

ENTREVISTA A CLIENTES DE ADOPEM

Nota para el Entrevistador: *En la medida que sea posible, intente que no haya terceras personas presente al momento de administrar la entrevista.*

Nombre completo del Entrevistador
Código del Entrevistador[][][]

Nombre completo del Supervisor
Código del Supervisor.....[][][]

El Supervisor acepta como válida la presente encuesta
Firma del Supervisor

Fecha Día [][] Mes [][] Año 20 [][]

Número de cliente en la base de datos de ADOPEM.....[][]-[][][]-[][][][]

Leer al Entrevistado:

“Éste es un estudio realizado por MIT para evaluar el proyecto de Educación Financiera del Centro de Capacitación de ADOPEM. Para este estudio hemos seleccionado al azar a 1,200 clientes de ADOPEM. En esta entrevista, la cual durará aproximadamente 45 minutos por completar, nos gustaría hacerle algunas preguntas sobre su familia y su negocio. Usted tiene el derecho de no contestar las preguntas que no quiera responder. Los datos que usted nos entregue son completamente confidenciales y serán utilizados únicamente para fines de este estudio. La información que se entregue al Centro de Capacitación ADOPEM no tendrá la identidad de las personas que han contestado la encuesta.”

“¿Está usted de acuerdo en contestar esta entrevista?”

Sí.....1 No.....2

En caso de que el cliente se niegue a ser entrevistado, el Entrevistador deberá terminar la entrevista inmediatamente e informar a su Supervisor.

A. DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO Hora:

A.1.	Nombre completo del cliente	
A.2.	Edad [][]	
A.3.	Sexo	M..... 1 F..... 2	
A.4.	Apodo	

A.5.	Nombre del negocio	
A.6.	Números de teléfono (casa/negocio) 8[]9 - [] [] [] [] - [] [] [] [] 8[]9 - [] [] [] [] - [] [] [] []	
A.7.	Números de teléfono (móvil) 8[]9 - [] [] [] [] - [] [] [] [] 8[]9 - [] [] [] [] - [] [] [] []	
A.8.	Dirección	
A.9.	Cédula de identidad	[] [] [] [] - [] [] [] [] [] [] [] [] - [] []	
A.10.	¿Cuánto tiempo necesita para trasladarse a la oficina de ADOPEM más cercana? [] [] minutos No sé -999	
A.11.	¿Cuánto tiempo necesita para trasladarse a la oficina principal de ADOPEM? [] [] minutos No sé -999	

B. CARACTERISTICAS PERSONALES E INFORMACION SOCIOECONOMICA

B.1.	¿Cuántas personas viven en el hogar (incluyéndose usted)?[] []	
B.2.A.	¿Cuántos hijos tiene usted?[] []	

HIJOS: NATURALES O DE CRIANZA QUE VIVEN EN SU CASA

A continuación anote los siguientes datos con respecto a cada uno de los hijos del entrevistado. Para la respuesta “grado” en la última columna, poner un número del 1 al 12. 1 a 8 para educación básica, 9-12 para bachiller (1ro de bachiller=9, 2do de bachiller=10, 3ro de bachiller=11, 4to de bachiller=12)

	Nº	Sexo (A)	Edad (B)	¿Asiste a la escuela? (C)	¿Trabaja en el negocio de la casa u otro negocio? (D)	¿Cuántas horas por semana trabaja? (no debe incluir el tiempo de trabajo para la escuela ni labores del hogar) (E)	¿Cuál fue el último grado que completó o, si todavía estudia, en qué grado está? (F)
B.2.B.1.A./ B.2.B.1.B./ B.2.B.1.C./ B.2.B.1.D./ B.2.B.1.E./ B.2.B.1.F.	1	M..... 1 F..... 2	... [] []	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2[] []	Grado[] [] Univ. incompleto .. 20 Univ. completo..... 21
B.2.B.2.A./ B.2.B.2.B./ B.2.B.2.C./ B.2.B.2.D./ B.2.B.2.E./ B.2.B.2.F.	2	M..... 1 F..... 2	... [] []	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2[] []	Grado[] [] Univ. incompleto .. 20 Univ. completo..... 21

B.2.B.3.A./ B.2.B.3.B./ B.2.B.3.C./ B.2.B.3.D./ B.2.B.3.E./ B.2.B.3.F.	3	M..... 1 F..... 2	... [] []	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2 [] []	Grado [] [] Univ. incompleto .. 20 Univ. completo..... 21
B.2.B.4.A./ B.2.B.4.B./ B.2.B.4.C./ B.2.B.4.D./ B.2.B.4.E./ B.2.B.4.F.	4	M..... 1 F..... 2	... [] []	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2 [] []	Grado [] [] Univ. incompleto .. 20 Univ. completo..... 21
B.2.B.5.A./ B.2.B.5.B./ B.2.B.5.C./ B.2.B.5.D./ B.2.B.5.E./ B.2.B.5.F.	5	M..... 1 F..... 2	... [] []	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2 [] []	Grado [] [] Univ. incompleto .. 20 Univ. completo..... 21
B.2.B.6.A./ B.2.B.6.B./ B.2.B.6.C./ B.2.B.6.D./ B.2.B.6.E./ B.2.B.6.F.	6	M..... 1 F..... 2	... [] []	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2 [] []	Grado [] [] Univ. incompleto .. 20 Univ. completo..... 21
B.2.B.7.A./ B.2.B.7.B./ B.2.B.7.C./ B.2.B.7.D./ B.2.B.7.E./ B.2.B.7.F.	7	M..... 1 F..... 2	... [] []	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2 [] []	Grado [] [] Univ. incompleto .. 20 Univ. completo..... 21
B.2.B.8.A./ B.2.B.8.B./ B.2.B.8.C./ B.2.B.8.D./ B.2.B.8.E./ B.2.B.8.F.	8	M..... 1 F..... 2	... [] []	SI..... 1 NO..... 2	SI..... 1 NO..... 2 [] []	Grado [] [] Univ. incompleto .. 20 Univ. completo..... 21

B.3.A.	¿Tiene pareja?	SI 1 NO 2	→B.3.B. →B.4.
B.3.B.	¿Vive con su pareja?	SI 1 NO 2	
B.4.A.	¿Cuál es el nivel de educación más alto que ha alcanzado usted?	Ninguno 0 Kindergarten, incompleto 1 Kindergarten, completo 2 Escuela primaria, incompleta 3 Escuela primaria, completa 4 Bachiller, incompleto 5 Bachiller, completo 6 Universidad, incompleta 7 Universidad, completa 8 No quiero contestar -997	
B.4.B.	¿Ha participado en una carrera técnica?	SI, incompleta 1 SI, completa 2 NO 3	
B.5.	¿Qué medios de transporte tiene en su negocio u hogar? Marque todas las alternativas que correspondan.	Ninguno 0 Motor 1 Automóvil 2 Camioneta 3 Minibús 4 Otros (describa:). 5	
B.6.A	¿Vive usted en el mismo lugar donde vivía en diciembre de 2006?	SI 1 NO 2	
B.6.B.	La casa en que vive usted, ¿es...?:	Propia 1 Alquilada 2 Prestada 3 De sus padres (no paga alquiler) 4 De sus padres (paga alquiler) 5 Otros (describa:). 6	→B.7.A. →B.8.A. →B.8.A. →B.8.A. →B.8.A. →B.8.A.
B.7.A.	¿Cuánto invirtió en construcción y/o remodelación de su vivienda en los últimos cuatro meses? [], [] [] [] [] PESOS Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
B.7.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 sé -999	
CARACTERISTICAS FISICAS DE LA VIVIENDA			
Si la entrevista se realiza en el hogar del cliente el entrevistador puede llenar las siguientes tres preguntas (B.8.A., B.8.B. y B.8.C.) por inspección sin necesidad de consultar al cliente.			
B.8.A.	¿De qué material es el techo de su vivienda?	Zinc 1 Madera 2 Concreto 3 Paja 4 Cartón 5	

B.8.B.	¿De qué material es el piso de su vivienda?	Tierra 1 Cemento 2 Mosaico 3 Cerámica..... 4 Granito..... 5	
B.8.C.	¿De qué material son las paredes de su vivienda?	Zinc..... 1 Madera..... 2 Block 3 Cartón..... 4	
B.9.A.	Comparado con el año anterior, ¿cómo ha sido su situación económica este año?	Ha mejorado 1 Se ha mantenido 2 Ha empeorado 3	
B.9.B.	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	

CONSUMO

“De los siguientes artículos electrónicos, indique cuáles tiene y cuáles ha comprado en los últimos 4 meses.” Si el cliente no tiene un artículo, usted debe dejar en blanco la pregunta sobre compra en los últimos 4 meses.

		Tiene (1)	Ha comprado en los último 4 meses (2)	
B.10.A.1./ B.10.A.2.	Vídeo o DVD	SI.....1 NO.....2	SI 1 NO 2 No sé.....-999	
B.10.B.1./ B.10.B.2.	Microondas	SI.....1 NO.....2	SI 1 NO 2 No sé.....-999	
B.10.C.1./ B.10.C.2.	Horno	SI.....1 NO.....2	SI 1 NO 2 No sé.....-999	
B.10.D.1./ B.10.D.2.	Radio	SI.....1 NO.....2	SI 1 NO 2 No sé.....-999	
B.10.E.1./ B.10.E.2.	Teléfono	SI.....1 NO.....2	SI 1 NO 2 No sé.....-999	

Decir al cliente: *“A continuación le haremos algunas preguntas sobre sus hábitos alimenticios, sus respuestas son muy importantes para poder evaluar sus gastos en alimentación.”*

B.11.A.	¿Cuántas veces a la semana come carne (pollo, res, pescado, cerdo u otras carnes)? [] []	
B.11.B.	¿Cuántas veces al mes come fuera de su casa con su familia en un restaurante, comedor o picapollo? [] [] Nunca..... 0 Menos de una vez al mes..... -993 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	

B.12.	¿Cuánto ha gastado en mobiliario para su hogar en los últimos cuatro meses, <i>excluyendo electrodomésticos</i> ? [] [] [], [] [] [] PESOS Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
B.13.	¿Cuán seguido juega números o realiza apuestas?	Nunca..... 1 Ocasionalmente 2 Mensualmente..... 3 Semanalmente..... 4 Diariamente 5	
B.14.	¿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.15.	¿Suele usted comprar artículos que luego no utiliza o utiliza muy poco?	Nunca..... 1 Ocasionalmente 2 Frecuentemente..... 3	

SALUD Y PENSIONES

B.16.A.	¿Participa usted en un fondo de pensiones?	SI..... 1 NO 2	
B.16.B.	¿Tiene seguro médico?	SI..... 1 NO 2	→B.16.C. →B.16.D.
B.16.C.	¿Es usted el que paga (cotizante) o está incluido en la póliza de su esposo/a u otro familiar (dependiente)?	Cotizante..... 1 Dependiente 2	
B.16.D.	¿Tuvo usted algún gasto importante en salud en los últimos 12 meses?	SI..... 1 NO 2	→B.16.E. →B.16.F.
B.16.E.	¿Cuánto gastó en esos problemas? [] [] [], [] [] [] No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
B.16.F.	¿Cuánto gasta mensualmente (promedio) en medicamentos, tratamientos, y otros gastos relacionados con la salud? [] [] [], [] [] [] No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	

C. FINANZAS PERSONALES

C.0.	El Entrevistador debe contestar la siguiente pregunta: ¿Está usted solo con el cliente?	SI..... 1 NO 2	
C.1.A.	¿Ahorra?	SI..... 1 NO 2	→C.1.B. →C.4.
C.1.B.	¿Cuánto ahorra cada mes en promedio? [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
C.1.C.	¿Cuánto ahorró el mes pasado? [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	

C.2.	¿Por qué ahorra usted? Marque todas las alternativas que correspondan.	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 (describa: _____) 9	
------	--	--	--

MECANISMOS DE AHORRO

C.3.A.	¿Cuánto dinero tiene usted ahorrado en cuentas bancarias u otras instituciones financieras? [] [] [] [], [] [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
C.3.B.	¿Cuánto tiene usted ahorrado en “el clavo” (dinero escondido en un sitio privado)? [] [] [] [], [] [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
C.3.C.	¿Cuánto dinero de sus ahorros tiene usted guardado personalmente ahora mismo (en su cartera, bolsillo, etc.)? [] [] [] [], [] [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
C.3.D.	¿Cuánto dinero tiene usted ahorrado en “SAN” (sistema de ahorros rotativo en el cual varias personas abonan durante un número de meses igual al número de personas y en el cual cada mes a una de las personas le corresponde la suma total de los ahorros)? Escriba el total que ha pagado el cliente desde que comenzó el SAN. [] [] [] [], [] [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
C.3.E.	¿Cuánto ha logrado invertir en solares, propiedades y habitaciones para alquilar? [] [], [] [] [] [], [] [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
C.4.	¿Qué hace usted cuando necesita dinero de manera inmediata? Marque todas las alternativas que correspondan.	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 (describa: _____) 7	

D. DEUDAS Y CUENTAS POR COBRAR

A continuación anote los siguientes datos con respecto a las deudas del cliente. La primera pregunta se refiere al préstamo para el negocio más reciente que ha recibido de ADOPEM. Si el cliente actualmente no tiene un préstamo refiérase al último préstamo que obtuvo el cliente de ADOPEM.

	Tipo de deuda (1)	Monto total de préstamo (2)	Nº cuotas (3)	Monto por cuota (4)	Nº de cuotas pagadas (5)
D.1.A.1./ D.1.A.2./ D.1.A.3./ D.1.A.4./ D.1.A.5.	Individual1 Grupal.....2 No sé..... -999	... [] [] [], [] [] [] [] [] [] [], [] [] [] [] [] []
D.1.B.	¿Solicitó un monto mayor al otorgado?		SI.....1 NO.....2		→D.1.C. →D.2.
D.1.C.	¿Cuánto solicitó?	 [] [] [], [] [] [] No quiero contestar..... -997 No sé..... -999		
D.2.	¿Genera (generaba) suficientes utilidades en su negocio para pagar su préstamo o debe (debía) utilizar dinero de fuera del negocio?		SI, genero suficientes utilidades en mi negocio..... 1 NO, uso dinero de otros fondos 2 No tengo negocio propio -994		
D.3.	¿Ha tenido problemas para pagar las cuotas de sus deudas bancarias?		SI.....1 NO.....2 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999		→D.4. →D.5.A. →D.5.A. →D.5.A.
D.4.	¿Cuál ha sido la causa de su problema? Marque todas las alternativas que correspondan.		Bajas ventas1 Clientes no pagan.....2 Cuota muy alta.....3 Salud4 Negocio interrumpido por corte de luz.....5 Otros (describa: _____)6 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999		
INVERSION DEL PRESTAMO					
<i>“¿En qué utilizó el dinero de su último préstamo? Indique cuánto dinero fue utilizado en cada una de las siguientes actividades.”</i>					
D.5.A.	Compra de mercancía	 [] [] [], [] [] [] Nada.....0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999		
D.5.B.	Inversión en activo fijo del negocio (ej. generador, horno, etc.)	 [] [] [], [] [] [] Nada.....0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999		
D.5.C.	Mejoras de su hogar	 [] [] [], [] [] [] Nada.....0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999		
D.5.D.	Pago de otras deudas	 [] [] [], [] [] [] Nada.....0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999		

D.5.E.	Consumo personal o familiar [] [] [], [] [] [] Nada.....0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.5.F.	Prestar dinero a otras personas [] [] [], [] [] [] Nada.....0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.5.G.	Otra [] [] [], [] [] [] Nada.....0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.6.A.	¿Tiene planes de tomar otro préstamo de ADOPEM o de otro banco en el futuro?	SI.....1 NO2 No sé..... -999	→D.6.B. →D.8.A.1. →D.8.A.1.
D.6.B.	¿Cuánto solicitará? [] [] [], [] [] [] No sé..... -999	

INVERSION DE PRESTAMO FUTURO

“¿En qué utilizará el dinero de su próximo préstamo? Indique cuánto dinero espera utilizar en cada una de las siguientes actividades.”

D.7.A.	Compra de mercancía [] [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.7.B.	Inversión en activo fijo del negocio (ejemplo: generador, horno, etc.) [] [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.7.C.	Mejoras de su hogar [] [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.7.D.	Pago de otras deudas [] [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.7.E.	Consumo personal o familiar [] [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.7.F.	Prestar dinero a otras personas [] [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	
D.7.G.	Otra [] [] [], [] [] [] Nada..... 0 No quiero contestar..... -997 No sé..... -999	

OTRAS DEUDAS				
"Describa otras deudas que usted tenga. Anote el monto que adeuda actualmente." Si el cliente responde "Nada", "No quiero contestar" o "No sé", la pregunta sobre cuándo espera terminar de pagar el préstamo debe omitirse.				
	Tipo de deuda	Monto Adeudado (1)	¿Cuándo espera terminar de pagar el préstamo? (2)	
D.8.A.1./ D.8.A.2.	Otros bancos [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	En los próximos 30 días.....1 En los próximos 6 meses2 En los próximos 12 meses3 Más de un año4	
D.8.B.1./ D.8.B.2.	Amigos [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	En los próximos 30 días.....1 En los próximos 6 meses2 En los próximos 12 meses3 Más de un año4	
D.8.C.1./ D.8.C.2.	Familiares [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	En los próximos 30 días.....1 En los próximos 6 meses2 En los próximos 12 meses3 Más de un año4	
D.8.D.1./ D.8.D.2.	Prestamistas [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	En los próximos 30 días.....1 En los próximos 6 meses2 En los próximos 12 meses3 Más de un año4	
D.8.E.1./ D.8.E.2.	Proveedores/ Suplidores (fiado) [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	En los próximos 30 días.....1 En los próximos 6 meses2 En los próximos 12 meses3 Más de un año4	
D.9.A.	¿Presta dinero a familiares, amigos u otra gente?	SI 1 NO 2 No quiero contestar -997 No sé..... -999		→D.9.B. →D.11.A. →D.11.A. →D.11.A.
D.9.B.	¿Tiene actualmente dinero prestado a otra gente, familiares o amigos?	SI 1 NO 2 No quiero contestar -997 No sé..... -999		→D.10.A.1. →D.11.A. →D.11.A. →D.11.A.
PRESTAMOS A OTRAS PERSONAS				
"Describa los préstamos que haya hecho usted. Anote el monto que a usted actualmente le deben." Si el cliente responde "Nada", "No quiero contestar" o "No sé", la pregunta sobre cuándo le pagarán y la pregunta sobre tasa de interés mensual deben omitirse.				
	Tipo de deuda	Monto prestado (1)	¿Cuándo le pagarán? (2)	Tasa de interés mensual (3)
D.10.A.1./ D.10.A.2./ D.10.A.3	Familiares [] [] [] [], [] [] [] [] Nada..... 0 No sé..... -999	En una fecha ya establecida..... 1 Cuando ellos tengan el dinero..... 2 Cuando yo necesite el dinero 3	[] []
D.10.B.1./ D.10.B.2./ D.10.B.3	Gente que conoce [] [] [] [], [] [] [] [] Nada..... 0 No sé..... -999	En una fecha ya establecida..... 1 Cuando ellos tengan el dinero..... 2 Cuando yo necesite el dinero 3	[] []

D.10.C.1./ D.10.C.2./ D.10.C.3	Gente que no conoce [] [] [] [], [] [] [] [] Nada..... 0 No sé..... -999	En una fecha ya establecida 1 Cuando ellos tengan el dinero..... 2 Cuando yo necesite el dinero 3	[] []
D.11.A.	¿Vende fiado?		SI..... 1 NO..... 2 No tengo negocio propio..... -994 No quiero contestar -997	→D.11.B.1. →D.12.A. →D.13.A. →D.12.A.
D.11.B.1./ D.11.B.2./ D.11.B.3.	¿Cuál es el monto total que actualmente usted tiene vendido fiado?	Monto Fiado (Actualmente) (1) [] [] [] [], [] [] [] [] No quiero contestar... -997 No sé -999	¿Cuándo le pagan? (2) En una fecha ya establecida1 Cuando ellos tengan el dinero ...2 Cuando yo necesite el dinero3	Tasa de interés mensual (3) [] []
D.12.A.	¿Otorga usted algún descuento si le pagan en efectivo?		SI 1 NO 2 Nunca vendo en efectivo 3 No quiero contestar -997 No sé..... -999	→D.12.B. →D.13.A →D.13.A →D.13.A →D.13.A
D.12.B.	¿Cuánto descuento (en promedio)?		0-5% 1 6-10% 2 11-15% 3 16-25% 4 26-50% 5 más de 50% 6 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
PRESTAMISTAS INFORMALES				
<i>“Ahora nos gustaría consultarle algunas cosas sobre préstamos informales en su barrio.”</i>				
D.13.A.	¿Qué tasa de interés mensual cobran usualmente los prestamistas en su barrio?	 [] [] % mensual No quiero contestar -997 No sé..... -999	
D.13.B.	¿Cuántas veces ha pedido dinero a prestamistas en los últimos 6 meses?	 [] [] Ninguna0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
D.13.C.	¿Cuánto dinero pide en promedio a los prestamistas cuando acude a ellos?	[] [] [] [], [] [] [] [] Nunca he pedido dinero prestado a un prestamista.....0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	→D.13.D. →E.1. →D.13.D. →D.13.D.
D.13.D.	En promedio, ¿cuántas semanas tarda usted en pagarle el crédito al prestamista? Si el entrevistado responde en otra unidad (días o meses) por favor pasar a semanas.		Número de semanas [] [] No quiero contestar -997 No sé..... -999	

E. CAPACITACION			
E.1.	De las siguientes, ¿cuáles cursos/capacitaciones ha tomado usted ya? Entrevistador: Leer o mostrar la lista de opciones al entrevistado. Marque todas las alternativas que correspondan.	Contabilidad 1 Cajero/a 2 Manejo de inventario..... 3 Planificación de inversiones..... 4 Finanzas personales..... 5 Presupuesto..... 6 Negociación financiera..... 7 Ahorro 8 Manejo de la 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 (describa: _____) 15 Ninguno -995	
E.2.	¿Cree que un contador externo le podría ayudar en su negocio?	SI 1 NO 2 No tengo negocio propio -994 NO SE -999	
E.3.A.	¿Participó usted o alguien representándolo a usted en el curso de educación financiera de ADOPEM (marzo-mayo o julio-agosto de 2007)	SI 1 NO 2	→E.4.A. →E.3.B.
E.3.B.	¿Participó alguien que usted conozca en el curso de educación financiera de ADOPEM (marzo-mayo o julio-agosto de 2007)	SI 1 NO 2 No sé..... -999	→E.4.B. →E.4.B. →E.4.B.
E.4.A.	¿En su opinión, de qué manera ha favorecido a su negocio este curso en contabilidad y finanzas? Marque todas las alternativas que correspondan.	Han aumentado ventas 1 Han aumentado ganancias 2 He reducido gastos del negocio..... 3 He reducido gastos del hogar 4 Ha aumentado el número de clientes..... 5 Ahorro más ahora 6 Obtengo materiales a menor costo 7 Pago mis deudas más a tiempo..... 8 Invierto en mejores negocios..... 9 Tengo más empleados 10 Ha crecido el negocio 11 No ha mejorado el negocio..... 12 No tengo negocio propio -994 No sé..... -999	→E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A. →E.5.A.

E.4.B.	<p>¿En su opinión, de qué manera cree usted que mejoraría su negocio si usted tomara este curso en contabilidad y finanzas?</p> <p>Marque todas las alternativas que correspondan.</p>	<p>Aumentarían ventas..... 1</p> <p>Aumentarían ganancias 2</p> <p>Reduciría gastos del negocio..... 3</p> <p>Reduciría gastos del hogar 4</p> <p>Aumentaría el número de clientes..... 5</p> <p>Ahorraría más..... 6</p> <p>Obtendría materiales a menor costo 7</p> <p>Pagaría mis deudas más a tiempo..... 8</p> <p>Invertiría en mejores negocios 9</p> <p>Tendría más empleados 10</p> <p>Crecería el negocio..... 11</p> <p>No mejoraría el negocio 12</p> <p>No tengo negocio propio -994</p> <p>No sé..... -999</p>	<p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p> <p>→E.5.B.</p>
E.5.A.	<p>¿Por qué decidió participar en el curso de educación financiera de ADOPEM?</p> <p>Marque todas las alternativas que correspondan.</p>	<p>Interés en prácticas contables 1</p> <p>Para mejorar prácticas del negocio..... 2</p> <p>Para mejorar prácticas del hogar 3</p> <p>Me gustan las capacitaciones 4</p> <p>El curso parecía ser muy completo 5</p> <p>Confío en los programas de ADOPEM..... 6</p> <p>Mi asesor de crédito me lo recomendó..... 7</p> <p>Otra persona me lo recomendó..... 8</p> <p>No quiero contestar -997</p> <p>No sé..... -999</p>	<p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p> <p>→E.6.</p>
E.5.B.	<p>¿Por qué no participó en el curso de educación financiera de ADOPEM?</p> <p>Marque todas las alternativas que correspondan.</p>	<p>No me interesaba 1</p> <p>No tuve tiempo 2</p> <p>No me invitaron..... 3</p> <p>Muerte en la familia 4</p> <p>No sé leer o escribir..... 5</p> <p>Estaba fuera de la ciudad..... 6</p> <p>No me gustan las capacitaciones 7</p> <p>No necesito capacitación en contabilidad ... 8</p> <p>Problemas de salud en la familia..... 9</p> <p>No tenía transporte 10</p> <p>No me enteré del curso..... 11</p> <p>No tengo negocio propio -994</p> <p>No quiero contestar -997</p> <p>No sé..... -999</p>	<p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p> <p>→F.1.A.</p>
E.6.	<p>¿Asistió a las clases usted mismo o envió a un representante?</p>	<p>Yo mismo/a 1</p> <p>Representante 2</p>	
E.7.	<p>¿El lugar donde se impartió el curso era accesible para usted?</p>	<p>SI 1</p> <p>NO 2</p>	
E.8.	<p>¿Cuánto pagó por el curso?</p>	<p>..... [], [] [] []</p> <p>Nada 0</p> <p>No quiero contestar -997</p> <p>No sé..... -999</p>	

E.9.	¿Se ganó la rifa en la primera clase?	SI 1 NO 2	
E.10.A.	¿Cree usted que el curso de educación financiera le ha ayudado a administrar las cuentas de su negocio y del hogar?	SI 1 NO 2 No tengo negocio propio -994	
E.10.B.	¿Qué cosas ha cambiado usted en su negocio u hogar en base a lo que aprendió en el curso de educación financiera? Marque todas las alternativas que correspondan.	Nada 0 Reduje los gastos del hogar 1 Ahorro más 2 Manejo mi deuda mejor 3 Separo las cuentas del negocio de las cuentas del hogar 4 Calculo las ventas del negocio 5 Calculo mis ganancias 6 Calculo los gastos del negocio 7 Reduje los gastos del negocio 8 Invierto más 9 No quiero contestar -997 No sé -999	
E.11.	¿Recomendaría usted el curso de educación financiera a familiares, amigos u otras personas?	SI 1 NO 2	

F. CARACTERISTICAS DEL NEGOCIO

F.1.A.	¿Tiene usted actualmente su propio negocio?	SI 1 NO 2	→F.1.B. →I.1.A.
--------	---	--------------------------	--------------------

ENTREVISTADOR: ASEGURESE AHORA QUE TODOS LOS CLIENTES QUE NO SEAN DUEÑOS DE NEGOCIO PROPIO SALTEN DIRECTAMENTE A LA PREGUNTA “I.1.A.” CLIENTES DUEÑOS DE NEGOCIOS PROPIOS DEBEN CONTINUAR CON LA PREGUNTA “F.1.B.”

F.1.B.	¿El negocio que usted tiene actualmente es diferente al negocio que tenía en diciembre de 2006?	SI 1 NO 2	→F.1.C. →F.3.
F.1.C.	¿Cuántos años de operación tiene este negocio nuevo? [] []	
F.2.A.	¿Cuál fue el capital inicial de su negocio actual? [] [] [], [] [] [] PESOS No quiero contestar -997 No sé -999	
F.2.B.	¿Qué dinero utilizó para iniciar su negocio actual? Marque todas las alternativas que correspondan.	Ahorros personales 1 Familia 2 Amigos 3 ADOPEM 4 Otros bancos 5 Otras instituciones 6	

F.3.	¿Cuál es la actividad principal (la que genera más recursos) de su negocio? Marque sólo la actividad más pertinente.	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	
F.4.A.	¿Cuántas horas al día está abierto su negocio?	Menos de 5 1 De 5 a menos de 8 2 De 8 a menos de 12 3 12 o más 4	
F.4.B.	¿Cuántos días a la semana está abierto su negocio? [] []	
F.5.	¿El negocio opera en su hogar o en un local independiente?	Opera en el hogar 1 Opera en local independiente 2	→F.7.A. →F.6.
F.6.	¿Es propietario del local independiente?	SI 1 NO 2	
F.7.A.	¿Preferiría usted trabajar en una empresa privada importante por RD\$6,500.00 al mes en lugar de tener su negocio?	Prefiero mi propio negocio 1 Prefiero empleo en una empresa 2 Me da igual 3 No sé -999	
F.7.B.	¿Preferiría usted trabajar en una empresa privada importante por RD\$10,000.00 al mes pesos en lugar de tener su negocio?	Prefiero mi propio negocio 1 Prefiero empleo en una empresa 2 Me da igual 3 No sé -999	
F.7.C.	¿Preferiría usted trabajar en una empresa privada importante por RD\$20,000.00 al mes pesos en lugar de tener su negocio?	Prefiero mi propio negocio 1 Prefiero empleo en una empresa 2 Me da igual 3 No sé -999	
G. FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO			
TRABAJADORES Y EMPLEADOS			
G.1.A.	¿Trabaja alguien más en el negocio además de usted?	SI 1 NO 2	→G.1.B. →G.4.A.

G.1.B.	¿Cuántas personas trabajan actualmente en este negocio? Inclúyase a sí mismo y a familiares que ayuden en el negocio.	Propietarios.....[][] Trabajadores no pagados (no familiares).....[][] Trabajadores pagados (no familiares).....[][] Miembros de la familia (excluyéndose usted)[][] Total[][]	
G.2.	¿Cuántas horas al día trabajan en promedio sus empleados, tanto los familiares como los no familiares?[][] No tengo empleados-992 No quiero contestar-997 No sé.....-999	→G.3.A. →G.4.A. →G.3.A. →G.3.A.
G.3.A.	¿Cuánto paga mensualmente en promedio a los trabajadores que NO son familiares?[][],[][][] No tengo empleados que NO sean de la familia.....-992 No quiero contestar-997 No sé.....-999	
G.3.B.	¿Cuánto paga mensualmente en promedio a los trabajadores que son familiares?[][],[][][] No tengo empleados que sean de la familia.....-992 No quiero contestar-997 No sé.....-999	→G.3.C. →G.4.A. →G.3.C. →G.3.C.
G.3.C.	¿Cómo les paga a los trabajadores que son familiares?	No les pago..... 1 Monto fijo..... 2 Les doy dinero cuando lo solicitan... 3 Les pago todos o parte de sus gastos.. 4 No quiero contestar-997 No sé.....-999	

MERCANCIA

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 sé exactamente-999	→G.4.B. →G.5. →G.4.B. →G.4.B.
G.4.B.	¿Con qué frecuencia pierde ventas por falta de mercancía?	Nunca 0 Una vez por mes 1 Dos veces por mes 2 Una vez por semana 3 Más de una vez por semana 4 No sé-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 DEL NEGOCIO

“¿En promedio, cuánto dinero hace su negocio en ventas en los siguientes periodos?” **Complete todos los casilleros. Si el cliente no sabe el número exacto para alguno de los periodos que responda con su mejor aproximación.**

G.6.A.	Diario [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
G.6.B.	Semanal [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
G.6.C.	Quincenal [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
G.6.D.	Mensual [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
G.6.E.	¿Con respecto a cuál de las estimaciones anteriores se siente usted más seguro de su respuesta?	Diario 1 Semanal 2 Quincenal 3 Mensual 4 No quiero contestar -997 No sé -999	
<p><i>“Ahora queremos saber cuánto vendió en el tiempo descrito abajo. ¿De cuánto fueron las ventas del negocio?”</i> Complete todos los casilleros. Si el cliente no sabe el número exacto que responda con su mejor aproximación.</p>			
G.7.A.	Ayer (o último día de trabajo) [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
G.7.B.	La semana pasada [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
G.7.C.	La quincena pasada [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
G.7.D.	El mes pasado [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
G.7.E.	¿Cómo han sido las ventas del último mes comparadas con las ventas de un mes promedio?	Más bajas 1 Similares a un mes promedio 2 Más altas 3 No quiero contestar -997 No sé -999	

“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 darnos su mejor estimación. No se preocupe si no sabe el valor con exactitud.”

		<u>Período Malo</u> (1)	<u>Período Bueno</u> (2)	
G.8.A.1./ G.8.A.2.	Día[][][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999[][][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.8.B.1./ G.8.B.2.	Semana[][][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999[][][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.8.C.1./ G.8.C.2.	Quincena[][][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999[][][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.8.D.1./ G.8.D.2.	Mes[][][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999[][][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.9.	¿Aproximadamente cuántas ventas realiza usted por semana? (Número de ventas, no el valor total de las ventas)	Número aproximado..... [], [][][] Ninguna0 Menos de una -993 No quiero contestar -997 No sé..... -999		

COSTOS Y GASTOS DEL NEGOCIO

“¿Cuáles 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 [][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.10.B.	Semanal [][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.10.C.	Quincenal [][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.10.D.	Mensual [][],[][][] Nada0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	

G.10.E.	¿Con respecto a cuál de las estimaciones anteriores se siente usted más seguro de su respuesta?	Diario..... 1 Semanal 2 Quincenal 3 Mensual 4 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
---------	---	---	--

“Complete la siguiente tabla de gastos del negocio de acuerdo a su mejor estimación mensual y semanal.”

		<u>Semana Pasada</u> (1)	<u>Mes Pasado</u> (2)	
G.11.A.	Alquiler o dividendo	[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.11.B.	Servicios básicos	[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.11.C.	Compra de activos fijos	[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.11.D.1./ G.11.D.2.	Compra de mercancía[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.11.E.1./ G.11.E.2.	Otros gastos[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.12.	¿Cuánto dinero del negocio utiliza usted por mes para sus gastos personales y del hogar?	[][][],[][][] No quiero contestar -997 No sé..... -999	

GANANCIAS

“Denos un estimado de las ganancias de su negocio en los períodos siguientes.”

G.13.A.	Diario[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.13.B.	Semanal[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.13.C.	Quincenal[][][],[][][] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	

G.13.D.	Mensual [] [] [] [], [] [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.13.E.	¿Con respecto a cuál de las estimaciones anteriores se siente usted más seguro de su respuesta?	Diario..... 1 Semanal 2 Quincenal 3 Mensual 4 No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.13.F.	¿Qué métodos utiliza usted para determinar las ganancias de su negocio?	Ninguno..... 0 Ventas menos costos 1 Arqueo de caja 2 Otros (describa: _____) 3	

INVERSIONES EN EL NEGOCIO

G.14.A.	¿Realizó usted alguna inversión en activos fijos en los últimos 6 meses?	SI 1 NO 2	→G.14.B. →G.14.C.
G.14.B.	¿Cuánto ha invertido usted en activos fijos para su negocio en los últimos 6 meses? [] [] [] [], [] [] [] [] No quiero contestar -997 No sé..... -999	
G.14.C.	¿Realizó usted alguna inversión en los últimos 12 meses?	SI 1 NO 2	→G.15.A. →G.16.A.

“¿Cuáles fueron las 3 mayores inversiones que realizó usted en los últimos 12 meses?” Si el cliente realizó menos de 3 inversiones deje en blanco los espacios restantes.

		<u>Describa inversión [ej.: horno, nevera]</u> (1)	<u>Monto Invertido</u> (2)	
G.15.A.1/ G.15.A.2.	Nº 1 [] [] [] [], [] [] [] [] No quiero contestar -997 No sé -999	
G.15.B.1./ G.15.B.2.	Nº 2 [] [] [] [], [] [] [] [] No quiero contestar -997 No sé -999	
G.15.C.1./ G.15.C.2.	Nº 3 [] [] [] [], [] [] [] [] No quiero contestar -997 No sé -999	

G.16.A.	¿Tiene planes de hacer alguna innovación en su negocio el próximo año?	SI..... 1 NO..... 2 No sé -999	→G.16.B.1. →H.1. →H.1.
G.16.B.1./ G.16.B.2./ G.16.B.3.	¿Qué innovaciones planea hacer en su negocio el próximo año?	Nº 1..... Nº 2..... Nº 3.....	

H. PRACTICAS CONTABLES Y FINANCIERAS

H.1.	¿Lleva cuentas escritas de su negocio?	SI..... 1 NO..... 2	→H.2. →H.4.B.
H.2.	Indique cuáles de estas cuentas lleva anotadas: Marque todas las alternativas que correspondan.	Cuentas por cobrar 1 Cuentas por pagar 2 Ingresos del negocio 3 Gastos del negocio 4 Ventas del negocio..... 5 Mercancía/inventario 6	
H.3.A.	¿Quién lleva las cuentas en su negocio? Marque sólo una opción. Pregunte al cliente quién es el que dedica más tiempo a llevar las cuentas.	Yo mismo/a (entrevistado) 1 Esposo/esposa/pareja 2 Padre 3 Madre 4 Hijo/hija 5 Empleado 6 Iguala 7	→H.3.B. →H.3.B. →H.3.B. →H.3.B. →H.3.B. →H.3.B. →H.4.A.
H.3.B.	¿Qué tipo de capacitación tiene esta persona? Marque todas las alternativas que correspondan.	Curso de capacitación en contabilidad . 1 Curso de capacitación en economía o finanzas 2 Otro (describa: _____). 3 Ninguno -995 No sé -999	
H.4.A.	¿Maneja por separado las cuentas del hogar y el negocio?	SI..... 1 NO..... 2	
H.4.B.	¿Tiene el dinero para el hogar y el dinero del negocio separado físicamente?	SI..... 1 NO..... 2	
H.5.A.	¿Planifica usted cuánto dinero necesita invertir en mercancía, gastos de su negocio, y pagos de deuda el próximo mes?	SI..... 1 NO..... 2	→H.5.B. →H.6.
H.5.B.	¿Se asegura usted de que esa cantidad no se gaste en cosas personales?	SI..... 1 NO..... 2	
H.5.C.	¿Cómo tiene planificado cubrir este dinero? Marque todas las alternativas que correspondan.	Ahorros 1 Préstamo 2 Dinero del negocio..... 3 Remesas 4 Otros (describa: _____)5 No sé -999	
H.6.	¿Tiene usted un sueldo fijo en el negocio?	SI..... 1 NO..... 2	
H.7.A.	¿Coge para gastos personales directamente del dinero del negocio?	SI..... 1 NO..... 2	→H.7.B. →H.8.A.
H.7.B.	Cuando coge dinero del negocio para gastos personales, ¿lo registra?	SI..... 1 NO..... 2	

H.8.A.	¿Calcula usted las ventas de su negocio?	SI..... 1 NO..... 2	→H.8.B. →H.9.A.
H.8.B.	¿Con qué frecuencia calcula las ventas de su negocio?	Diariamente..... 1 Semanalmente..... 2 Quincenalmente 3 Mensualmente..... 4 Trimestralmente 5 Anualmente..... 6 No las calcula sistemáticamente 7 Otro (describa:)8	
H.9.A.	¿Calcula usted las ganancias de su negocio?	SI..... 1 NO..... 2	→H.9.B. →I.1.B.
H.9.B.	¿Cómo calcula las ganancias del negocio?	Calculo lo que me voy a ganar cuando compro la mercancía..... 1 Por ingresos totales menos gastos..... 2 Porcentaje sobre las ventas 3 Otro (describa:)4	
H.9.C.	¿Con qué frecuencia calcula las ganancias de su negocio?	Diariamente..... 1 Semanalmente..... 2 Quincenalmente 3 Mensualmente..... 4 Trimestralmente 5 Anualmente..... 6 No las calcula sistemáticamente 7 Otro (describa:)8	

I. INGRESOS (ADICIONALES)

Para personas sin negocios (I.1.A.): “Describe todos sus ingresos. Denos el monto mensual.”

Para personas con negocios (I.1.B.): “Describe todos los ingresos adicionales que tenga usted además de los que genera su negocio. Denos el monto mensual.”

I.1.A.	El empleo que usted tiene	Monto..... [] [] [], [] [] [] No tengo empleo 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
I.1.B.	Otro empleo que usted tiene	Monto..... [] [] [], [] [] [] No tengo otro empleo 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
I.2.	Otros negocios que usted tiene	Monto..... [] [] [], [] [] [] No tengo otros negocios 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
I.3.	Dinero que le da su pareja	Monto..... [] [] [], [] [] [] Mi pareja no me da dinero 0 No quiero contestar -997 No sé -999	

I.4.	Ayuda que recibe de sus hijos (los que viven en República Dominicana)	Monto..... [] [] [], [] [] [] No recibo ayuda de mis hijos en R.D. 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
I.5.	Ayuda que recibe de otros familiares que viven en República Dominicana	Monto..... [] [] [], [] [] [] No recibo ayuda de familiares en R.D. 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
I.6.	Pensiones personales, excluyendo manutención de hijos	Monto..... [] [] [], [] [] [] No recibo pensiones..... 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
I.7.	Manutención de sus hijos, <i>que no provenga de su esposo/pareja actual</i>	Monto..... [] [] [], [] [] [] No recibo manutención de hijos 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
I.8.	Otras fuentes (excluyendo remesas)	Monto..... [] [] [], [] [] [] Nada 0 No quiero contestar -997 No sé -999	
I.9.A.	Remesas que recibe del exterior	Monto..... [] [] [], [] [] [] No recibo remesas..... 0 No quiero contestar -997 No sé -999	→I.9.B. →J.0. →I.9.B. →I.9.B.
I.9.B.	¿En qué utiliza el dinero que recibe en remesas? Marque todas las alternativas que correspondan.	Mercancía para el negocio 1 Capital físico para el negocio..... 2 Otros gastos del negocio 3 Comida y ropa..... 4 Electrónicos 5 Artículos de lujo..... 6 Otros gastos del hogar..... 7 Gastos médicos 8 Alquiler 9 Mejoras del hogar 10 Colegiatura..... 11 Automóvil 12 Motor 13 Gasolina/gas para vehículos..... 14 Inversión en propiedades bienes raíces. 15 Ahorros 16 Pagos de servicios públicos: luz, agua, etc..... 17 Celebraciones/fiestas 18 No quiero contestar -997 No sé -999	

I.9.C.	Si tuviera la opción, ¿usted preferiría recibir sus remesas en efectivo o depositado en una cuenta de ahorros/corriente?	Efectivo 1 Cuenta de ahorro/corriente..... 2 No quiero contestar-997 No sé-999	
J. PREGUNTAS PARA CLIENTES SIN NEGOCIOS			
J.0.	¿Tiene el cliente un negocio propio?	SI..... 1 NO..... 2	→K.0. →J.1.
J.1.	¿Tenía usted negocio propio cuando solicitó el préstamo de ADOPEM?	SI..... 1 NO..... 2	→J.2. →J.3.
J.2.	¿Qué pasó con su negocio del momento en que recibió el préstamo de ADOPEM hasta el día de hoy? Marque todas las alternativas que correspondan.	El negocio no estaba haciendo dinero 1 El negocio era muy difícil de administrar 2 Problemas de salud 3 Encontré un trabajo nuevo 4 Otro (describa: _____) 5 No quiero contestar -997 No sé -999	
J.3.	¿Todavía debe usted dinero a ADOPEM?	SI..... 1 NO 2	
J.4.	¿Con qué fondos está usted actualmente pagando/pagó su deuda con ADOPEM? Marque todas las alternativas que correspondan.	Ahorros 1 Dinero prestado de amigos/familia 2 Préstamo de otra institución..... 3 Salario 4 Vendí algunas cosas que me pertenecían 5 No estoy pagando mi deuda..... 6 Otro (describa: _____) 7 No quiero contestar -997 No sé -999	
J.5.	¿Qué fuentes de ingresos tiene actualmente? Marque todas las alternativas que correspondan. Tome nota de incongruencias con la sección I.	Empleo 1 Dinero que me da mi pareja..... 2 Ayuda que recibo de mis hijos (los que viven en República Dominicana) 3 Ayuda que recibo de otros miembros de la familia (que viven en República Dominicana). 4 Remesas del exterior 5 Pensiones personales, excluyendo manutención de hijos 6 Manutención de hijos que no proviene de mi pareja actual 7 Otro (describa: _____) 8 No quiero contestar -997 No sé -999	

K. SECCION FINAL		Hora:	
K.0. *FIN*: “Aquí ha terminado la entrevista, gracias por su tiempo. ¿Tiene usted alguna pregunta?”			
Entrevistador: continuar con Sección K.			
EVALUACION DEL ENTREVISTADOR			
K.1.	¿Nivel de cooperación del cliente?	Excelente..... 1 Muy bueno 2 Bueno 3 Regular..... 4 Malo 5	
K.2.	¿Nivel de comprensión del cliente?	Excelente..... 1 Muy bueno 2 Bueno 3 Regular..... 4 Malo 5	
K.3.	¿Aparte del cliente, estaba presente alguien más durante esta entrevista?	SI..... 1 NO..... 2	→K.4 →K.6
K.4.	¿Aparte del cliente, quién estaba presente durante de esta entrevista? Marque todas las alternativas que correspondan.	Pareja 1 Padre/madre 2 Hijo/a 3 Otro pariente 4 Amigo 5 Otra persona..... 6	
K.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	
K.6.	Comentarios adicionales sobre preguntas específicas o calidad de la información.		

SOLO PARA USO DEL SUPERVISOR DE GALLUP

1. ¿El Encuestador que llevó a cabo la visita es un encuestador de la Gallup?
1) SI 2) NO
2. ¿Qué día fue la visita? _____ ¿A qué hora? _____
3. ¿Se presentó e identificó correctamente el Encuestador?
1) SI 2) NO
4. ¿Trataron cortésmente al Entrevistador?
1) SI 2) NO
5. ¿El entrevistador trató cortésmente al cliente?
1) SI 2) NO
6. ¿Hubo alguna dificultad en la entrevista?
1) SI 2) NO → Pregunta 8.
7. ¿En qué consistió dicha dificultad? _____
8. Hacer preguntas de control.