

HOJA DE RUTA

Buenos días (tardes) señor(a), mi nombre es _____ y trabajo en Fundación ARU y desearía realizar una entrevista al Gerente General, Propietario o responsable máximo por favor podría comunicarle si es posible que me atienda.

Si no estuviera disponible ninguno de los anteriores preguntar por:

1. Encargado de Contabilidad o Finanzas 2. Encargado de la Producción 3. En el caso que ninguno estuviese disponible (Agendar una visita próxima)

(Al encargado) Como lo mencioné soy encuestador de Fundación ARU una organización de investigación de políticas independiente y sin fines de lucro que junto con la Corporación Andina de Fomento está realizando un estudio sobre las condiciones socioeconómicas de las micros y pequeñas empresas. Los resultados de la aplicación de estas encuestas serán muy útiles para el beneficio de su sector siempre y cuando la información que se proporcione sea lo más exacta posible. Toda información proporcionada será de uso confidencial ni su nombre ni el de su negocio serán públicos, además una vez terminada la encuesta se le proporcionará una cartilla con información económica y financiera sobre datos relevantes que le pueden servir para mejorar su negocio. Muchas Gracias.

SECCION A: VARIABLES DE IDENTIFICACION

ESTADO DE LA BOLETA:

Completa 1

Incompleta 2

Folio

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Código de Departamento | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Código de Provincia | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Código de Municipio | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Código de Zona Censal | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Código de Manzana | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Código de Vivienda | | | | | | | | | | | | | | | | | |

1A Nombre del Propietario o Razón Social: _____

2A Nombre Comercial de la empresa (negocio): _____

3A Número de Empleados: _____ (El N° de Empleados debe estar en el rango de 1-14)

4A Número de Sucursales: _____

5A Dirección Principal del Negocio: _____ 6A Número: _____

7A Piso: _____ Oficina: _____ 8A Zona: _____

9A Dirección de una sucursal del Negocio: _____ 10A Número: _____

11A Piso: _____ Oficina: _____ 12A Zona: _____

13A Dirección de la Residencia Propietario/Entrevistado: _____ 14A Número: _____

15A Zona: _____

16A Número de teléfono negocio _____ 17A Número de teléfono residencia _____

18A Celular del Entrevistado _____

19A Referencias Permanentes

a) Parada de Transporte: _____ b) Colegios: _____

c) Hospital/Centro de Salud _____ d) Mercados: _____

e) Otros: _____

SECCIÓN B: CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL NEGOCIO Y GRADO DE FORMALIZACIÓN

1B ¿Cuál es la actividad principal que realiza? *Escriba textualmente la actividad de la **forma más precisa posible** (las casillas corresponden a la codificación de los transriptores.)*

_____ CAEB

2B ¿Cuál es la actividad secundaria que realiza? *Escriba textualmente la actividad de la **forma más precisa posible** (las casillas corresponden a la codificación de los transriptores.)*

_____ CAEB

3B Esta empresa (negocio) es:

UNICO(A) 1 PRINCIPAL 2 SUCURSAL 3 UNIDAD AUXILIAR 4

| | |
|--|--|
| <p>4B ¿Su empresa participa en alguna... ? <i>(Marque sólo la más importante):</i></p> <p>Asociación Gremial <input type="checkbox"/> 1</p> <p>Sindicato <input type="checkbox"/> 2</p> <p>Otros (especificar) _____ <input type="checkbox"/> 3</p> <p>Ninguno → <input type="checkbox"/> 4 Pasar a 6B</p> | <p>5B ¿Qué beneficios reconoce usted al participar en una Asociación, Sindicato o gremio?</p> <p>Mayor acceso a financiamiento <input type="checkbox"/> 1</p> <p>Mayor acceso a mercados <input type="checkbox"/> 2</p> <p>Mejora de mecanismos de organización <input type="checkbox"/> 3</p> <p>Otros(especificar) _____ <input type="checkbox"/> 4</p> <p>Ninguno <input type="checkbox"/> 5</p> |
|--|--|

GRADO DE ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA (NEGOCIO)

6B En el negocio ¿Quién toma las decisiones?

(Referente a las decisiones que toman sobre la producción, gastos, inversión, financiamiento, administración)

- UNA PERSONA EXPERTA Y CONTRATADA (GERENTE) TOMA TODAS LAS DECISIONES 1
- EL PROPIETARIO TOMA TODAS LAS DECISIONES 2
- UNA PERSONA EXPERTA FAMILIAR TOMA TODAS LAS DECISIONES 3
- UN CONJUNTO DE PERSONAS DE DIFERENTES ÁREAS TOMAN DECISIONES 4
- LA FAMILIA DEL PROPIETARIO TOMA LAS DECISIONES 5
- OTRO (especificar) 6

7B ¿Dentro de la empresa (negocio) existe algún tipo de normativas o reglas dirigidas al personal como...?

(Selección Múltiple)

- MANUALES PERSONAL, PROCESO DE PRODUCCIÓN, ADMINISTRATIVO 1
- ESTATUTOS DE LA ORGANIZACIÓN 2
- REGLAMENTOS INTERNOS 3
- NINGUNO 4
- OTROS (especificar) 5

8B ¿Podría decir que su empresa tiene...?

(Selección Múltiple)

- OBJETIVOS DE CORTO PLAZO 1
- OBJETIVOS DE LARGO PLAZO 2
- VISIÓN DE POSICIÓN EN EL MERCADO EN EL FUTURO 3
- UNA RAZÓN DE EXISTIR (MISIÓN) PERCEPTIBLE POR TODOS LOS QUE PERTENECEN A LA EMPRESA (NEGOCIO) 4
- NINGUNO 5

9B ¿Cómo lleva las cuentas la empresa (negocio)?

- POR MEDIO DE CONTABILIDAD FORMAL (UTILIZA LOS SERVICIOS DE UN PROFESIONAL) 1
- POR MEDIO DE UN CUADERNO DE INGRESOS Y EGRESOS CON APUNTES PERSONALES 2
- UN SOFTWARE DE CONTABILIDAD 3
- OTRO ¿CUÁL? 4
- NO LLEVA NINGÚN TIPO DE REGISTRO 5

Inscripción en Instituciones Públicas

10B Se encuentra Registrado en:

(Si se responde SI a las tres pasar a 13B caso contrario ir a 11B)

a. FUNDEMPRESA SI 1

¿Hace cuánto tiempo se inscribió? Mes Año

NO 2

10Ba ¿Sabe dónde queda la oficina más cercana de FUNDEMPRESA?

SI 1

¿Cuánto tiempo le toma llegar Aproximadamente? minutos

NO 2

b. SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT)

SI 1

¿Hace cuánto tiempo se inscribió? Mes Año

NO 2

10Bb ¿Sabe dónde queda la oficina más cercana de Servicio de Impuestos Nacionales?

SI 1

¿Cuánto tiempo le toma llegar Aproximadamente? minutos

NO 2

c. GOBIERNO AUTÓNOMO MUNICIPAL (Licencia de Funcionamiento)

¿Hace cuánto tiempo se inscribió? Mes Año

SI 1

NO 2

11B Si respondió NO alguna de las pregunta 10B. ¿Alguna vez estuvo inscrito en Fundempresa, y/o tuvo el Número de Identificación Tributaria y/o la Licencia de Funcionamiento?

(Selección Múltiple)

- SI 1
- FUNDEMPRESA (Matrícula Comercial) 1
- IMPUESTOS NACIONALES 2
- GOBIERNO MUNICIPAL 3
- NO 2

11Ba ¿Cuánto tiempo estuvo inscrito en?

(Anote el tiempo y especifique si es meses o años subrayando)

- FUNDEMPRESA Meses Años
- IMPUESTOS NACIONALES Meses Años
- GOBIERNO MUNICIPAL Meses Años

12B

¿Cuáles fueron las razones para que la empresa (negocio) no este registrada en las instituciones mencionadas en 10B?

(Selección Múltiple)

FUNDEMPRESA

- No conoce la existencia de Fundempresa 1
- El proceso de registro es muy caro 2
- No me da ningún beneficio registrarme 3
- Demasiado papeleo 4
- No sé como es el proceso de registro 5
- Otro (especificar) 6

SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES

- No sabe lo que es el Número de Identificación Tributaria (NIT) 1
- No me da ningún beneficio registrarme 2
- Demasiado papeleo 3
- No sé como es el proceso de registro 4
- Los costos de operar un negocio registrado son muy altos 5
- El tamaño de mi empresa es muy pequeña para tener registro 6
- Otro (especificar) 7

GOBIERNO AUTÓNOMO MUNICIPAL

- El proceso de obtención de Licencia es muy complicado 1
- Es mucho tiempo de trámites 2
- Los beneficios de obtención de Licencia son pocos 3
- La renovación es mucho problema 4
- No la necesito 5
- Otro (especificar) 6

Descripción General de la Empresa (negocio)

13B ¿Cuándo se fundó esta empresa (negocio)?

(Si el informante recuerda el exactamente la fecha op1. si estima el tiempo en número de meses o año subraye la unidad de tiempo correspondiente op2.)

OP1. MES AÑO

OP2. Hace Meses Años

14B ¿Mantiene su empresa (negocio) la misma ubicación desde su fundación?

SI 1
 NO 2
 Pase a 16B

15B Tiempo del negocio en dirección actual

(Indique el tiempo y subraye la unidad de tiempo correspondiente)

Meses Años

16B Tiempo de experiencia en el tipo de actividad (Informante)

(Indique el tiempo y subraye la unidad de tiempo correspondiente)

Meses Años

17B ¿Cuál es el tipo de local/inmueble/lugar en el que su empresa (negocio) opera ahora?

- EN UNA INSTALACIÓN IMPROVISADA 1
- EN UN LOCAL PERMANENTE 2
- EN UNA VIVIENDA SIN INSTALACIONES ESPECIALES 3
- EN UNA VIVIENDA CON INSTALACIONES ESPECIALES 4
- EN UN PUESTO NO FIJO O SEMIFIJO EN LA VÍA PÚBLICA (SIN CONSTRUCCIÓN) 5
- EN UN PUESTO FIJO O SEMIFIJO EN LA VÍA PÚBLICA (HAY CONSTRUCCIÓN) 6
- PUESTO FIJO EN EN MERCADO O FERIA (NO HAY CONSTRUCCIÓN) 7
- EN EL DOMICILIO DE LOS CLIENTES 8
- LOCAL COMERCIAL 9
- AMBULANTE DE CASA EN CASA O DE CALLE EN CALLE 10
- PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFRECIDOS POR MEDIO DE TRANSPORTE 11
- LOCAL DE SERVICIOS 12
- OTRO TIPO DE SITIO (especificar) 13

18B ¿Posee algún tipo de eslabonamiento productivo (acuerdo por compra y venta de insumos productos)? (Tiene acuerdos con sus proveedores, clientes y/o gobierno)

SI 1

¿CON QUIÉN? _____

NO 2

19B ¿Este local/inmueble/lugar es...?

- PROPIO 1
- EN ALQUILER 2
- EN ANTICRÉTICO 3
- PRESTADO 4
- OTRO (especificar) 5

20B ¿Cuál es la organización Jurídica de su empresa o si tendría que categorizarla como sería...?

- FAMILIAR 1
- UNIPERSONAL 2
- SOCIEDAD ANÓNIMA 3
- SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES 4
- SOCIEDAD COLECTIVA 5
- SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE 6
- SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA 7
- OTRA ¿CUÁL? 8

SECCIÓN C: CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL INFORMANTE

1C Es usted.....

- PROPIETARIO 1
- GERENTE GENERAL 2
- PROPIETARIO Y GERENTE GENERAL 3
- ENCARGADO DE LA PRODUCCIÓN/CONTABILIDAD 4

2C ¿Cuántos años tiene?

años

3C Sexo

- FEMENINO 1
- MASCULINO 2

4C ¿Cuál es su estado civil?

- SOLTERO (A) 1
- CASADO (A) 2
- CONVIVIENTE O CONCUBINO (A) 3
- SEPARADO (A) 4
- DIVORCIADO (A) 5
- VIUDO (A) 6

5C Indique su último nivel de instrucción

- NINGUNO 1
- CURSO DE ALFABETIZACIÓN 2
- EDUCACIÓN PRE-ESCOLAR 3
- SISTEMA ANTERIOR**
- BÁSICO (1 A 5 AÑOS) 4
- INTERMEDIO (1 A 3 AÑOS) 5
- MEDIO (1 A 4 AÑOS) 6
- SISTEMA ACTUAL**
- PRIMARIA (1 A 8 AÑOS) 7
- SECUNDARIA (1 A 4 AÑOS) 8
- EDUCACIÓN SUPERIOR NORMAL 9
- UNIVERSIDAD PÚBLICA (LICENCIATURA) 10
- UNIVERSIDAD PRIVADA (LICENCIATURA) 11
- POSTGRADO 12
- TÉCNICO DE UNIVERSIDAD 13
- TÉCNICO DE INSTITUTO (más e 1 año) 14
- OTRO (especifique) 15

Curso _____ Tiempo _____

6C La vivienda donde usted reside es...

(Variable de importancia cuando el informante es el propietario)

- ALQUILADA 1
- FAMILIAR 2
- HIPOTECADA 3
- PROPIA SIN DEUDA 4
- PROPIA CON DEUDA 5
- ANTICRÉTICO 6
- OTROS (especificar) 7

7C

¿Qué hacía antes de emprender/trabajar en el negocio?

- EMPLEADOR DE OTRO NEGOCIO 1
- TRABAJADOR INDEPENDIENTE 2
- SOLO ESTUDIABA 3
- ESTABA BUSCANDO TRABAJO 4
- ASALARIADO 5
- NO BUSCABA TRABAJO 6
- OTRO (especificar) 7

8C En esta empresa o negocio, ¿cuántas horas trabajó Ud. la semana pasada?

horas por semana

9C Normalmente, ¿cuántas horas a la semana trabaja en esta empresa (negocio)

horas por semana

10C ¿Alguna vez su padre y/o madre tuvo un negocio o empresa propia?

(Pregunta dirigida al Propietario, si es otro el informante preguntar si sabe el dato sobre el propietario)

- SI 1
- PADRE
- MADRE
- NO 2

SECCIÓN D: GENERACIÓN DE EMPLEOS (RECURSOS HUMANOS)

1D

Quando inicio sus actividades (Sin incluirse Ud.)
¿Contaba con empleados en su empresa (negocio)?

- SI 1
- # DE MUJERES
- # DE HOMBRES
- NO 2

2D

Actualmente, ¿Cuenta usted con trabajadores en la (el) empresa (negocio)?

- SI 1
- # DE MUJERES
- # DE HOMBRES
- NO 2 →

3D ¿Algunos o todos sus trabajadores están...?

- AFILIADOS A LA CAJA NACIONAL DE SALUD ¿CUÁNTOS? SI 1
- NO 2
- AFILIADOS EN LAS ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES (AFP) ¿CUÁNTOS? SI 1
- NO 2
- REGISTRADOS EN EL MINISTERIO DE TRABAJO ¿CUÁNTOS? SI 1
- NO 2

4D

¿En promedio cuántas unidades de producto/unidades vendidas/personas atendidas/vehículos reparados generá/atiende en una jornada laboral (8 horas día) un trabajador?

- UNIDADES PRODUCIDAS
- UNIDADES VENDIDAS
- PERSONAS ATENDIDAS
- VEHÍCULOS REPARADOS
- (OTRO TIPO DE UNIDADES)

5D ¿Proporciona alguno de los siguientes Beneficios a sus empleados?

(Selección Múltiple)

- AGUINALDOS 1
- BONOS 2
- VACACIONES 3
- PERMISOS 4
- PAGOS ADICIONALES A SU SALARIO 5
- INDEMINIZACIONES 6
- INCENTIVOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD 7
- OTRO (especificar) 8

6D

¿Tiene algún protocolo de sanciones al incumplimiento de las actividades laborales?

- SI 1
- ¿Cuál?
- NO 2

7D (Si cuenta con personal en su empresa (negocio) proporcione la siguiente información)

| Cargo | (a) Parentesco | (b) Sexo | (c) Estado Civil | (d) Nivel de Instrucción | e) Situación en el Empleo | (f) Cómo consiguió el cargo | (g) Tipo de Contrato | (h) Horas trabajadas el mes pasado | (i) Cuánto le pagaron el mes pasado |
|----------|----------------|----------|------------------|--------------------------|---------------------------|-----------------------------|----------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 _____ | | | | | | | | | |
| 2 _____ | | | | | | | | | |
| 3 _____ | | | | | | | | | |
| 4 _____ | | | | | | | | | |
| 5 _____ | | | | | | | | | |
| 6 _____ | | | | | | | | | |
| 7 _____ | | | | | | | | | |
| 8 _____ | | | | | | | | | |
| 9 _____ | | | | | | | | | |
| 10 _____ | | | | | | | | | |
| 11 _____ | | | | | | | | | |
| 12 _____ | | | | | | | | | |
| 13 _____ | | | | | | | | | |
| 14 _____ | | | | | | | | | |

Códigos

| (a) Parentesco | (b) sexo | (d) Nivel de Instrucción | (e) Situación en el Empl | (f) Cómo consiguió el cargo | (g) Tipo de Contrato |
|-------------------------|----------------------------------|--------------------------|--|-------------------------------------|---|
| 1 Cónyuge | 1 Femenino | 1 Sin instrucció | 1 Socio | 1 Es familiar | 1 Verbal por tiempo |
| 2 Hijo(a) | 2 Masculino | 2 Primaria | 2 Trabajador asalariado | 2 Por un familiar, amigo o conocido | indeterminado |
| 3 Padres o abuelos | (c) Estado Civil 1 Soltero(a) | 3 Secundaria | (incluye a destajo, comisión y porcentaje) | 3 Por un anuncio en el negocio | 2 Escrito por tiempo indeterminado |
| 4 Hermano(a) o primo(a) | 2 Casado(a) 3 Concubinado(a) | 4 Técnico | 3 Familiar sin pago | 4 Por un anuncio en el periódico | 3 Verbal por tiempo u obra determinada |
| 5 Otro pariente | 4 Divorciado(a) | 5 Licenciatura | 4 No familiar sin pago | 5 Acudión al negocio | 4 Escrito por tiempo u obra determinada |
| 6 Otro no pariente | 5 Separado(a) | 6 Maestría o doctorado | 7 No especificado | 6 Agencia de Empleo | |
| 7 No especificado | 6 Viudo(a) 7 No especificado | | | 7 Otro medio | |

SECCIÓN E: INGRESOS Y GASTOS

(Refierase solamente a los ingresos y gastos inherentes a la actividad de su empresa (negocio) excepto que se indique lo contrario) (Tiempo de Referencia gestión 2011 si no se especifica lo contrario)

| | |
|---|---|
| <p>1E ¿Cuál es el monto de ingresos por día que se obtiene en promedio por...? <i>(Anote el monto y elija la unidad de moneda)</i></p> <p>VENTA DE PRODUCTOS <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>PRESTACIÓN DE SERVICIOS <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>REVENTA DE PRODUCTOS <input type="text"/> Bs./\$us</p> | <p>2E ¿En promedio por día cuánto es la ganancia que obtiene por sus actividades de...? <i>(Anote el monto y elija la unidad de moneda)</i></p> <p>VENTA DE PRODUCTOS <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>PRESTACIÓN DE SERVICIOS <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>REVENTA DE PRODUCTOS <input type="text"/> Bs./\$us</p> |
| <p>3E Identifique el monto y el mes en qué existen mejores, peores y regulares ingresos por ventas/servicios <i>(Anote el monto según el tiempo más conveniente para el informante y elija la unidad de moneda)</i></p> <p>INGRESOS MEJOR MES día semana quincenal</p> <p>MES <input type="text"/> <input type="text"/> MONTO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>INGRESOS REGULARES POR MES</p> <p>MES <input type="text"/> <input type="text"/> MONTO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>INGRESOS PEOR MES</p> <p>MES <input type="text"/> <input type="text"/> MONTO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Bs./\$us</p> | <p>4E Especificar ¿en cuánto calcula el valor (Bs) de...? En promedio de los últimos tres meses <i>(Anote el monto y elija la unidad de moneda)</i></p> <p>PRODUCTOS NO VENDIDOS EN ALMACÉN <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>PRODUCTOS DEFECTUOSOS/CADUCADOS <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>MATERIALES DE PRODUCCIÓN NO UTILIZADOS <input type="text"/> Bs./\$us</p> |
| <p>5E ¿Cuál es el valor promedio de los gastos y costos mensuales? <i>(Anote el monto y elija la unidad de moneda)</i></p> <p>Costos <input type="text"/> Bs./\$us</p> <p>Gastos <input type="text"/> Bs./\$us</p> | <p>6E Señale el ingreso aproximado del primer año de actividad de su negocio, del año en qué generó mayores ingresos y del peor año (señalando el estimado de ventas por mes de esa gestión)</p> <p>Primer Año <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Bs./mes</p> <p>Mejor Año <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Bs./mes</p> <p>Peor Año <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Bs./mes</p> |

7E Según el tipo de inventarios que posee indique el valor promedio según el mes indicado de la gestión anterior.

SI MANEJO INVENTARIOS (Almacena) 1

| Tipo de Inventario | Febrero(Bs.) | Julio(Bs.) | Diciembre(Bs.) |
|--------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| De Insumos | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| De Bienes Producidos | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| De Mercancía | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| De Productos Almacenados | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

NO MANEJO NINGÚN TIPO DE INVENTARIOS (No Almaceno) 2

8E ¿El sistema de Compras (Insumos) y Ventas (Productos) es?

| | COMPRA (%) | VENTAS (%) |
|--------------|----------------------|----------------------|
| CONTADO | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| CRÉDITO | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| CONSIGNACIÓN | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| TOTAL | 100% | 100% |

9E ¿Cuánto pagó en los últimos tres meses de la gestión 2011 en...?

| Gastos | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|---------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| ALQUILER DE INMUELBES Y MUEBLES | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| ENERGÍA ELECTRICA | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| OTROS ENERGÉTICOS (GAS, LEÑA) | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| SERVICIO DE TELÉFONO | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| SERVICIO DE AGUA | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| MANTENIMIENTO DE MAQUINAS | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| TRANSPORTE | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| IMPUESTOS (IVA, IUE, IT) | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| INTERESES POR PRÉSTAMOS | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| LICENCIAS O REGISTROS | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| OTROS GASTOS | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

SECCIÓN F: ACTIVOS

(Referase solamente a los ingresos y gastos inherentes a la actividad de su empresa (negocio) excepto que se indique lo contrario) (Tiempo de Referencia gestión 2011 si no se especifica lo contrario)

1F Si necesitará hoy dinero en efectivo para el pago inmediato de sus deudas ¿Podría cubrir las sin recurrir a préstamos u otras fuentes adicionales?

SI 1
NO 2

2F ¿En cuánto estima la disponibilidad de recursos en efectivo?
(Anote el monto y elija la unidad de moneda)

Bs./\$us

(Si no contestasé la anterior preguntar)

¿Con el dinero que cuenta en efectivo cuánto por ciento de su deuda podría cubrir?

%

3F ¿Tiene capacidad de ahorro?

SI 1
NO 2 →

4F ¿Posee alguna cuenta en depósito plazo fijo, cuenta corriente o caja de ahorro?

(Anote el monto y elija la unidad de moneda)

SI 1
Valor estimado Bs./\$us

NO 2

5F ¿Tiene otra forma de ahorro?

(Selección Múltiple)

SI JUEGO PASANAKU 1
SI SUELO PRESTAR Y GANAR DE LOS INTERÉSES 2
DE LO QUE GANO UNA PARTE LO GUARDO PERO NO EN UN BANCO 3
OTROS (especificar) 4

6F ¿Vende/Presta productos/servicios al Fiado a clientes conocidos?

(Anote el monto y elija la unidad de moneda)

SI 1
Valor estimado Bs./\$us

NO 2

7F ¿Sus proveedores regularmente le fian insumos y materias primas?

(Anote el monto y elija la unidad de moneda)

SI 1

Valor estimado Bs./\$us

NO 2

8F

¿De todos los instrumentos, maquinaria, muebles, herramientas de trabajo y otro equipamiento que dispone la empresa para sus actividades cuánto diría que usa completamente para sus operaciones del negocio y no así en uso de su hogar? (Anote el porcentaje)

YO USO EL % DE LOS ACTIVOS SÓLO PARA LAS ACTIVIDADES QUE REALIZÓ EN MI NEGOCIO.

9F ACTIVOS FIJOS

| Activos Fijos | (1) ¿Tiene? | (2) ¿Estos activos son? | (3) ¿Se adquirieron nuevas o usadas? | (4) Costo a Precio Actualizado (Bs./\$us) | (5) ¿Hace cuánto tiempo lo adquirió? (Años / Meses) | (6) ¿Vendió Alguno de enero a diciembre? | (7) Valor de Venta (Bs./\$us) | (8) ¿Compró alguno de enero a diciembre? | (9) Valor de compra (Bs./\$us) |
|--------------------------------------|-------------|-------------------------|--------------------------------------|---|---|--|-------------------------------|--|--------------------------------|
| HERRAMIENTAS O UTENSILLOS DE TRABAJO | 1 SI | 1 Propios | 1 Nuevas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> |
| | 2 NO | 2 Alquilados | 2 Usadas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> |
| MAQUINARIA | 1 SI | 1 Propios | 1 Nuevas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> |
| | 2 NO | 2 Alquilados | 2 Usadas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> |
| | | 3 Prestados | | <input type="text"/> | <input type="text"/> | | <input type="text"/> | | <input type="text"/> |
| MUEBLES Y EQUIPO | 1 SI | 1 Propios | 1 Nuevas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> |
| | 2 NO | 2 Alquilados | 2 Usadas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> |
| | | 3 Prestados | | <input type="text"/> | <input type="text"/> | | <input type="text"/> | | <input type="text"/> |
| COMPUTADORA | 1 SI | 1 Propios | 1 Nuevas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> |
| | 2 NO | 2 Alquilados | 2 Usadas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> |
| | | 3 Prestados | | <input type="text"/> | <input type="text"/> | | <input type="text"/> | | <input type="text"/> |
| VEHÍCULOS DE USO LABORAL | 1 SI | 1 Propios | 1 Nuevas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> |
| | 2 NO | 2 Alquilados | 2 Usadas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> |
| | | 3 Prestados | | <input type="text"/> | <input type="text"/> | | <input type="text"/> | | <input type="text"/> |
| EDIFICIOS Y TERRENOS | 1 SI | 1 Propios | 1 Nuevas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> |
| | 2 NO | 2 Alquilados | 2 Usadas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> |
| | | 3 Prestados | | <input type="text"/> | <input type="text"/> | | <input type="text"/> | | <input type="text"/> |
| OTROS ACTIVOS | 1 SI | 1 Propios | 1 Nuevas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> | 1 SI | <input type="text"/> |
| | 2 NO | 2 Alquilados | 2 Usadas | <input type="text"/> | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> | 2 NO | <input type="text"/> |
| | | 3 Prestados | | <input type="text"/> | <input type="text"/> | | <input type="text"/> | | <input type="text"/> |

SECCIÓN G: PATRIMONIO Y RELACIÓN CON EL SISTEMA FINANCIERO

(Tiempo de Referencia gestión 2011 si no se especifica lo contrario)

1G ¿A cuánto estaría dispuesto a vender su empresa(negocio) si fuera el caso?

(Anote el monto y elija la unidad de moneda)

Bs./\$us

2G ¿De qué monto de inversión requirió para empezar su negocio?

(Anote el monto y elija la unidad de moneda)

Bs./\$us

3G ¿Qué porcentaje de las utilidades destina a reinversión?

DESTINO % CADA MES

DESTINO % CADA AÑO

(Si el resultado fue 0%, ir a 5G)

4G Mencione el destino de los recursos de reinversión.

MAQUINARIA 1

TERRENOS 2

BONOS Y/O ACTIVOS 3

OTRO NEGOCIO 4

OTROS (especificar) 5

5G ¿Cómo obtuvo el dinero para iniciar su negocio?

(Selección Múltiple, si es el caso)

% (según fuente)

(Anote el porcentaje según la fuente)

BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO

1

OTROS BANCOS

2

INSUMOS BOLIVIA

3

FONDO FINANCIERO PRIVADO (FFP)

4

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

5

MUTUAL DE AHORRO Y PRÉSTAMO

6

PERSONAS PARTICULARES

7

ONGS

8

RECURSOS PROPIOS

9

NO NECESITE DINERO PARA INICIAR

10

Pase a 9G si no marco alguna opción de la 1 a 8

Pase a 8G si no marco alguna opción de la 1 a 9

6G ¿Cuál ha sido el plazo e interés?
(Anote el tiempo e interés y subraye la unidad de tiempo si fuese en meses/años)
 PLAZOS meses/años
 INTERÉS %

7G ¿Cuánto se prestó y cuál es el porcentaje ya pagado?
(Anote el monto y elija la unidad de moneda) → **Pase a 9G**
 MAS O MENOS ME PRESTE Bs./\$us
 PERO YA PAGUÉ %

8G ¿Cuál es la razón por la que no necesito dinero para iniciar el negocio?
 HEREDÓ EL NEGOCIO 1
 EL NEGOCIO NO REQUIRIÓ INVERSIÓN 2
 OTRO (especificar) 3

9G Después de iniciar el negocio ¿ha solicitado préstamos en dinero, arrendamiento financiero u otros financiamientos?
 SI 1
 NO 2
 ↳ **Pase a 15G**

10G ¿De dónde solicitó el préstamo?
(Selección múltiple)
 BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO 1
 INSUMOS BOLIVIA 2
 FONDO FINANCIERO PRIVADO (FFP) 3
 COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO 4
 MUTUAL DE AHORRO Y PRÉSTAMO 5
 PERSONAS PARTICULARES 6
 ONGs 7
 OTROS (especifique) 8

11G ¿Se le otorgó el monto solicitado?
(Anote el monto y elija la unidad de moneda)
 SI 1
 Monto Bs./\$us
 NO 2
 ↳ **Pase a 1H**

12G ¿Cuánto ha pagado del préstamo?
 YA PAGUÉ EL %

13G ¿Cuál es la tasa de interés que le impusieron y con qué frecuencia paga?
 %
 Frecuencia

14G ¿Para qué destino el préstamo? → **Pase a 1H**
(Selección múltiple)
 COMPRAR LOCAL O VEHÍCULO 1
 AMPLIAR O REPARAR EL LOCAL O VEHÍCULO 2
 ADQUIRIR O COMPRAR MERCANCÍA 3
 PAGAR DEUDAS DEL NEGOCIO 4
 COMPRAR MAQ., EQUIPO Y/O HERRAMIENTAS 5
 OTRO FIN RELACIONADO CON EL NEGOCIO 6
 FINES AJENOS AL NEGOCIO 7
 OTRO (especifique) 8

15G ¿Por qué no ha solicitado préstamos o créditos?
(Selección múltiple)
 NO TUVO NECESIDAD 1
 NO SABÍA COMO PEDIRLO 2
 NO CONTABA CON TODOS LOS REQUISITOS 3
 PENSÓ QUE NO LO CONSIGUIRÍA 4
 EL MONTO Y/O LOS PAZOS NO LE CONVENÍAN 5
 LOS INTERESES Y/O COMISIONES SON MUY ALTOS 6
 DEMASIADOS TRÁMITES 7
 OTROS(especificar) 8

SECCIÓN H: PRODUCCIÓN

(Tiempo de referencia Mensual)

1H (Dependiendo de la Actividad de la Empresa)

Mencione los 5 Productos/Servicios estrellas de su negocio

| | Productos | Cantidad por mes | Unidad de medida | Precio/Unidad (Bs.) |
|---|-----------|------------------|------------------|---------------------|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |

2H ¿Realiza sus ventas por mayor? SI NO
Especifique ventas (ejemplo solo vendo a minoristas desde una docena a XX Bs.)

| | Demandante | Cantidad/unidad | Precio (Bs.)/Unidad |
|----|------------|-----------------|---------------------|
| a. | | | |
| b. | | | |
| c. | | | |
| d. | | | |
| e. | | | |

¿Realiza sus ventas por menor? SI NO
Especifique ventas (ejemplo vendo en mercados locales/ferias/calle todos los días)

| | Mercado al cual vende | Frecuencia |
|----|-----------------------|------------|
| a. | | |
| b. | | |
| c. | | |
| d. | | |
| e. | | |

SECCIÓN I: PERCEPCIONES

1I ¿Cuál es el motivo principal por el que la empresa (negocio) inició esta actividad?
(Repuesta múltiple)

- TRADICIÓN FAMILIAR 1
- PARA COMPLETAR EL INGRESO FAMILIAR 2
- MAYORES GANANCIAS 3
- POCA OFERTA DE EMPLEO 4
- FALTA DE APOYO GUBERNAMENTAL 5
(Programas de Empleo Efectivas)
- SALARIOS INSUFICIENTES 6
- COMODIDAD LABORAL 7
- OTRO. ¿Cuál? 8

2I ¿Indique los factores que impidieron un mejor desarrollo de las actividades de la (el) empresa (negocio)?
(Repuesta múltiple)

- ESCASA PROVISIÓN DE MATERIA PRIMA 1
- INCREMENTO DEL PRECIO DE LOS INSUMOS 2
- FALTA DE PERSONAL CALIFICADO 3
- FALTA DE MERCADO 4
- FALTA DE FINANCIAMIENTO 5
- FALTA DE APOYO GUBERNAMENTAL 6
- DIFICULTADES ADUANERAS 7
- CONFLICTOS SOCIALES 8
- OTRO. ¿Cuál? 9

3I ¿Cuál es el problema más importante que enfrenta su empresa (negocio)?
(Repuesta múltiple)

- FALTA DE CLIENTES 1
- FALTA DE CRÉDITO O FINANCIAMIENTO 2
- BAJAS GANANCIAS 3
- COMPETENCIA EXCESIVA 4
- CONFLICTO CON LOS CLIENTES 5
- PROBLEMAS CON LAS AUTORIDADES 6
- NO LE PAGAN A TIEMPO 7
- NO TIENE PROBLEMAS 8
- OTRO. ¿Cuál? 9

4I ¿Cuáles son sus planes respecto a su empresa (negocio)?
(Repuesta múltiple)

- CONTINUAR EN EL NEGOCIO 1
- CAMBIAR DE ACTIVIDAD 2
- ABANDONAR ACTIVIDAD Y EMPLEARSE (como asalariado) 3
- ABANDONAR CON OTRO PLAN. (Especifique) 4
- NO SABE 5
- OTRO. ¿Cuál? 6

Pase a 6 I

5I ¿Cómo piensa continuar con su empresa (negocio)?
(Repuesta múltiple)

- SIN CAMBIOS IMPORTANTES 1
- AMPLIANDO LA GAMA DE PRODUCTOS 2
- REALIZANDO NUEVAS INVERSIONES 3
- AUMENTANDO EL NÚMERO DE TRABAJADORES 4
- CONTINUAR CON OTRO PLAN. ¿Cuál? 5

- NO SABE 6

Pase a 7 I

6I ¿Cuál es el motivo principal para que la empresa (negocio) no continúe?
(Repuesta múltiple)

- BAJAS GANANCIAS 1
- PARA CONTRATARSE COMO ASALARIADO 2
- POR MOTIVOS PERSONALES 3
- NO LOGRÓ LO ESPERADO AL INICIAR ESTE NEGOCIO 4
- EMPRENDER OTRA ACTIVIDAD PARA MÁS INGRESOS 5
- OTRO. ¿Especifique? 6

Pase a 10 I

71 ¿Uno de sus objetivos es Expandir su negocio?

SI 1

NO 2

→ **Pase a 9I**

8I ¿Por qué llegaría expandir su negocio?

LA DEMANDA AUMENTÓ 1

EL NEGOCIO ES RENTABLE 2

EXISTE MAYORES OPORTUNIDADES PARA ESTE RUBRO 3

CONSEGUÍ MAYOR CAPITAL 4

ASOCIANDOME CON OTROS 5

EMPEZARÉ A EXPORTAR 6

OTRO (especificar) 6

Pase a 10I

9I ¿Por qué no llegaría a expandir su negocio?

TEMO FRACASAR 1

ME SIENTO CÓMODO CON LO QUE TENGO 2

NO ES NECESARIO 3

EXISTEN EMPRESAS MÁS COMPETITIVAS 4

OTROS (ESPECIFICAR) 5

10I Siguiendo el siguiente cuadro ¿Cuánta confianza tiene Ud. en poder resolver las siguientes tareas.

| | 1 Nada Confiado | 2 Algo Confiado | 3 Bastante Confiado | 4 Muy Confiado |
|--|-----------------|-----------------|---------------------|----------------|
| 1 Vender un producto o servicio nuevo a un cliente que compra por primera vez | | | | |
| 2 De contratar buenos empleados para expandir su negocio | | | | |
| 3 Conseguir proveedores que le vendan mercadería o materia prima a buen precio | | | | |
| 4 Persuadir al banco que le preste dinero para financiar un prometedor negocio | | | | |
| 5 Estimar con precisión los costos de un nuevo proyecto | | | | |
| 6 Controlar un empleado que no es miembro de su familia | | | | |
| 7 Reconocer que una idea es suficientemente buena para que su negocio crezca | | | | |
| 8 Conseguir o disponer de un local apropiado para su negocio | | | | |
| 9 Adquirir nueva maquinaria, incluyendo vehículos. | | | | |

MERCADO

11I Nivel de Competencia en la zona del negocio

MUCHA COMPETENCIA 1

ALGO DE COMPETENCIA 2

POCA COMPETENCIA 3

NADA DE COMPETENCIA 4

12Ia ME ASOCIO PORQUE: (Selección Múltiple)

Mayor oferta (cubrir la demanda) 1

Disminuyo costos 2

Mayores Beneficios 3

Mayor Capacidad de Planta 4

Aprendo del Know How de los otros 5

Evito Pérdidas 6

Comparto Riesgos 7

Otro (Especificar) 8

12I Si tuviese la oportunidad de asociarse con la competencia (coludir) ¿lo haría?

SI 1

NO 2

12Ib NO ME ASOCIO PORQUE: (Selección Múltiple)

No confio en la competencia 1

No deseo compartir mi Know How 2

No tendré ningún beneficio extra 3

No me interesa 4

Otro (Especificar) 5

13I Identifique tres...

| Fortalezas | Oportunidades | Debilidades | Amenazas |
|------------|---------------|-------------|----------|
| 1 _____ | 1 _____ | 1 _____ | 1 _____ |
| 2 _____ | 2 _____ | 2 _____ | 2 _____ |
| 3 _____ | 3 _____ | 3 _____ | 3 _____ |

14l ¿En qué etapa consideraría que se encuentra su producto?

INTRODUCCIÓN

 1

MADUREZ

 3

CRECIMIENTO

 2

DECLINACIÓN

 4

15l ¿Cuán importante son los siguientes factores para que un negocio como el suyo pueda ser competitivo en su rubro?

| Factores | | 1 Nada importante | 2 Poco importante | 3 Importante | 4 Muy importante |
|----------|------------------------------|-------------------|-------------------|--------------|------------------|
| 1 | LA UBICACIÓN | | | | |
| 2 | EL PRECIO | | | | |
| 3 | LA CALIDAD | | | | |
| 4 | LA DEMANDA | | | | |
| 5 | LA PUBLICIDAD | | | | |
| 6 | LA CONFIANZA DE LOS CLIENTES | | | | |
| 7 | OTRO (especificar) | | | | |

CAPITAL HUMANO

16l ¿Considera necesaria la capacitación para el desarrollo de las actividades de...
(Subraye la respuesta correspondiente)

USTED?

 SI

 NO

SUS TRABAJADORES?

 SI

 NO

17l ¿Recibió usted algún curso de capacitación en los últimos 12 meses?

SI

 1

NO

 2

Pase a 20 l

18l ¿En qué se le capacitó?
(Selección Múltiple)

MANEJO DE MATERIALES, HERRAMIENTAS,

Y/O MAQUINARIA

 1

REPARACIÓN DE HERRAMIENTAS, EQUIPO

Y/O MAQUINARIA

 2

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, CONTABLES

Y/O FISCALES

 3

CONTROL DE CALIDAD EN PRODUCCIÓN

Y/O SERVICIOS

 4

COMPUTACIÓN

 5

SEGURIDAD E HIGIENE

 6

OTRO (especifique)

 7

19l ¿Quién fue el agente capacitador del último curso...?
(Selección Múltiple)

INSTITUCIÓN PÚBLICA

 1

UNIVERSIDAD

 2

EMPRESA PRIVADA

 3

ORGANIZACIÓN A LA QUE

ESTE AFILIADO

 4

EL NEGOCIO

 5

INSTRUCTOR POR CUENTA PROPIA

 6

PROVEEDOR

 7

OTRO(especificar)

 8

20l ¿Recibieron sus trabajadores algún curso de capacitación en los últimos 12 meses?

SI

 1

NO

 2

Pase a 24 l

21l ¿En qué fueron capacitados...?
(Selección Múltiple)

MANEJO DE MATERIALES, HERRAMIENTAS,

Y/O MAQUINARIA

 1

REPARACIÓN DE HERRAMIENTAS, EQUIPO

Y/O MAQUINARIA

 2

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, CONTABLES

Y/O FISCALES

 3

CONTROL DE CALIDAD EN PRODUCCIÓN

Y/O SERVICIOS

 4

COMPUTACIÓN

 5

SEGURIDAD E HIGIENE

 6

OTRO (especifique)

 7

22I ¿Quién fue el agente capacitador del último curso de sus trabajadores...?
(Selección Múltiple)

INSTITUCIÓN PÚBLICA 1

UNIVERSIDAD O TECNOLÓGICO PÚBLICO 2

EMPRESA PRIVADA 3

UNIVERSIDAD O TECNOLÓGICO PRIVADO 4

EL NEGOCIO 5

INSTRUCTOR POR CUENTA PROPIA 6

PROVEEDOR 7

ORGANIZACIÓN A LA QUE ESTE AFILIADO 8

OTRO(especificar) 9

23I ¿Cuál fue el principal beneficio de dicha capacitación?
(Selección Múltiple)

AUMENTARON LAS GANANCIAS 1

MEJORO LAS CALIDAD DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS 2

MEJORO LA PRODUCTIVIDAD 3

OTRO (especificar) 4

NINGÚN BENEFICIO 5

Pase a 25I

24I ¿Cuál fue la causa principal por la que ni usted, ni sus trabajadores asistieron a cursos de capacitación en los últimos doce meses?
(Selección Múltiple)

NO LO CONSIDERÓ NECESARIO 1

NO TIENE LOS RECURSOS 2

NO SABE A DONDE ACUDIR 3

RENUNCIA DEL PERSONAL CAPACITADO 4

OTRO(especificar) 5

25I ¿Qué es para usted ser más productivo?
(Escribase una idea concreta: ejemplo mayores ventas, más producción)

¿De qué cree que depende la productividad...?

DE LA CAPACIDAD DEL PERSONAL 1

DE LA TECNOLOGÍA UTILIZADA 2

DE LA EXPERIENCIA 3

DE LA INNOVACIÓN CONSTANTE 4

DE LA DISPONIBILIDAD DE RECURSOS 5

OTROS (especificar) 6

(Pida que llene la hojita de APTITUDES al informante y anote el FOLIO correspondiente de la boleta)

OBSERVACIONES

Esta seguro que realizó las suficientes visitas para que sea:

¿INCOMPLETA? Si 1 No 2

(Marcar en la página 1 también)

1era. Visita Día Mes

2da. Visita Día Mes

3era. Visita Día Mes

4ta. Visita Día Mes

Fecha Día Mes Año

Nombre del Encuestador _____

Nombre del Supervisor _____

Nombre del Informante _____

Código del Encuestador

Código del Supervisor

SECCIÓN J: APTITUDES PARA EL EMPRENDIMIENTO

1J En una escala del 1 al 7, ¿qué tan de acuerdo está con cada una de las siguientes afirmaciones? (donde 1 es "totalmente en desacuerdo" y 7 es "totalmete de acuerdo")

| Planteamientos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 Cuando enfrento un reto, pienso más en los resultados del éxito que en las consecuencias de fracasar | | | | | | | |
| 2 Los resultados que obtengo en mi vida dependen de mis acciones/decisiones | | | | | | | |
| 3 Me cuesta empezar una tarea desde cero | | | | | | | |
| 4 Prefiero retos exigentes sobre aquellas actividades que puedo hacer fácilmente | | | | | | | |
| 5 Obtener lo que yo quiero tiene poco que ver con la suerte | | | | | | | |
| 6 No acostumbro a soñar despierto | | | | | | | |
| 7 Me siento incómodo cuando otros deciden por mí | | | | | | | |
| 8 Soy capaz de aprender cualquier cosa si me comprometo enteramente a ello | | | | | | | |
| 9 En mi trabajo, veo muchas cosas que yo haría de manera diferente | | | | | | | |
| 10 Para completar tareas especiales, no me importa levantarme temprano, quedarme hasta tarde o saltarme comidas | | | | | | | |
| 11 Si hago un promesa, soy capaz de cumplirla por demandante que sea | | | | | | | |
| 12 Prefiero ser relativamente bueno en varias cosas que muy bueno en una sola | | | | | | | |
| 13 Generalmente defiendo mi punto de vista cuando alguien está en desacuerdo conmigo | | | | | | | |
| 14 Prefiero pensar en las posibilidades futuras que en los logros pasados | | | | | | | |
| 15 Me resulta más difícil adaptarme al cambio que mantener una rutina | | | | | | | |
| 16 No me gusta ser interrumpido mientras estoy concentrado realizando una tarea | | | | | | | |
| 17 Antes de tomar una decisión, me gusta tener toda la información relevante, no importa cuánto tiempo me tome conseguirla | | | | | | | |
| 18 No me importa tener un trabajo rutinario y poco desafiante si el sueldo es bueno | | | | | | | |
| 19 En comparación con otras personas, no he logrado todo lo que me merezco | | | | | | | |
| 20 Muchos de los malos momentos que viven las personas son resultado de la mala suerte | | | | | | | |
| 21 Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente | | | | | | | |

2J

Cuando llueve, el restaurant "Don Manolo" sólo puede atender a 100 comensales por día dentro de sus instalaciones. Los días de sol, puede atender a 150 comensales, ya que puede poner mesas en la acera. Si la probabilidad de lluvia es del 80% durante el próximo mes, ¿cuántos comensales tendrá la posibilidad de atender en promedio durante cada día del próximo mes?

- A. 90
- B. 110
- C. 150
- D. 100
- E. 130

¡GRACIAS POR SU TIEMPO!

3J

Suponga que usted es la única fuente de ingresos de su familia, y que tiene que elegir entre dos ofertas de trabajo ¿Qué alternativa elegiría?

Situación A

1. Un trabajo que paga 100 mensuales siempre. →
2. Un trabajo en el que es tan probable ganar 200 como 25, dependiendo del mes.

Pase a B

Situación B

1. Un trabajo que paga 100 mensuales siempre. →
2. Un trabajo en el que es tan probable ganar 200 como 50, dependiendo del mes.

Pase a C

Situación C

1. Un trabajo que paga 100 mensuales siempre.
2. Un trabajo en el que es tan probable ganar 200 como 75, dependiendo del mes.