

## Sección 0: Códigos de ubicación



MUNICIPIO:

ZONA CENSAL:

MANZANO

EMPRESA:


**Tipo de Informante**

**1 Propietario**

**2 Familiar**

**3 Empleado**




## Instrucciones

Encuestador toma en cuenta los siguientes consejos



eséntate al informante mostrando tu credencial y enfatiza el motivo de tu visita



Durante la encuesta anota claramente y con una bolígrafo las respuestas



Marca la hora de inicio de la encuesta



Si en la Unidad Económica se presentan consultas sobre la encuesta, debes responder de la manera más concisa posible

Al finalizar la encuesta marca el tipo de incidencia.



## Sección 1: Variables de Identificación

1. Nombre del Propietario o Razón Social \_\_\_\_\_

2. Nombre Comercial del negocio \_\_\_\_\_

3. Dirección Principal del Negocio \_\_\_\_\_

Piso \_\_\_\_\_

Oficina \_\_\_\_\_

Zona \_\_\_\_\_

4. ¿Tiene Sucursales? 1. Si 2. No

por 2 pasar a la 7.

5. Número de Sucursales

6. Dirección de una sucursal del Negocio \_\_\_\_\_

Piso \_\_\_\_\_

Oficina \_\_\_\_\_

Zona \_\_\_\_\_

7. Dirección de la Residencia Del Propieatrio \_\_\_\_\_

La misma dirección que el negocio 1. Si 2. No

(Por 1 pase a la pregunta 8)

Zona \_\_\_\_\_

Nro. \_\_\_\_\_

TIPO DE UNIDAD

8. Unidad antigua

9. Unidad nueva

10. Número de intentos

→ (PASE A SECCIÓN 6)

## LEGISLACIÓN, Secreto Estadístico (Artículo 21 y 22, Ley 14100):

**ARTÍCULO 21.-** Los datos o informaciones que obtengan el Sistema son absolutamente confidenciales y serán utilizados solamente para fines estadísticos.

No podrán ser revelados en forma individualizada, los Organismos Administrativos y Judiciales no expedirán requerimientos de información individualizada, sólo podrán ser divulgados o publicados sus resultados en forma innominada.

**ARTÍCULO 22.-** A fin de garantizar el secreto estadístico establecido en el artículo anterior, queda prohibido a todas las instituciones integrantes del Sistema y a los funcionarios que en ellas prestan servicios, proporcionar y suministrar datos en contravención a lo dispuesto en el artículo precedente.

**Sección 2: Características Generales de la Unidad Económica**

2.1 ¿Cuál es la actividad principal que realiza?

\_\_\_\_\_

2.2 ¿Cuál es la actividad secundaria que realiza?

\_\_\_\_\_

CAEB

CAEB

2.3 Esta Unidad Económica (negocio) es:

- 1 Único(a)
- 2 Principal
- 3 Sucursal
- 4 Unidad Auxiliar

**Sección 3: Descripción General de la Unidad Económica (negocio)**

3.1 ¿Qué año inició la unidad económica?

Op. 1  Mes  Año

Op. 2 Hace  Meses / Años

3.2 ¿Mantiene su Unidad Económica (negocio) la misma ubicación desde su inicio?

1 Si  -> (Pase a 3.4)  
2 No

3.3 ¿Cuántas veces cambio de dirección o lugar donde realiza su actividad económica?

Nro. de Veces

3.4 ¿Este local/inmueble/lugar es...?

- 1. Propio
- 2. En Alquiler
- 3. En Anticrético
- 4. Prestado
- 5. Otro (especificar)

3.5 ¿Cuál es el tipo de local/inmueble/lugar en el que su Unidad Económica opera ahora? (POR OBSERVACIÓN)

- |  |  |
|--|--|
| 1. En una instalación improvisada <input type="checkbox"/>                                       | 6. En un puesto no fijo o semifijo en la vía pública (hay construcción) <input type="checkbox"/> |
| 2. En un local permanente <input type="checkbox"/>   | 7. Local Comercial <input type="checkbox"/>  |
| 3. En una vivienda sin instalaciones especiales <input type="checkbox"/>                         | 8. Local de Servicios <input type="checkbox"/>   |
| 4. En una vivienda con instalaciones especiales <input type="checkbox"/>                         | 9. Otro (especificar) _____ <input type="checkbox"/>   |
| 5. En un puesto no fijo o semifijo en la vía pública (sin construcción) <input type="checkbox"/> |  |

**Sección 4: Características Generales del Informante (Propietario)**

4.1 ¿Cuál es su Edad?

Años

4.2 Sexo

1. Hombre  2. Mujer

4.3 ¿Cuál es su estado civil?

1. Soltero (a)  3. Conviviente o concubino (a)   
2. Casado (a)  4. Separado (a)  5. Divorciado(a)  6. Viudo(a)

4.4 ¿Usted es el Jefe o Jefa de Hogar?

1. Si   
2. No

4.5 ¿Cuál es el nivel y curso más alto de instrucción que aprobó?

1. Nivel   
2. Curso

4.6 ¿La vivienda en la cuál reside es...?

- 1. Alquilada
- 2. Familiar
- 3. Hipotecada
- 4. Propia sin Deuda
- 5. Propia con Deuda
- 6. Anticrético
- 7. Otro (especificar) \_\_\_\_\_

4.7 ¿Qué Actividad realizaba antes de emprender su negocio actual?

- 1. Empleador de otro negocio
- 2. Trabajador Independiente
- 3. Solo estudiaba
- 4. Estaba buscando trabajo
- 5. Asalariado
- 6. No buscaba trabajo
- 7. Otro (especificar) \_\_\_\_\_

Niveles	Educación Alternativa para jóvenes y adultos
11. Ninguno	23. Educación Juvenil Alternativa (EJE)
12. Curso de Alfabetización	24. Educación Primaria de Adultos (EPA)
13. Educación pre-escolar	25. Educación Secundaria de Adultos (ESA)
<b>Sistema antiguo</b>	26. Normal
14. Básico (1 a 5 años)	27. Universidad Pública (Licenciatura)
15. Intermedio (1 a 3 años)	28. Universidad Privada (Licenciatura)
16. Medio (1 a 4 años)	29. Diplomado/Maestría/Doctorado
<b>Sistema anterior</b>	30. Técnico de Universidad
17. Primaria (1 a 8 años)	31. Técnico de Instituto (mayor a 1 año)
18. Secundaria (1 a 4 años)	32. Institutos de formación militar y policial
<b>Sistema actual</b>	33. Otros cursos (duración menor a 1 año)
19. Primaria (1 a 6 años)	
20. Secundaria (1 a 6 años)	
<b>Educación de adultos (sistema antiguo)</b>	
21. Educación básica de adultos (EBA)	

4.8 ¿Cuántos días trabaja regularmente en la semana? Días

4.9 ¿Cuántas horas al día trabaja regularmente? Horas

## Sección 5: Empleados

5.1 ¿Tiene empleados o dependientes en la Unidad Económica?

1. Si

2. No  → (Pase a la Sección 6)

	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) ¿Cuántos días a la semana trabaja normalmente?	(i) ¿Cuántas horas al día trabaja regularmente?	(j) ¿Cuál es el pago que recibe?	
											Monto	Frecuencia
1.												
2.												
3.												
4.												
5.												
6.												
7.												
8.												
9.												
10.												

### (a) Parentesco

- 1 Conyugue
- 2 Hij(a)
- 3 Padres o abuelos
- 4 Hermano(a) o primo(a)
- 5 Otro pariente
- 6 Otro no pariente
- 7 No especifica

### (c) Estado civil

- 1 Soltero(a)
- 2 Casado(a)
- 3 Concubinado(a)
- 4 Divorciado(a)
- 5 Separado(a)
- 6 Viudo(a)
- 7 No especifica

### (d) Nivel de instrucción

- 1 Sin instrucción
- 2 Primaria
- 3 Secundaria
- 4 Técnico
- 5 Licenciatura
- 6 Maestría o doctorado
- 7 No especifica

### (e) Situación en el empleo

- 1 Socio
- 2 Trabajador asalariado (incluye a destajo, comision y porcentaje)
- 3 Familiar sin pago
- 4 No familiar sin pago

### (f) Como consiguio el cargo

- 1 Es familiar
- 2 Por un familiar, amigo o conocido
- 3 Por un anuncio en el negocio
- 4 Por un anuncio en el periódico
- 5 Acudio al negocio
- 6 Agencia de Empleo
- 7 Otro medio

### (g) Tipo de contrato

- 1 Verbal por tiempo indeterminado
- 2 Escrito por tiempo indeterminado
- 3 Verbal por tiempo u obra determinada
- 4 Escrito por tiempo u obra determinada

### Frecuencia

1. Diario
2. Semanal
3. Quincenal
4. Mensual
5. Anual
6. BIANUAL

### (b) Sexo

- 1 Femenino
- 2 Masculino

**Sección 6: Percepciones del Emprendedor y sobre la Unidad Económica (UE)**

6.1 Usted sabe qué es...	6.2 ¿Tiene la UE...	6.3 ¿Hace cuánto lo(a) tiene?	Frecuencia	6.4 ¿Quién lo(a) emite?
1. la Matrícula de Comercio?	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cantidad <input type="text"/> Días <input type="text"/> Meses <input type="text"/> Años <input type="text"/>	Resp. Correcta <input type="text"/> Correcto <input type="text"/> Incorrecto <input type="text"/> NS/NR <input type="text"/> Fundempresa
2. el Número de Identificación Tributaria (NIT)?	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cantidad <input type="text"/> Días <input type="text"/> Meses <input type="text"/> Años <input type="text"/>	Sistema de impuestos nacionales (SIN) Correcto <input type="text"/> Incorrecto <input type="text"/> NS/NR <input type="text"/>
3. la Licencia de Funcionamiento de Actividades Económicas?	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cantidad <input type="text"/> Días <input type="text"/> Meses <input type="text"/> Años <input type="text"/>	Alcaldía del Municipio Correcto <input type="text"/> Incorrecto <input type="text"/> NS/NR <input type="text"/>

6.5 ¿Usted cuenta con empleados permanentes?	6.6 ¿A qué institución debe recurrir para afiliarlos?	6.7 ¿Cuántos empleados tiene afiliados?
SI → Nro. de Empleados <input type="text"/>		
1. Afiliados a la Caja Nacional de Salud	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → <input type="text"/> 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	NS/NR <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → <input type="text"/>
2. Afiliados a las Administradora de Fondos de Pensiones	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → <input type="text"/> 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	NS/NR <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → <input type="text"/>
3. Registrados en el Ministerio de Trabajo	1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → <input type="text"/> 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	NS/NR <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → <input type="text"/>
NO → No tengo empleados <input type="text"/>	Pase a 6.8	

6.8	6.9 ¿Con qué frecuencia los realiza?	6.10 ¿Cómo los realiza?
¿Usted tiene algún registro contable que le permite seguir las ventas, compras, ingresos, costos de su Unidad Económica?	1. Diariamente 2. Semanalmente 3. Cada 15 días	Código <input type="text"/>
1. Sí <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> → 2. No <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	4. Mensualmente 5. Anualmente 6. Cuando puede	1. Manualmente <input type="text"/> 2. Con un sistema contable en computadora <input type="text"/> 3. Con la ayuda de un experto <input type="text"/> 4. Otro <input type="text"/>
6.11 Aproximadamente, ¿Cuál es el nivel de capital que estima que tiene el Negocio?	6.12 Aproximadamente, ¿Cuál es el valor de ventas anuales en Bs. del negocio?	
Capital: Todos los activos con los que cuenta el negocio valorizados en Bs.	Valor de Ventas: El valor total de las unidades de producción vendidas del negocio en Bs.	
1. Menos de 12.000 Bs. <input type="text"/> 2. Entre 12.000 y 37.000 Bs. <input type="text"/> 3. Más de 37.000 Bs. <input type="text"/> 4. NS/NR <input type="text"/>	1. Menos de 136.000 Bs. <input type="text"/> 2. Más de 136.000 Bs. <input type="text"/> 3. NS/NR <input type="text"/>	

**Sección 6: Percepciones del Emprendedor y sobre la Unidad Económica (UE)**

**6.13** ¿Qué fracción de sus ventas se efectúan a través de transferencias bancarias electrónicas, tarjetas de crédito o débito y/o cheque.

- 1. Ninguna
- 2. Menos de 25%
- 3. Entre 25 y 50%
- 4. Más de la mitad

**6.14** Según su nivel de capital y ventas,

- 1. Le corresponde pagar impuestos Si  No
- 2. Le corresponde acogerse al Régimen Simplificado. Si  No
- 3. Le corresponde acogerse al Régimen General Si  No
- 4. NS/NR

**6.15** De sus utilidades, ¿Cuánto estima que le corresponde pagar por impuestos?

Op.1  %  
Op.2  Bs.

**6.16** ¿Usted emite facturas al momento de vender sus productos?

- 1. Si
- 2. No

**Para las siguientes enunciados; valore del 1 al 5, siendo 1 Totalmente en desacuerdo y 5 Totalmente De acuerdo.**

**6.17** Para usted Ser Formal se asocia con:

- 1. Tener la Matrícula de Comercio
- 2. Tener el NIT
- 3. Tener la Licencia de Funcionamiento
- 4. Pagar Impuestos
- 5. Otorgar Beneficios Laborales a los trabajadores de la UE
- 6. Llevar Contabilidad Formal
- 7. Operar en un espacio físico fijo
- 8. Emplear el sistema bancario (cheques, tarjetas de crédito débito, cuentas corriente, caja de ahorro) para hacer transacciones.

**6.18** ¿Cuál es el mayor incentivo o beneficio de ser formal?

- 1. Vender más al gobierno y a otras empresas privadas.
- 2. Evitar las sanciones impuestas por el gobierno.
- 3. Otra (especificar)

**Efectividad:**  
1. Muy Baja  
2. Baja  
3. Regular  
4. Alta  
5. Muy Alta

**6.19** ¿Cuánto cree usted que es la sanción por no tener...

	Monto	Moneda			NS/NR	Efectividad al imponer la sanción
		Bs.	\$us	UFVs		
a) Matrícula de Comercio						
b) Número de Identificación Tributaria						

**6.20** ¿Qué considera que es lo que desalienta más a no ser formal?

- 1. Los aranceles e impuestos que se deben pagar para inscribirse.
- 2. El proceso de tramitación de inscripción
- 3. Las responsabilidades monetarias que se adquieren una vez inscrito (pagos post-inscripción, actualización de matrículas)
- 4. Las responsabilidades laborales (pagos de aguinaldos, seguros de salud, seguros de pensiones)
- 5. Los impuestos que deben pagar periódicamente según la ley (IVA, Impuestos a las utilidades, Impuestos a las transacciones, etc.)

**6.21** Las empresas formales ganan/venden...

- 1 Menos que las informales
- 2 Lo mismo que las informales
- 3 Más pero no más que doble que las informales
- 4 Más del doble que las informales

**6.22** Usted piensa/crea/intuye que:

- 1. Ser una empresa formal no trae ningún beneficio
- 2. Ser una empresa formal permite tener mayores ventas y beneficios
- 3. Ser una empresa formal permite tener mejor acceso al crédito
- 4. Al ser una empresa formal mi demanda puede ser mayor
- 5. Solo al ser una empresa formal las leyes protegen mi negocio
- 6. Al ser una empresa formal es más probable el acceso a programas de apoyo al emprendimiento.
- 7. Ser una empresa formal incrementa los costos de contratación de la mano de obra.
- 8. Ser una empresa formal implica pagar impuestos muy altos.
- 9. Ser una empresa formal implica mucho papeleo
- 10. Ser una empresa formal
- 11. Las regulaciones para una empresa formal son muy complicadas

**6.23** ¿Según la estructura de su negocio, cree que al formalizarse sus beneficios serán mayores a sus costos?

- 1 Si  No
- 2 Si  No

**6.24** En los próximos seis meses,

- 1. Espera contratar empleados
- 2. Espera comprar algún activo fijo
- 3. Espera formar parte de una cadena productiva teniendo nuevos clientes regulares
- 4. Espera Registrarse en Fundempresa
- 5. Espera Socitar el NIT
- 6. Espera cerrar su Unidad Económica
- 7. Espera solicitar un crédito en una institución formal

**6.25** En los últimos 12 meses, ¿ha sido usted víctima de uno de los siguientes delitos?

- 1 Hurto
- 2 Estafa
- 3 Extorsión o chantaje
- 4 Agresión física
- 5 Abuso de autoridad o violencia por parte de la Policía
- 6 Robo/Atraco
- 7 Secuestro/Agresión sexual



**PAUSAR LA ENCUESTA Y APLICAR EL TRATAMIENTO SEGÚN CORRESPONDA**

**Para los siguientes enunciados; valore del 1 al 5, siendo 1 Totalmente en desacuerdo y 5 Totalmente de acuerdo.**



**Sección 7: Ingresos, Gastos y Costos**

**Frecuencia**  
 1. Diario   2. Semanal   3. Quincenal   4. Mensual   5. Anual   6. Bidual

**7.1 ¿Cuáles son sus ingresos promedio...?**

Tipo de Ingreso	Monto	Moneda		Frecuencia
		Bs.	\$us	
Venta de Productos				
Prestación de Servicios				
Reventa de Productos				
Alquiler de Productos				

 **NOTA: CANTIDAD Y PRECIO PARA LAS UNIDADES ECONÓMICAS QUE PRODUCEN Y VENDEN ALGÚN PRODUCTO.**      **NRO. DE PERSONAS Y TARIFA PARA LOS QUE SE DEDICAN A OFRECER ALGÚN TIPO DE SERVICIO.**

**7.2**

¿Cuáles son los productos y/o servicios que produce? (Mencione los más importantes de acuerdo al valor de venta)	Unidad de Producción	Cantidad / Nro. de Personas Atendidas	Precio / Tarifa por persona	Moneda		Frecuencia de Producción/Servicio			
				Bs.	\$us	Día	Semana	Quincenal	Mes

**7.3 ¿Cuáles son los gastos Operativos?**

Tipo de Gasto	Monto	Moneda		Frecuencia
		Bs.	\$us	
Gastos en Servicios Básicos				
Gastos en Pago de Alquileres				
Gastos en Licencias				
Gastos en Impuestos <b>(Si declaró pagar impuestos)</b>				
Gastos en Publicidad				
Gastos en Otros del Negocio				

**7.4 ¿Cuáles son Costos de Fabricación?**

Tipo de Costo	Monto	Moneda		Frecuencia
		Bs.	\$us	
Costo en compra de materia prima				
Costo en compra de embases(bolsas de nylon, cajas de cartón, etc)				
Costo en pago de los operarios/empleados				
Costo en materiales auxiliares				
Otros Costos de fabricación				
Costo en implementos para el servicio				

**Sección 8: Activos**

**Periodo de Referencia Enero a Diciembre del 2012**



**8.1 ¿Cuál era el monto con el que contaba de...**

Activos	Monto Hasta diciembre de 2012	Moneda	
		Bs.	\$us
Disponibilidad de recursos monetarios del Negocio?			
Cuentas por Cobrar?			
Producción en Almacenes?			
Ahorros de los Ingresos por Producción?			

**8.2 ¿Cuál es el valor que tenía almacenado hasta diciembre de 2012 de**

Inventarios	Monto	Moneda	
		Bs.	\$us
Insumos y Material no utilizado?			

**Frecuencia**

1. Diario 2. Semanal 3. Quincenal 4. Mensual 5. Anual 6. Bidual



*NOTA: Es importante recalcar que toda la información de activos se refiere a aquellos que se usan para la actividad económica.*

**8.3 ¿Con qué Activos Fijos contaba hasta diciembre del 2012...?**

Infraestructura y Equipos	¿Tiene?		¿Cantidad?	Costo Actualizado (Unitario del último que compró)	Moneda		¿Hace cuánto tiempo lo adquirió?		¿Compró alguno de enero a diciembre 2012?			¿Vendió alguno de enero a diciembre 2012?		
	Sí	No			Bs.	\$us	Cantidad	Frec.	SI	NO	Monto Bs.	SI	NO	Monto Bs.
Herramientas y/o utensillos de trabajo									1	2		1	2	
Maquinaria														
1									1	2		1	2	
2									1	2		1	2	
3									1	2		1	2	
4									1	2		1	2	
5									1	2		1	2	
6									1	2		1	2	
Muebles y Enseres									1	2		1	2	
Computadoras									1	2		1	2	
Vehículos									1	2		1	2	
Edificios (Infraestructura)									1	2		1	2	
Terrenos									1	2		1	2	

**Sección 9: Pasivos y Patrimonio**



**Periodo de Referencia Enero a Diciembre del 2012**

**9.1 Créditos y/o Préstamos**

¿Usted tiene algún tipo de crédito que solicitó el 2012 para su negocio o para su hogar pero paga con los ingresos que genera en su negocio?

Si

1

No

2  (Pase 9.2)

Entidad		Año de desembolso	Monto del crédito		Interés %	Estado	1. Totalmente pagado 2. Pagando con normalidad 3. En mora ¿Cuánto ya pago de la deuda en %?
Cod.	Nombre.		Monto	Moneda			
1. Banco	9. Personas particulares						<input type="text"/> Por 1 Fin
2. Fondo Financiero Privado	6. Familiares						<input type="text"/> Por 2 o 3 pasa a la sgte.
3. Cooperativa de Ahorro y Crédito	7. Otros						
4. Mutual de ahorro							

**9.2 ¿Cuál fue su Capital Inicial para comenzar su negocio?**

Monto	Moneda		NS/N R
	Bs.	\$us	

**9.3 ¿En cuánto valora su negocio?**



*(Debe expresar el Capital actual que representa su negocio lo cual incluye la infraestructura propia, la maquinaria, equipo, productos, y otros bienes que usa en la actividad económica)*

Monto	Moneda		NS/N R
	Bs.	\$us	



**SECCIÓN 10: Personalidad - Emprendurismo Test "MBTI"**

Cada enunciado presenta dos diferentes opciones (A,B), ambos son relacionados opuestos. Medite con cuál de las dos se siente más identificado, no se trata de "todo o nada" (es difícil encontrar un enunciado que nos identifique completamente a uno mismo) se trata de elegir la preposición con la que uno se siente mayormente representado la mayor parte del tiempo. Es posible dejar respuestas en blanco pero trate de no hacerlo.

<p><b>1. En una reunión social usted:</b>                      A. Interactúa con muchos, incluyendo a los extraños. <input type="checkbox"/>                      B. Interactúa con pocos, los que usted conoce. <input type="checkbox"/></p> <p><b>2. Es usted:</b>                      A. Más realista que especulativo. <input type="checkbox"/>                      B. Más especulativo que realista. <input type="checkbox"/></p> <p><b>3. Es peor para usted:</b>                      A. Ser imaginativo, tener la cabeza en las nubes. <input type="checkbox"/>                      B. Estar concentrado y tener una ruta definida. <input type="checkbox"/></p> <p><b>4. A usted le afectan más:</b>                      A. Los principios. <input type="checkbox"/>                      B. Las emociones. <input type="checkbox"/></p> <p><b>5. Se orienta usted más a:</b>                      A. Convencer a los demás. <input type="checkbox"/>                      B. Conmover a los demás. <input type="checkbox"/></p> <p><b>6. Prefiere usted trabajar:</b>                      A. Con fechas tope. <input type="checkbox"/>                      B. Sin límite de tiempo. <input type="checkbox"/></p> <p><b>7. Tiende usted a escoger:</b>                      A. Cuidadosamente. <input type="checkbox"/>                      B. Impulsivamente. <input type="checkbox"/></p> <p><b>8. En las reuniones sociales usted:</b>                      A. Se queda hasta tarde, sintiendo que su energía aumenta. <input type="checkbox"/>                      B. Se va temprano, sintiendo que su energía disminuye <input type="checkbox"/></p> <p><b>9. Se siente usted más atraído por:</b>                      A. Personas sensibles. <input type="checkbox"/>                      B. Personas imaginativas. <input type="checkbox"/></p> <p><b>10. Usted está más interesado en:</b>                      A. Lo que ocurre actualmente. <input type="checkbox"/>                      B. Lo que es posible que ocurra. <input type="checkbox"/></p> <p><b>11. Al juzgar a otros qué influye más:</b>                      A. ¿El porqué de una acción? <input type="checkbox"/>                      B. ¿Si la acción es moralmente buena o mala? <input type="checkbox"/></p> <p><b>12. Al relacionarse con otros, su tendencia es:</b>                      A. No criticar a los demás. <input type="checkbox"/>                      B. Es criticar a los demás. <input type="checkbox"/></p> <p><b>13. En relación con el tiempo usted suele ser:</b>                      A. Puntual. <input type="checkbox"/>                      B. Flexible. <input type="checkbox"/></p> <p><b>14. Qué le preocupa más a usted, en relación con las cosas:</b>                      A. No comprometerse con las cosas, tener relación abierta. <input type="checkbox"/>                      B. Comprometerse con las cosas, tener relación compleja. <input type="checkbox"/></p> <p><b>15. En grupo sociales usted:</b>                      A. Se mantiene al tanto de lo que ocurre a los demás. <input type="checkbox"/>                      B. Le llegan tarde las noticias de los otros. <input type="checkbox"/></p> <p><b>16. En su vida cotidiana, tiende a hacer las cosas:</b>                      A. "Como se hacen" normalmente. <input type="checkbox"/>                      B. A su propia manera. <input type="checkbox"/></p> <p><b>17. Los escritores deben:</b>                      A. "Decir lo que piensan y pensar lo que dicen". <input type="checkbox"/>                      B. Expresarse más usando analogías y metáforas. <input type="checkbox"/></p> <p><b>18. Qué lo atrae más:</b>                      A. La capacidad de un mejor razonamiento. <input type="checkbox"/>                      B. La capacidad de generar mejores relaciones humanas. <input type="checkbox"/></p>	<p><b>19. Se siente usted más cómodo al hacer:</b>                      A. Juicios lógicos. <input type="checkbox"/>                      B. Juicios de valor. <input type="checkbox"/></p> <p><b>20. Prefiere las decisiones:</b>                      A. Resuletas y previamente decididas. <input type="checkbox"/>                      B. No resuletas y no aún decididas. <input type="checkbox"/></p> <p><b>21. Puede decir que usted es más:</b>                      A. Serio, determinado y sigue a detalle el rumbo de las cosas. <input type="checkbox"/>                      B. Deja que salgan las cosas de la forma que salen. <input type="checkbox"/></p> <p><b>22. Al llamar por teléfono usted:</b>                      A. Rara vez se pregunta lo que se van a decir. <input type="checkbox"/>                      B. Ensaya lo que va a decir. <input type="checkbox"/></p> <p><b>23. Los hechos de una persona:</b>                      A. Hablan por sí mismos. <input type="checkbox"/>                      B. Muestran como se debe actuar o no actuar. <input type="checkbox"/></p> <p><b>24. Los visionarios:</b>                      A. Son a veces irritantes. <input type="checkbox"/>                      B. Son a veces fascinantes. <input type="checkbox"/></p> <p><b>25. Frecuentemente usted es:</b>                      A. Una persona insensible, frío ante decisiones. <input type="checkbox"/>                      B. Una persona sensible, flexible ante decisiones. <input type="checkbox"/></p> <p><b>26. Es peor:</b>                      A. Ser injusto. <input type="checkbox"/>                      B. Ser inmisericorde. <input type="checkbox"/></p> <p><b>27. Usualmente las cosas ocurren:</b>                      A. Porque las escogió así. <input type="checkbox"/>                      B. Por azar. <input type="checkbox"/></p> <p><b>28. Se siente usted mejor:</b>                      A. Habiendo comprado un objeto. <input type="checkbox"/>                      B. Teniendo la opción de comprar un objeto. <input type="checkbox"/></p> <p><b>29. En su trabajo:</b>                      A. Es usted quien inicia las conversaciones. <input type="checkbox"/>                      B. Espera que los otros se acerquen a conversar. <input type="checkbox"/></p> <p><b>30. El sentido común:</b>                      A. Es raramente cuestionable. <input type="checkbox"/>                      B. Es frecuentemente cuestionable. <input type="checkbox"/></p> <p><b>31. Los niños a veces:</b>                      A. No aprenden suficientes cosas útiles. <input type="checkbox"/>                      B. No ejercitan de manera suficiente su fantasía. <input type="checkbox"/></p> <p><b>32. Cuando debe tomar decisiones se siente más cómodo con:</b>                      A. Estándares. <input type="checkbox"/>                      B. Sentimientos. <input type="checkbox"/></p> <p><b>33. Es usted:</b>                      A. Más firme que amable. <input type="checkbox"/>                      B. Más amable que firme. <input type="checkbox"/></p> <p><b>34. ¿Qué es más admirable?:</b>                      A. La habilidad para ser organizado y metódico. <input type="checkbox"/>                      B. La habilidad para adaptarse y hacer que las cosas salgan bien. <input type="checkbox"/></p> <p><b>35. ¿Qué es más valioso para usted?:</b>                      A. Lo que ya está definido. <input type="checkbox"/>                      B. Lo que está por definirse. <input type="checkbox"/></p> <p><b>36. Las relaciones con personas nuevas y fuera de su rutina:</b>                      A. Lo estimulan y le dan energía. <input type="checkbox"/>                      B. Lo hacen ser reservado. <input type="checkbox"/></p>	<p><b>37. Con frecuencia es usted:</b>                      A. Una persona del tipo práctico. <input type="checkbox"/>                      B. Una persona del tipo fantasiosa. <input type="checkbox"/></p> <p><b>38. Suele inclinarse más a mirar a los demás en función de:</b>                      A. Cuán útiles pueden ser. <input type="checkbox"/>                      B. Su manera de ver las cosas. <input type="checkbox"/></p> <p><b>39. ¿Qué es más satisfactorio para usted?</b>                      A. Discutir hasta el fondo un asunto. <input type="checkbox"/>                      B. Llegar a un acuerdo sobre el asunto. <input type="checkbox"/></p> <p><b>40. Usted toma decisiones:</b>                      A. Usando más su razonamiento. <input type="checkbox"/>                      B. Usando más su intuición. <input type="checkbox"/></p> <p><b>41. Trabaja más cómodo cuando ese trabajo:</b>                      A. Está especificado en un contrato. <input type="checkbox"/>                      B. Está definido sobre base casuales. <input type="checkbox"/></p> <p><b>42. Usted tiende a buscar:</b>                      A. Cosas ordenadas. <input type="checkbox"/>                      B. Cosas tal y como se presentan. <input type="checkbox"/></p> <p><b>43. Usted realiza acciones:</b>                      A. Sin pensar en su resultado. <input type="checkbox"/>                      B. Pensando si moralmente son buenas o malas. <input type="checkbox"/></p> <p><b>44. Usted se guía más:</b>                      A. Por los hechos o acciones de otros. <input type="checkbox"/>                      B. Por lo que moralmente esta "bien o mal". <input type="checkbox"/></p> <p><b>45. Esta usted más interesado en:</b>                      A. La producción y la distribución. <input type="checkbox"/>                      B. La investigación y el diseño. <input type="checkbox"/></p> <p><b>46. ¿Cuál cumplido es mejor para usted?:</b>                      A. Eres una persona muy lógica. <input type="checkbox"/>                      B. Eres una persona muy sentimental. <input type="checkbox"/></p> <p><b>47. ¿Qué prefiere usted ser?:</b>                      A. Firme e inquebrantable. <input type="checkbox"/>                      B. Leal y confiable. <input type="checkbox"/></p> <p><b>48. Usualmente usted prefiere:</b>                      A. Las declaraciones finales e inquebrantables. <input type="checkbox"/>                      B. Las declaraciones tentativas y preliminares. <input type="checkbox"/></p> <p><b>49. Se siente usted más confortable:</b>                      A. Después de una desición. <input type="checkbox"/>                      B. Antes de una desición. <input type="checkbox"/></p> <p><b>50. Usted:</b>                      A. Habla fluidamente con los extraños. <input type="checkbox"/>                      B. Siente que no tiene mucho que decir a un extraño. <input type="checkbox"/></p> <p><b>51. Confía usted más:</b>                      A. En su experiencia. <input type="checkbox"/>                      B. En sus corazonadas. <input type="checkbox"/></p> <p><b>53. Usted felicitaría más a una persona de:</b>                      A. De nítido razonamiento. <input type="checkbox"/>                      B. Fuertes sentimientos. <input type="checkbox"/></p> <p><b>53. Usted fecilitaría más a una persona de:</b>                      A. De nítido razonamiento. <input type="checkbox"/>                      B. Fuertes sentimientos. <input type="checkbox"/></p> <p><b>54. Lo atrae más a usted, ser:</b>                      A. Justo. <input type="checkbox"/>                      B. Simpático. <input type="checkbox"/></p>	<p><b>55. Es preferible:</b>                      A. Asegurar que las cosas queden resueltas. <input type="checkbox"/>                      B. Dejar que las cosas pasen. <input type="checkbox"/></p> <p><b>56. En las relaciones entre las personas, las cosas deben ser:</b>                      A. Renegociables, es cuestión de comunicación. <input type="checkbox"/>                      B. Fortuitas y circunstanciales, se construye con el tiempo. <input type="checkbox"/></p> <p><b>57. Cuando el teléfono suena, usted:</b>                      A. Corre a contestarlo primero. <input type="checkbox"/>                      B. Espera a ver si otro responde. <input type="checkbox"/></p> <p><b>58. ¿Qué valora más en usted mismo?:</b>                      A. Su fuerte sentido de la realidad. <input type="checkbox"/>                      B. Su gran imaginación. <input type="checkbox"/></p> <p><b>59. Usted prefiere:</b>                      A. Lo fundamental de un nuevo conocimiento. <input type="checkbox"/>                      B. Lo general de un nuevo conocimiento. <input type="checkbox"/></p> <p><b>60. ¿Cuál es su peor error?:</b>                      A. Ser demasiado apasionado. <input type="checkbox"/>                      B. Ser demasiado objetivo. <input type="checkbox"/></p> <p><b>61. Usted se ve a sí mismo básicamente como una persona:</b>                      A. Fría, insensible, dura ante decisiones. <input type="checkbox"/>                      B. De corazón blando, sensible, flexible ante decisiones. <input type="checkbox"/></p> <p><b>62. ¿Cuál situación le atrae más?:</b>                      A. Las estructuradas y programadas. <input type="checkbox"/>                      B. Las no estructuradas y no programadas. <input type="checkbox"/></p> <p><b>63. Usted es una persona:</b>                      A. Más rutinaria que fantasiosa. <input type="checkbox"/>                      B. Más fantasiosa que rutinaria. <input type="checkbox"/></p> <p><b>64. Está usted más inclinado a:</b>                      A. Ser no reservado, habla mucho. <input type="checkbox"/>                      B. Ser reservado, es bueno escuchando. <input type="checkbox"/></p> <p><b>65. En la escritura usted prefiere:</b>                      A. Ser más concreto en lo que escribe. <input type="checkbox"/>                      B. Ser más figurativo o indagar en lo que escribe. <input type="checkbox"/></p> <p><b>66. Es más difícil para usted:</b>                      A. Identificarse con otros. <input type="checkbox"/>                      B. Usar a los otros. <input type="checkbox"/></p> <p><b>67. Aspiraría usted a ser más:</b>                      A. De un razonamiento claro. <input type="checkbox"/>                      B. De una mayor fuerza compasiva. <input type="checkbox"/></p> <p><b>68. ¿Cuál es su mayor falla?:</b>                      A. No poder discriminar. <input type="checkbox"/>                      B. Ser demasiado crítico. <input type="checkbox"/></p> <p><b>69. Usted prefiere:</b>                      A. Los eventos planificados. <input type="checkbox"/>                      B. Los eventos no planificados. <input type="checkbox"/></p> <p><b>70. Usted tiende a ser más:</b>                      A. Intencional que espontáneo. <input type="checkbox"/>                      B. Espontáneo que intencional. <input type="checkbox"/></p>
---	---	--	---

**SECCIÓN 11: Personalidad - Aversión al Riesgo Test "Risk Attitude Profiler"**

Por favor escoger una o dos opciones (NO MÁS DE DOS) al responder las preguntas del cuestionario. Si no se está seguro en como responder, tu decisión debe basarse en tu más frecuente acción o sentimiento dada la situación. Es posible en saltar una pregunta si la misma no se puede aplicar a una persona, pero se debe responder como mínimo 19 preguntas para obtener resultados realistas.

**1. Al iniciar un nuevo emprendimiento/actividad productiva/negocio usted:**

- 1.1 Es probable que dude de su éxito. 1.1
- 1.2 Ve los pros y los contras con anticipación y consulta con gente experimentada. 1.2
- 1.3 Confía en la suerte, y deja de pasar por alto las posibles fallas. 1.3
- 1.4 Esta confiado del éxito de su negocio y seguro que podrá sobrellevar cualquier obstaculo en el camino. 1.4
- 1.5 Necesita la guía de una persona con autoridad. 1.5
- 1.6 Siente que vale la pena tomar el riesgo, y en cualquier caso, usted podrá liberarse de la duda de abrir su negocio o no. 1.6
- 1.7 Está seguro que será en beneficio a la humanidad. 1.7

**2. En sus actividades de negocios/profesionales, usted:**

- 2.1 Usualmente no tiene competencia. 2.1
- 2.2 Toma la competencia en cuenta, y ve maneras de evitarla o reducirla 2.2
- 2.3 Pelea contra su competencia. 2.3
- 2.4 Está preparado para pelear en contra de su competencia, no importa el medio, usted está seguro de su victoria. 2.4
- 2.5 Está inclinado a evitar la competencia. 2.5
- 2.6 Está interesado en la lucha competitiva. 2.6
- 2.7 Está listo para eliminar a los competidores por el bien común de los dos. 2.7

**¿Usted tiene un automóvil y lo conduce?**

No  (Pasar a la 4) Si  →

**3. Cuando esta conduciendo un auto, usted:**

- 3.1 Siempre obedece las leyes de tránsito y evade situaciones peligrosas. 3.1
- 3.2 Practicamente obedece las leyes de tránsito pero si usted rompe alguna ley nunca entra en discusión con los policias. 3.2
- 3.3 Reacciona calmado si lo multan. 3.3
- 3.4 Probablemente rompa las reglas si usted no espera ser multado. 3.4
- 3.5 Practicamente siempre obedece las leyes de tránsito y conduce cuidadosamente. 3.5
- 3.6 Suele romper las reglas, excediendo el límite de velocidad o por un adelantamiento no permitido. 3.6
- 3.7 Usted intenta obedecer las reglas en medida que no obstaculicen sus propósitos, de otra manera ignora las reglas. 3.7

**4. Dentro una opinión mayoritaria, usted:**

- 4.1 Usualmente esta de acuerdo con ella. 4.1
- 4.2 Se adhiere a la opinión de los demás, si su opinión es diferente. 4.2
- 4.3 Expresa su opinión y retiene sus propios puntos de vista, si su opinión es diferente. 4.3
- 4.4 Escucha la opinión de los demás con irritación ya que piensa que la suya es la única correcta. 4.4
- 4.5 No se atreve a sostener su opinión, si esta es distinta a la de los demás. 4.5
- 4.6 No hace nada, ya que la opinión no es de su importancia. 4.6
- 4.7 Al tener una opinión distinta, hace lo imposible para tenerlos de su lado, haciendo que los demás cambien de parecer. 4.7

**5. En la persecución de su objetivo, usted:**

- 5.1 Nunca infringe, rompe las leyes. 5.1
- 5.2 No infringe la ley explícitamente, pero si conoce que existen vacios en ella toma ventaja de ello. 5.2
- 5.3 A veces infringe la ley en cuestiones menores, y no reflexiona nunca sobre ello. 5.3
- 5.4 A veces infringe la ley si el riesgo que existe en que te descubran es mínimo. 5.4
- 5.5 Va a infringir la ley , si usted ve a otros infringir la misma. 5.5
- 5.6 Es muy probable que viole la ley si existe la posibilidad de escapar cuando lo descubran. 5.6
- 5.7 Esta listo para usar cualquier medio, ya que usted considera que un buen fin justifica cualquier medio. 5.7

**6. Si los duelos/peleas fueran permitidos, usted:**

- 6.1 Intentaría evitarlos si fuera posible, pero una vez desafiado no se retiraría. 6.1
- 6.2 Los evitaría sin importar el costo. 6.2
- 6.3 Preferiría resolver los conflictos en un juicio con un juez presente. 6.3
- 6.4 Aceptaría el reto, pero también se conformaría con la reconciliación. 6.4
- 6.5 Preferiría resolver los conflictos peleando y no en un juicio con un juez presente. 6.5
- 6.6 Estaría siempre determinado en aceptar la pelea o el reto. 6.6
- 6.7 Ignoraría el reto o pelea, conforme de no ir en contra del bienestar de las personas. 6.7

**7. En juegos del azar (apuestas), usted:**

- 7.1 No juega. 7.1
- 7.2 Si participa, juega apuestas muy bajas. 7.2
- 7.3 Podría jugar, pero nunca apostar más de su presupuesto. 7.3
- 7.4 Juega apuestas muy grandes, algunas veces mas grandes que su presupuesto. 7.4
- 7.5 Generalmente no juega, porque odia perder. 7.5
- 7.6 Cuando juega, juega todo lo que tiene. 7.6
- 7.7 No juega por principios morales. 7.7

**8. Usted tiene una preferencia con las personas que:**

- 8.1 Son de confiar. 8.1
- 8.2 Trabajan día a día con usted. 8.2
- 8.3 Son competentes, y no se dejan llevar por los demás. 8.3
- 8.4 Están determinados en algo, y llenos de iniciativa. 8.4
- 8.5 Están comprometidos con usted, y son totalmente obedientes. 8.5
- 8.6 Son valientes y aman los riesgos. 8.6
- 8.7 Creen en tus ideas. 8.7

**9. En entornos o eventos sociales, usted:**

- 9.1 Se une a las conversaciones de los demás. 9.1
- 9.2 Habla con personas que parecen las más interesantes. 9.2
- 9.3 Es el alma de la fiesta, es decir el centro de atención. 9.3
- 9.4 Quiere ser respetado y conocido como la persona que esta siempre en lo correcto. 9.4
- 9.5 Escucha las conversaciones, pero no tiene la valentia de unirse a las conversaciones. 9.5
- 9.6 Suele buscar aventuras. 9.6
- 9.7 Impone sus ideas hacia los demás. 9.7

**10. Cuando se está tomando alguna decisión, usted:**

- 10.1 Normalmente duda mucho antes de tomar la decisión. 10.1
- 10.2 Decide después de evaluar las posibilidades de poder tener éxito. 10.2
- 10.3 Basa su decisión más en la suerte que en el cálculo de probabilidades. 10.3
- 10.4 No presenta dudas, acerca de su decisión o postura. 10.4
- 10.5 Tiene a posponer las decisiones. 10.5
- 10.6 Decide impulsivamente, dejandolo todo al destino y a la suerte. 10.6
- 10.7 Cree firmemente en su decisión de estar haciendo lo correcto. 10.7

**11. La anticipación de eventos futuros, ya sean favorables o no favorables, a usted:**

- 11.1 Le preocupa, pero espera siempre lo mejor. 11.1
- 11.2 Piensa sobre sus acciones ante un posible conjunto de eventos desfavorables. 11.2
- 11.3 Se antepone a los eventos de gran manera, que no deja lugar a que ocurran eventos malos. 11.3
- 11.4 Le hace precavido, pero cree que podra sobrellevar cualquier cambio en los eventos. 11.4
- 11.5 Le pone ansioso, y espera lo peor. 11.5
- 11.6 Le emociona, y estimula su energía. 11.6
- 11.7 Le pone a actuar ante los posibles eventos, pero no se asusta. 11.7

**12. En temas de vestimenta, a usted:**

- 12.1 No le gusta estilos extravagantes, e intenta no sobresalir. 12.1
- 12.2 Prefiere un estilo más elegante y "callado". 12.2
- 12.3 Escoge un estilo informal que sea llamativo. 12.3
- 12.4 Escoge calidad, bienes que duren. 12.4
- 12.5 Se viste como los demás. 12.5
- 12.6 Escoge el estilo más extravagante, e intenta sobresalir. 12.6
- 12.7 Está contento con lo que tiene, y no le importa su forma de vestir. 12.7

**SECCIÓN 11: Personalidad - Aversión al Riesgo Test "Risk Attitude Profiler"**

Por favor escoger una o dos opciones (NO MÁS DE DOS) al responder las preguntas del cuestionario. Si no se está seguro en como responder, tu decisión debe basarse en tu más frecuente acción o sentimiento dada la situación. Es posible en saltar una pregunta si la misma no se puede aplicar a una persona, pero se debe responder como mínimo 19 preguntas para obtener resultados realistas.

**13. Como regla, usted llega a establecer una relación formal con su pareja:**

- 13.1 Si la misma no lo compromete a nada, o usted está preparado para casarse. 13.1
- 13.2 Cuando los niveles culturales, sociales, intelectuales de su pareja no están por debajo de los suyos. 13.2
- 13.3 Si siente grandes sentimientos por su pareja. 13.3
- 13.4 Si los padres del nov@ reconocen su superioridad o su alta clase social. 13.4
- 13.5 Si se trata de su alma gemela, ó persona perfecta para usted. 13.5
- 13.6 Con facilidad, sin pensar en los eventos o acontecimientos futuros. 13.6
- 13.7 Cuando su pareja le acompaña en algunas actividades que usted también realiza. 13.7

**14. Cuando se violan sus derechos, usted:**

- 14.1 Es probable que se reconcilie con lo sucedido y lo olvide. 14.1
- 14.2 Actua de la misma forma que actuarían las personas a su alrededor. 14.2
- 14.3 Entra en conflicto con los demás, prevaleciendo sus derechos. 14.3
- 14.4 Va a defender sus derechos. 14.4
- 14.5 Trata de evitar esas situaciones. 14.5
- 14.6 Hace respetar sus derechos no importa lo que cueste. 14.6
- 14.7 Hará valer sus derechos, por el simple hecho de lo que justo y no justo. 14.7

**15. Cuando existen conflictos/problemas, usted:**

- 15.1 Los maneja conforme pueda quedar fuera de ellos. 15.1
- 15.2 Rara vez se encuentra involucrado, pero de ser así usted actua defensivamente. 15.2
- 15.3 Suele estar involucrado, por su propia cuenta. 15.3
- 15.4 A veces, usted se encuentra involucrado sin querer pero no por mucho tiempo. 15.4
- 15.5 Usualmente esta involucrado, y usted piensa que las personas que lo rodean son los culpables de ello. 15.5
- 15.6 Participa del conflicto e intenta calmarlo. 15.6
- 15.7 Va directo a pelear contra el enemigo. 15.7

**16. Usted se preocupa por:**

- 16.1 Sus habilidades profesionales. 16.1
- 16.2 Su posición social y cuanto dinero usted tiene. 16.2
- 16.3 Su rápido avance y éxito. 16.3
- 16.4 Su éxito personal. 16.4
- 16.5 Su prestigio dentro la sociedad. 16.5
- 16.6 Como lo ven las demás personas, tanto a nivel personal como social. 16.6
- 16.7 La humanidad. 16.7

**17. Usted prefiere estar comprometido en algo que:**

- 17.1 Primero y ante todo le da satisfacción moral. 17.1
- 17.2 Mejora su calidad de vida. 17.2
- 17.3 Despierta en usted entusiasmo, pasión y ganas por hacerlo. 17.3
- 17.4 Le permite disfrutar su vida. 17.4
- 17.5 Mejora su prestigio social. 17.5
- 17.6 Le permite vivir una vida con un propósito. 17.6
- 17.7 Es muy importante para toda la humanidad. 17.7

**18. Con relación a personas opositoras (que se oponen a sus acciones):**

- 18.1 Con frecuencia se encuentra con ellos. 18.1
- 18.2 Usted los evita. 18.2
- 18.3 Usted intenta destruirlos. 18.3
- 18.4 Persistentemente, ellos se interponen en su camino. 18.4
- 18.5 Usualmente entra dentro una confrontación con ellos. 18.5
- 18.6 Dan dinamismo a su vida diaria, le dan energía y entusiasmo. 18.6
- 18.7 Se predispone contra ellos si es necesario. 18.7

**19. Si usted tuviera una vida bastante próspera, llena de riquezas, usted:**

- 19.1 No estaría preparado a arriesgar sus activos corrientes, sabiendo que podría ganar más. 19.1
- 19.2 No quisiera realizar ningún cambio en su vida. 19.2
- 19.3 Dirigiría sus actividades, conforme mejore la vida de los demás. 19.3
- 19.4 Estaría listo para asumir grandes riesgos para un mayor éxito. 19.4
- 19.5 Sentiría que podría tener más de lo que ya tiene, pero tuvo mala suerte. 19.5
- 19.6 Muchas veces la cambiaría drásticamente sin ninguna razón en particular. 19.6
- 19.7 Estaría satisfecho, pero el trabajo continuaría mejorando su vida. 19.7

**20. Cuando usted emprende nuevas acciones para alcanzar un objetivo:**

- 20.1 Usualmente usted no está seguro de si ellas son las correctas. 20.1
- 20.2 Usted se siente más confiado, si otras personas las aprueban. 20.2
- 20.3 Estas, son para el bien de todos. 20.3
- 20.4 Usted está seguro de hacer lo correcto, aunque otros las vean como acciones malas. 20.4
- 20.5 Las preocupaciones de los demás, determinan que tu sigas en tu mismo camino. 20.5
- 20.6 A veces estas contemplan riesgos, como para probar tus habilidades, valentía y suerte. 20.6
- 20.7 Usted se basa más en su propia opinión que en la opinión de los demás. 20.7

**21. Dentro de eventos rutinarios en la vida, usted:**

- 21.1 A veces usted prefiere estar completamente solo. 21.1
- 21.2 Es dificultoso para usted estar solo. 21.2
- 21.3 A veces usted desea viajar o irse a algun lugar muy lejano. 21.3
- 21.4 Usted necesita cambios radicales dentro de su vida diaria. 21.4
- 21.5 A veces las personas lo irritan. 21.5
- 21.6 Usted tiene un gran deseo por nuevas fuertes emociones. 21.6
- 21.7 Usted está continuamente comprometido a ciertas importantes tareas, metas, objetivos. 21.7

**22. Cuando se realiza inversiones, usted prefiere:**

- 22.1 Realizar depósitos de ahorro a largo plazo (mayor a un año), a una tasa fija pero no muy alta. 22.1
- 22.2 Realizar depósitos de ahorro recomendados por conocidos, con tasa no muy volátil y con un riesgo considerado. 22.2
- 22.3 Realizar depósitos de ahorro, los cuales usted espera que tengan un crecimiento sostenido en los primeros años. 22.3
- 22.4 Invertir en empresas financieras, que últimamente están ganando poder financiero. A veces usted dona a fondos de caridad. 22.4
- 22.5 Invertir sumas de dinero en empresas sólidas o empresas en las que usted otorga su creencia del buen rendimiento. 22.5
- 22.6 Depositar sus activos en transacciones que usted considera que generarán resultados rápidos y significativos. 22.6
- 22.7 Invertir en fondos los cuales están destinados a promover el desarrollo de la humanidad, en los cuales usted toma participación. 22.7



