse.</i>		
	tipo deuda	Cuanto	¿Cuándo le pagarán?
F.11.A	Familiares	[ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NADA.....0 NO SE.....-999	En una fecha ya fijada ..... 1 Cuándo ellos tengan el dinero.....2 Cuándo yo necesite el dinero .....3
F.11.B	Gente que conoce	[ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NADA.....0 NO SE.....-999	En una fecha ya fijada ..... 1 Cuándo ellos tengan el dinero.....2 Cuándo yo necesite el dinero .....3
F.11.C	Gente que no conoce	[ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NADA.....0 NO SE.....-999	En una fecha ya fijada ..... 1 Cuándo ellos tengan el dinero.....2 Cuándo yo necesite el dinero .....3
F.12	¿Vende fiado?	SI ..... 1 NO ..... 2 NO QUIERO CONTESTAR.....-997	→ F.12.A → G.1 → G.1
	tipo deuda	Cuanto	¿Cuándo le pagan?
F.12.A	Fiao	[ ] [ ] [ ], [ ] [ ] [ ] NO QUIERO CONTESTAR...-997 NO SE.....-999	En una fecha ya fijada ..... 1 Cuándo ellos tengan el dinero.....2 Cuándo yo necesite el dinero .....3
F.12.B	¿Otorga usted algún descuento si le pagan en efectivo?	SI..... 1 NO.....2 NUNCA VENDO EN EFECTIVO ..... 3 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	→ F.12.C → G.1 → G.1 → G.1 → G.1
F.12.C	¿Cuanto descuento?	0-5%..... 1 5-10%.....2 10-15%.....3 15-25%.....4 25-50%.....5 más de 50%.....6 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
	<i>Pregunte por el descuento promedio que otorga a los clientes que pagan en efectivo</i>		

<b>G. FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO</b>			
G.0	Trabaja alguien más en el negocio además de usted	SI.....1 NO.....2	→ G.1 → G.3
G.1	¿Cuántas personas trabajan actualmente en este negocio? <i>Incluya también hijos que ayuden en el negocio.</i>	Propietarios ..... [ ][ ] Trabajadores no pagados..... [ ][ ] Trabajadores pagados ..... [ ][ ] Total ..... [ ][ ]	
G.1.A	¿Cuántas horas al día trabajan en promedio sus empleados? <b>Tanto los familiares como los no familiares</b>	..... [ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.1.B	Tiene trabajadores que no son de la familia	SI.....1 NO.....2	→ G.1.C → G.2
G.1.C	¿Cuánto paga mensualmente en promedio a los trabajadores que no son familiares?	.....[ ][ ],[ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.2	¿Cuántas personas de la familia además de usted, trabajan en el negocio?	.....0 ..... [ ][ ]	→ G.3 → G.2.A
G.2.A	¿Del total de trabajadores pagados cuantos son familia?	.....0 ..... [ ][ ]	→ G.3 → G.2.B
G.2.B	¿Cuánto paga mensualmente en promedio a los trabajadores que son familiares?	.....[ ][ ],[ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.2.C	¿Cómo les paga a los trabajadores que son familiares?	No paga .....1 Monto fijo .....2 Le da algo cuando solicitan..... 3 Le paga todos o parte de sus gastos .....4 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.3	OTROS INGRESOS <i>Describe otros ingresos que tienes además del que genera tu negocio. Escribe el monto mensual.</i>		
G.3.A	Otro empleo que usted tiene	cuanto.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO TIENE OTRO EMPLEO .....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.3.B	Otros negocios que usted tiene	cuanto.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO TIENE OTROS NEGOCIOS .....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.3.C	Dinero que le da su pareja	cuanto.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] SU PAREJA NO LE DA DINERO .....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.3.D	Ayuda que recibe de sus hijos (los que viven en República Dominicana)	cuanto.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO RECIBO AYUDA DE MIS HIJOS ...0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.3.E	Ayuda que recibe de otros miembros de la familia que viven en República Dominicana	cuanto.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO RECIBO ESTA AYUDA.....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	

G.3.F	Remesas que recibe del exterior	cuanto.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO RECIBO REMESAS.....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
G.3.G	Pensiones personales, excluido manutención de hijos.	cuanto.....[ ][ ][ ], [ ][ ][ ] NO RECIBO PENSIOES .....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
G.3.H	Manutención de sus hijos <b>que no provenga de su actual pareja</b>	cuanto.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO RECIBE MANUTENCION.....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
G.3.I	Otros	cuanto.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
G.4	MERCANCÍA		
G.4.A	¿Cuál es el valor total de la mercancía que tiene actualmente para el negocio	..... [ ][ ][ ],[ ][ ][ ] PESOS No mantiene mercancía..... -995 No quiero contestar ..... -997 No se exacto..... -999	→G.4.B →G.5 →G.4.B →G.4.B
G.4.B	¿Con que frecuencia pierde ventas por falta de mercancía?	Nunca.....0 Una vez por mes .....1 Dos veces por mes .....2 Una vez por semana.....3 Mas que 1x por semana.....4 Otros.....5 NO SE..... -999	
G.5	¿Además de los descuentos que recibe por compras al por mayor, suele usted regatear un descuento adicional?	SI.....1 NO.....2	
VENTAS Y GASTOS DEL NEGOCIO. <i>Complete todos los casilleros. Si el cliente no sabe el número exacto para alguno de los períodos que responda su mejor aproximación.</i>			
G.6	¿Cuales son las ventas del negocio en promedio? <i>Complete todos los casilleros. Si el cliente no sabe el número exacto que responda su mejor aproximación</i>		
G.6.A	DIARIO	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
G.6.B	SEMANAL	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
G.6.C	QUINCENAL	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	
G.6.D	MENSUAL	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NADA.....0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE..... -999	

G.6.E	¿En cuál de las estimaciones anteriores usted se siente más seguro de su respuesta?	DIARIO ..... 1 SEMANTAL ..... 2 QUINCENAL ..... 3 MENSUAL ..... 4 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.7	Ahora queremos saber cuánto vendió en el último tiempo. ¿Cuánto fue las ventas del negocio? <i>Complete todos los casilleros. Si el cliente no sabe el número exacto que responda su mejor aproximación</i>		
G.7.A	AYER?	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.7.B	LA SEMANA PASADA?	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.7.C	LA QUINCENA PASADA?	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.7.D	EL MES PASADO?	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.7.E	¿Cómo han sido las ventas del último mes comparadas con las ventas de un mes promedio?	MAS BAJAS ..... 1 SIMILARES AL PROMEDIO ..... 2 MAS ALTAS ..... 3 NO SE ..... -999	
G.7	Ahora queremos saber cuánto vende el negocio cuando las cosas andan bien y cuánto vende el negocio cuando las cosas andan mal. Usted debe tratar de entregar su mejor estimación. No se preocupe si no sabe el valor con exactitud.		
		<b><u>MALO</u></b>	<b><u>BUENO</u></b>
G.8.A. 1/2	DIA	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.8.B. 1/2	SEMANA	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.8.C. 1/2	QUINCENA	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.8.D. 1/2	MES	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.9	¿Aproximadamente a que cantidad de clientes usted le vende semanalmente? <i>Si el número es menor que 10 anótelo en el espacio indicado, si el número es mayor que 10 marque la alternativa que corresponda</i>	Número ..... [ ] [ ] Entre 10 y 24 ..... 10 Entre 25 y 49 ..... 25 Entre 50 y 99 ..... 50 100 o más ..... 100	

G.10	¿Cuales son los costos y gastos del negocio? (Incluya todos los gastos del negocio más los costos de la mercancía que usted vende)		
G.10.A	DIARIO	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.10.B	SEMANAL	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.10.C	QUINCENAL	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.10.D	MENSUAL	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.10.E	¿En cuál de las estimaciones anteriores usted se siente más seguro de su respuesta?	DIARIO ..... 1 SEMANAL ..... 2 QUINCENAL ..... 3 MENSUAL ..... 4 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.12	Cuánto dinero del negocio utiliza usted por mes para sus gastos personales y del hogar	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ]	
G.13	¿Es Propietario del local?	SI ..... 1 NO ..... 2	
<i>Complete la siguiente tabla de gastos de acuerdo a su mejor estimación mensual y semanal</i>			
		<b><u>SEMANA PASADA</u></b>	<b><u>MES PASADO</u></b>
G.14.A	Alquiler o dividendo		..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.14.B	Servicios básicos		..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.14.C	Compra de Activos fijos		..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.14.D	Compra de Mercancía	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.14.E	Otros gastos	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	..... [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] NADA ..... 0 NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999
G.15.A	Realizó usted alguna inversión en activos fijos en los últimos 6 meses	SI ..... 1 NO ..... 2	→G.15.B →G.16

G.15.B	¿Cuánto ha invertido usted en activos fijos para su negocio en los últimos 6 meses?	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.16	Realizó usted alguna inversión en los últimos 12 meses.	SI ..... 1 NO ..... 2	→G.17 →G.18
G.17	<i>Cuáles fueron las 3 mayores inversiones que realizó usted en los últimos 12 meses. Si realizó menos de 3 inversiones deje en blanco el resto de los espacios.</i>		
		<u>Describa inversión [ej.: horno, Nevera]</u>	<u>Cantidad invertida</u>
G.17.A	Nº 1	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.17.B	Nº 2	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.17.C	Nº 3	.....[ ][ ][ ],[ ][ ][ ] NO QUIERO CONTESTAR ..... -997 NO SE ..... -999	
G.18	Planea hacer alguna innovación en su negocio el próximo año	SI ..... 1 NO ..... 2 NO SE ..... -999	→G.19 →G.20 →G.20
G.19	¿Que innovaciones planea hacer en su negocio el próximo año?	Nº 1 ..... ..... Nº 2 ..... ..... Nº 3 ..... .....	
G.20	¿Cuánto tiempo necesita para trasladarse a la oficina de ADOPEM más cercana?	.....[ ][ ] minutos NO SE ..... -999	
G.21	¿Cuánto tiempo necesita para trasladarse a la oficina principal de ADOPEM?	.....[ ][ ] minutos NO SE ..... -999	
<i>¿Aquí ha terminado la entrevista, gracias por su tiempo. Tiene usted alguna pregunta?</i>			

<b>H. EVALUACIÓN DEL ENTREVISTADOR</b>		<b>Hora: .....</b>	
H.1	¿Nivel de cooperación del cliente?	Excelente..... 1 Muy bueno .....2 Bueno .....3 Regular.....4 Malo .....5	
H.2	¿Nivel de comprensión del cliente?	Excelente..... 1 Muy bueno .....2 Bueno .....3 Regular.....4 Malo .....5	
H.3	¿Aparte del cliente, estaba presente alguien mas durante de esta entrevista?	SI..... 1 NO.....2	→H.4 →H.6
H.4	¿Aparte del cliente, quien estaba presente durante de esta entrevista? <i>Marque todas las alternativas que correspondan.</i>	Esposo(a) ..... 1 Padre/madre .....2 Hijo(a).....3 Otro pariente .....4 Amigo .....5 Otra persona.....6	
H.5	¿Cuánto intervinieron los otros asistentes en las respuestas del cliente?	No intervinieron ..... 1 Intervinieron en algunas preguntas .....2 Intervinieron en la mayor parte de las preguntas .....3	
H.6	Comentarios adicionales sobre preguntas específicas o calidad de la información. ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....		