

## Sección 0: Códigos de ubicación



**ID:**

--	--	--	--

## Instrucciones

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

Durante la encuesta anota claramente y con una bolígrafo las respuestas

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. Tipo de Informante

Propietario	<input type="checkbox"/>	(Pasar a 5)
Familiar	<input type="checkbox"/>	
Empleado	<input type="checkbox"/>	

4. Nombre del Informante \_\_\_\_\_

5. ¿La actividad económica de la empresa sigue siendo la descrita en el formulario?

1. Si	<input type="checkbox"/>	→ Describe la actividad: _____
2. No	<input type="checkbox"/>	

6. Hora de inicio de la entrevista (Anote la hora que marca su reloj)

	AM		PM	
--	----	--	----	--

### HISTORIAL DE VISITAS

VISITA	FECHA		HORA	
	DÍA	MES	INICIO	FIN
PRIMERA				
SEGUNDA				
TERCERA				
CUARTA				

### ENCARGADOS DE BOLETA

CARGO	FIRMA	CÓDIGO			
ENCUESTADOR		E			
SUPERVISOR		S			
CRÍTICO CODIFICADOR		C			
TRANSCRIPTOR		T			

### 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: Proceso de creación de las empresas - Nacimiento**

**1. ¿Cuáles fueron sus principales motivaciones para crear su empresa?**

Para cada motivación use la siguiente escala y marque "X" según corresponda	No importante	Algo importante	Importante	Muy importante	No aplica
Motivaciones	1	2	3	4	9
1. Deseaba ser su propio jefe					
2. Realización personal (destacar)					
3. Ser como un empresario que usted admiraba y que era	Un pariente / familiar				
	Alguien de su ciudad				
	Alguien que aparecía en los medios				
	Alguien del exterior				
4. Contribuir a la sociedad					
5. Obtener estatus social					
6. Seguir con la tradición familiar de estar en los negocios					
7. Poner en práctica sus conocimientos					
8. Estaba desempleado					
9. No pudo estudiar					
10. Temía perder su empleo					
11. Insatisfacción con el empleo que tenía entonces					
12. El ingreso recibido en su trabajo no era suficiente para suplir todas mis necesidades					
13. Otra: (Especifique)					

**2. Cuando fundó su empresa, ¿cuántos empleados pensó que tendría aproximadamente a los 5 años?**

- |                  |   |                          |
|------------------|---|--------------------------|
| a) 5 o menos     | 1 | <input type="checkbox"/> |
| b) Entre 6 y 10  | 2 | <input type="checkbox"/> |
| c) Entre 11 y 14 | 3 | <input type="checkbox"/> |
| d) Entre 15 y 19 | 4 | <input type="checkbox"/> |
| e) 20 o más      | 5 | <input type="checkbox"/> |

**3. ¿Qué fuente utilizó para financiar la creación de su empresa y en qué medida?**

Para cada fuente de financiamiento use la siguiente escala	Nula	Baja	Media	Elevada
Fuentes propias o de cercanos	1	2	3	4
1. Ahorros personales de él(los) fundador(es)				
2. Tarjeta de crédito de él(los) fundador(es)				
3. Recursos generados por él(los) fundador(es) en empresas creadas anteriormente				
4. Préstamos de familiares, parientes y amigos				
5. Venta de bien propio (auto o similar)				

**Sección 3: Características de la unidad económica**

**3.1. Su unidad económica tiene:**

			3.2. ¿Hace cuánto lo(a) tiene?	
			Cantidad	Frecuencia
1. la Matrícula de Comercio?	1	Sí	<input type="checkbox"/>	->
	2	No	<input type="checkbox"/>	
	9	NS/NR	<input type="checkbox"/>	
2. el Número de Identificación Tributaria (NIT)?	1	Sí	<input type="checkbox"/>	->
	2	No	<input type="checkbox"/>	
	9	NS/NR	<input type="checkbox"/>	
3. la Licencia de Funcionamiento de Actividades Económicas?	1	Sí	<input type="checkbox"/>	->
	2	No	<input type="checkbox"/>	
	9	NS/NR	<input type="checkbox"/>	

**3.3. Su unidad económica, ¿cuenta con empleados permanentes?**

SI   
NO

Pase a 3.5

Por SI, ¿Cuántos?

**3.4. Sus empleados, se encuentran:**

- Afiliados a la Caja Nacional de Salud
- Afiliados a las Administradora de Fondos de Pensiones
- Registrados en el Ministerio de Trabajo

SI	NO	Por SI, ¿Cuántos?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**3.5 Aproximadamente, ¿Cuál es el nivel de Capital que estima que tiene el negocio?**

- Menos de 12.000 Bs.
- Entre 12.000 y 37.000 Bs.
- Más de 37.000 Bs.
- NS/NR

Capital: Todos los activos con los que cuenta el negocio valorizados en Bs.
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

**3.6. Cuales fueron los meses de mayor y menor valor de ventas**

Cantidad de ventas	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Valor promedio de ventas/servicios de un mes (bs)
Mayor													
Menor													

**3.7. ¿Cual fue el valor promedio de ventas de un mes? (Bs.)**

Si no registro mes con mayor o menor valor de ventas

**Sección 4: Internalización del shock de información**

**4.1. Usted sabe qué es...**

1. la Matrícula de Comercio?

1.  Sí   →  
2.  No

4.2 ¿Qué institución emite la matrícula de comercio?

Respuesta Correcta	Correcto	Incorrecto	NS/NR
<b>FUNDEMPRESA</b>			

2. el Número de Identificación Tributaria (NIT)?

1.  Sí   →  
2.  No

4.2 ¿Qué institución emite el NIT?

Respuesta Correcta	Correcto	Incorrecto	NS/NR
<b>Impuestos Nacionales</b>			

3. la Licencia de Funcionamiento de Actividades económicas

1.  Sí   →  
2.  No

4.2 ¿Qué institución emite la Licencia de funcionamiento?

Respuesta Correcta	Correcto	Incorrecto	NS/NR
<b>Alcaldía municipal</b>			

**4.3. ¿Usted Conoce a la institución FUNDEMPRESA?**

SI

NO

Pase a 4.5

**4.4. ¿A cuál de las siguientes actividades se dedica Fundempresa? (Marque con una "X" una sola respuesta)**

Fundación sin fines de lucro encargada de otorgar la Matrícula de Comercio (proporcionar personalidad jurídica) a los comerciantes	
Institución financiera dedicada a otorgar créditos a empresarios	
Institución pública encargada de manejar el proceso de licitaciones públicas del gobierno central	
Institución encargada de ofrecer capacitación y/o asistencia técnica a empresarios bolivianos en prácticas empresariales	
Institución financiera encargada de facilitar créditos a microempresarios	
Ente regulador de la actividad empresarial en Bolivia	

**4.5. Según su nivel de capital y ventas,**

1. Le corresponde pagar impuestos  
2. Le corresponde acogerse al Régimen Simplificado.  
3. Le corresponde acogerse al Régimen General

SI	NO	NS/NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

Op.1  %  
Op.2  Bs.

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

	Monto	Moneda			NS/NR	Efectividad al imponer la sanción
		BS.	\$US	UFVs		
Matricula de comercio						
Numero de identificación tributaria						

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

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

(Marque solo una)

- 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

**4.9 Usted piensa/cree/intuye que:**

	Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente de acuerdo
1 Ser una empresa formal permite tener mayores beneficios	1			
2 Ser una empresa formal permite tener mayores ventas	2			
3 Ser una empresa formal permite tener mejor acceso al crédito	3			
4 Al ser una empresa formal mi demanda puede ser mayor	4			
5 Solo al ser una empresa formal las leyes protegen mi negocio	5			
6 Al ser una empresa formal es más probable el acceso a programas de apoyo al emprendimiento.	6			
7 Ser una empresa formal incrementa los costos de contratación de la mano de obra.	7			
8 Ser una empresa formal implica pagar impuestos muy altos.	8			
9 Ser una empresa formal implica mucho papeleo	9			
10 Ser una empresa formal implica un pago de registros muy altos.	10			
11 Las regulaciones para una empresa formal son muy complicadas	11			
12 ¿Ser una empresa formal permite vender más bienes al sector público?	12			
13 ¿Tener una empresa formal permite obtener licitaciones gubernamentales y no gubernamentales y por lo tanto vender más tanto al sector público como al sector privado?	13			

**Sección 4: Internalización del shock de información**

Explique brevemente al entrevistado que es la matrícula de comercio

**4.10. La siguiente afirmación: “Las ventas anuales para empresas con matrícula de comercio son casi tres veces más en comparación con aquellas que no la tienen”. Usted cree que es (Marque solo una respuesta)...**

- 1. Siempre es correcta
- 2. Correcta, pero aplica para otro tipo de empresas diferentes a la mía
- 3. Correcta y aplica para empresas como la mía
- 4. Siempre es falsa

**4.11. La siguiente afirmación: “Una empresa con matrícula de comercio tiene acceso a créditos de montos más grandes y a menores tasas de interés (mejores créditos)”. Usted cree que es (Marque solo una respuesta)...**

- 1. Siempre es correcta
- 2. Correcta, pero aplica para otro tipo de empresas diferentes a la mía
- 3. Correcta y aplica para empresas como la mía
- 4. Siempre es falsa

**4.12. La siguiente afirmación: “Para participar en licitaciones públicas y/o privadas es necesario tener Matrícula de Comercio (registro en FUNDEMPRESA)”. Usted cree que es (Múltiples respuestas)...**

- 1. Falso, empresas sin matrícula de comercio pueden participar
- 2. Aun cuando es necesario, se puede acceder a licitaciones por medio de vías alternas (por ejemplo a través de la empresa de un amigo que este matriculada)
- 3. Aunque tengas matrícula de comercio, es difícil para un empresa como la mía obtener una licitación pública y/o privada
- 4. Correcto, NO es posible obtener una licitación sin matrícula de comercio

4.13 Usted que piensa/cree/intuye acerca de las sanciones:	Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. Son inexistentes				
2. Para empresas de mis características es difícil que la institución responsable las haga cumplir				
3. Son muy altas para cualquier empresa				
4. Son muy altas para empresas de mis características				

**ENCUESTADOR: PARA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS UTILICE LA CARTILLA DE EJEMPLO**

**4.14 ¿Con cuántas de las siguientes afirmaciones esta usted de acuerdo? (Solo cuantas, no cuales)**

Se gasta demasiado tiempo en los tramites en la alcaldía	Los tramites con los bancos nunca son fáciles
Muchos de los malos momentos que viven las personas son resultado de la mala suerte	

CUANTAS

**4.15. ¿Con cuántas de las siguientes afirmaciones esta usted de acuerdo? (Solo cuantas, no cuales)**

Si invierto mas en mi negocio podre acceder a mayores mercados	Un buen servicio mantiene fieles a mis clientes
Decido impulsivamente, dejándolo todo al destino y a la suerte.	

CUANTAS

**4.16. ¿Con cuántas de las siguientes afirmaciones esta usted de acuerdo? (Solo cuantas, no cuales)**

Es necesario tener leyes que protejan a empresas como la mía	Me molesta mucho cuando me multan sin justificación
Usualmente no tengo competencia	

CUANTAS

**Sección 5: Practicas empresariales exitosas**

**5.1. ¿Usted tiene algún registro contable que le permite seguir las ventas, compras, ingresos, costos de su Unidad Económica?**

1.  Sí   
2.  No

→ **5.2. ¿Con qué frecuencia los realiza?**

- 1 Diariamente      4 Mensualmente  
2 Semanalmente    5 Anualmente  
3 Cada 15 días      6 Cuando puede

**Código**

**5.3. ¿Cómo los realiza?**

1. Manualmente  
2. Con un sistema contable en computadora  
3. Con la ayuda de un experto  
4. Otro

**5.4. ¿Usted realiza algún ejercicio presupuestario que tenga por objetivo hacerle seguimiento a los costos de su Unidad Económica?**

1.  Sí   
2.  No

→ **5.5. ¿Con qué frecuencia los realiza?**

- 1 Diariamente      4 Mensualmente  
2 Semanalmente    5 Anualmente  
3 Cada 15 días      6 Cuando puede

**Código**

**5.6. ¿Cómo los realiza?**

1. Manualmente  
2. Con computadora  
3. Con la ayuda de un experto  
4. Otro

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

1.  Sí   
2.  No

**5.8. ¿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

**5.9. En el último año, ¿usted o alguno de sus trabajadores han recibido capacitación o asistencia técnica relacionada con la actividad económica en la que se desarrolla su empresa?**

1.  Sí   
2.  No

**5.10. En el último año, ¿usted o alguno de sus trabajadores han recibido capacitación o asistencia técnica relacionada con las siguientes prácticas empresariales...?**

	SI	NO
1 Elaboración de planes de negocio		
2 Atención al cliente/orientación hacia una cultura de servicio		
3 Mercadeo		
4 Uso de sistemas contables		
5 Manejo de proveedores		
6 Manejo de relaciones comerciales		
7 Adquisición y uso de fuentes de financiamiento		

**5.11. ¿Usted conoce alguno de los siguientes cursos de capacitación/asistencia técnica ofrecidos por instituciones públicas y privadas?**

	SI	NO
1 Centros de innovación tecnológica (CITE)		
2 Centros de innovación productiva (CIP)		
3 Talleres o cursos de capacitación de Pro Bolivia		
4 Talleres o cursos de capacitación de la gobernación		
5 Talleres o cursos de capacitación de la alcaldía		
6 Talleres o cursos de capacitación de Impuestos Nacionales		
7 Talleres o cursos de capacitación del ministerio de Desarrollo Productivo		

**5.12. En el último año, ¿usted o alguno de sus trabajadores han tomado alguno de los siguientes cursos ofrecidos por instituciones públicas y privadas?**

	SI	NO
1 Centros de innovación tecnológica (CITE)		
2 Centros de innovación productiva (CIP)		
3 Talleres o cursos de capacitación de Pro Bolivia		
4 Talleres o cursos de capacitación de la gobernación		
5 Talleres o cursos de capacitación de la alcaldía		
6 Talleres o cursos de capacitación de Impuestos Nacionales		
7 Talleres o cursos de capacitación del ministerio de Desarrollo Productivo		

**5.13. En el último año usted/su empresa,**

Ha contratado a empleados

Si  No  → ¿Cuántos?:

Ha comprado algún activo fijo

Si  No  → ¿Cuántos?:  Valor Aproximado (Bs.):

Se integró a una cadena productiva teniendo nuevos clientes regulares

Si  No

Solicito un crédito en una institución formal (Banco comercial, caja de ahorros, etc.)

Si  No  → ¿Cuántos?:  Valor Aproximado (Bs.):

**5.14. En el último año, ¿Usted/su empresa accedió a financiamiento proveniente de las siguientes fuentes?:**

- a. familiares, parientes y amigos  
b. Venta de bien (carro, similar)  
c. Hipoteca vivienda  
d. Casas de empeño

Si  No  → Valor Aproximado (Bs.):   
Si  No  → Valor Aproximado (Bs.):   
Si  No  → Valor Aproximado (Bs.):   
Si  No  → Valor Aproximado (Bs.):

**5.15. Sr(a) voy a leerle las siguientes preguntas, le agradeceré conteste si la considera VERDADERA O FALSA.**

- 1 ¿La calidad de mi(s) producto(s) depende únicamente de la calidad de las materias primas que utilizo?  
2 ¿La atención al cliente se orienta a conseguir nuevos clientes y a retener a los clientes ya existentes?

V F

**Continuación 5.15...**

	V	F
3 ¿Es importante elaborar planes de negocios para las empresas porque permiten, entre una de las cosas, planificar el conjuntos de acciones necesarias para alcanzar el éxito?		
4 ¿Usted/su empresa posee un plan de negocios?		
5 ¿Desarrollar una buena estrategia de mercadeo promueve el incremento de las ventas de mi negocio?		
6 ¿No es necesario generar buenas relaciones con los proveedores debido a que existen muchos proveedores de los cuales puedo conseguir los bienes y servicios utilizados en mi negocio?		
7 ¿Usted paga puntualmente las facturas de sus proveedores?		
8 ¿Usted separa las finanzas personales de las finanzas de su negocio?		

**Sección 6: Razones que han impedido la formalización de las empresas**

**6.1. ¿Cuál de los siguientes enunciados usted considera que se asocia más con ser una empresa formal? ¿y el segundo? ¿y el tercero?**

- 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

Colocar el número de los enunciados		
1°	2°	3°

**6.2. ¿Usted se encuentra actualmente registrado/inscrito en FUNDEMPRESA?**

SI  (PASE A 6.7.)  
NO

**6.3. ¿Cuál cree usted que es la principal razón por la cual no se ha formalizado? ¿y la segunda? ¿y la tercera?**

		Colocar el número de los enunciados		
		1°	2°	3°
1	Los aranceles e impuestos que se deben pagar para inscribirse			
2	El proceso de tramitación de la inscripción/registro			
3	Las responsabilidades de gastos que se adquieren una vez inscrito (pagos post-inscripción, actualización de matrículas)			
4	Las responsabilidades laborales que se adquieren (pagos de aguinaldos, seguros de salud, seguros de pensiones)			
5	Los impuestos que se deben pagar periódicamente según la ley (IVA, Impuestos a las utilidades, Impuestos a las transacciones, etc.)			
6	Formalizarme aportaría poco a la productividad y al funcionamiento de mi empresa (cantidad de bienes y servicios producidos, contratación de más empleados, etc.)			
7	Formalizarme poco incrementaría los ingresos por ventas de mi empresa			
8	Según la estructura de su negocio, los costos de formalizarse son mayores a los beneficios que se pueden obtener.			
9	Otro:			

6.4. La razón por la que no me he formalizado (inscrito en FUNDEMPRESA) es porque...		Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	Los aranceles e impuestos que se deben pagar para inscribirse				
2	El proceso de tramitación de la inscripción/registro				
3	Las responsabilidades de gastos que se adquieren una vez inscrito (pagos post-inscripción, actualización de matrículas)				
4	Las responsabilidades laborales que se adquieren (pagos de aguinaldos, seguros de salud, seguros de pensiones)				
5	Los impuestos que se deben pagar periódicamente según la ley (IVA, Impuestos a las utilidades, Impuestos a las transacciones, etc.)				
6	Formalizarme aportaría poco a la productividad y al funcionamiento de mi empresa (cantidad de bienes y servicios producidos, contratación de más empleados, etc.)				
7	Formalizarme poco incrementaría los ingresos por ventas de mi empresa				
8	Según la estructura de su negocio, los costos de formalizarse son mayores a los beneficios que se pueden obtener.				

**6.5. Si usted recibiera un descuento que permitiese reducir a la mitad los costos asociados a registrarse/inscribirse en FUNDEMPRESA, ¿lo utilizaría y/o se registraría en FUNDEMPRESA?**

SI  (PASE A 6.7.)  
NO

6.6. ¿Por qué no utilizaría el vale de descuento de FUNDEMPRESA?		Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	Los costos que se ahorrarían con su uso serían insignificantes/bajos en comparación con el costo total de formalizarse				
2	No me pienso formalizar por el momentos				
3	No creo que sea real la posibilidad de utilizarlo				
4	La posibilidad de recibir este descuento me haría pensar que formalizarme no es tan beneficioso para mi				

**6.7. ¿Usted recibió el vale del 50% de descuento para registrarse/inscribirse en FUNDEMPRESA?**

SI  (PASE A 6.9.)  
NO

6.8. ¿Por qué no lo ha utilizado?		Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	Los costos que se ahorrarían con su uso serían insignificantes/bajos en comparación con el costo total de formalizase				
2	No me pienso formalizar por los momentos				
3	No creo que sea real la posibilidad de utilizarlo				
4	Lo perdí				

**ENCUESTADOR: PARA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS UTILICE LA CARTILLA DE EJEMPLO**

**6.9. Le presentamos las siguientes afirmaciones, indique con CUANTAS de ellas está usted de acuerdo.**

Me gustaría que mis ventas aumentarían el próximo año	Siempre es posible obtener licitaciones públicas
Formalizarse es un proceso complicado	
CUANTAS	<input type="text"/>

**6.10. Le presentamos las siguientes afirmaciones, indique con CUANTAS de ellas está usted de acuerdo.**

Solo las empresas grandes pueden formalizarse	La calidad de mi producto y/o servicio es importante
No me importa si mis clientes están contentos con mi producto y/o servicio	
CUANTAS	<input type="text"/>

**6.11. Le presentamos las siguientes afirmaciones, indique con CUANTAS de ellas está usted de acuerdo.**

No es importante tener una buena relación con los proveedores	Sin importar cuanto trabaje, siempre venderé la misma cantidad de productos
El gobierno debería apoyarme en el proceso de formalización	
CUANTAS	<input type="text"/>

**Sección 7: Expectativas en cuanto a formalizarse**

**7.1. En los próximos meses:**

1. Espera registrarse en FUNDEMPRESA

YA ESTOY REGISTRADO

SI  
NO

¿Dentro de cuántos meses?

→

2. Espera solicitar el NIT

YA ESTOY REGISTRADO

SI  
NO

¿Dentro de cuántos meses?

→

3. Espera solicitar la Licencia de Funcionamiento de Actividades Económicas

YA ESTOY REGISTRADO

SI  
NO

¿Dentro de cuántos meses?

→

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

SI   
NO   
NO SABE

**7.3. Hora de fin de la entrevista (Anote la hora que marca su reloj)**

AM  PM

**FIN DE LA ENCUESTA, RECUERDE AGRADECER POR LA INFORMACIÓN Y ENTREGARLE EL INCENTIVO. LUEGO, COMPLETE LA SECCION 0**

**Sección 0: Observaciones del Encuestador**

1. Esta persona fue:

- 1 Fácil de persuadir para que participara
- 2 Un poco difícil de persuadir
- 3 Muy difícil de persuadir

▶ (PASE A 3)

2. ¿Por qué fue un poco o muy difícil persuadir a esta persona?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3 La recepción del informante durante la encuesta fue:

SOLO UNA

- 1 Muy buena durante toda la encuesta
- 2 Buena, pero renuente en ciertas preguntas
- 3 Muy renuente o desconfiado

4 ¿El informante tuvo problemas respondiendo ciertas preguntas?

- 1 Sí
- 2 No  ▶ (Pase a la 6.)

5 ¿Cuáles son las preguntas con las que se tuvo problemas?

Nro. de preguntas \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6 ¿El informante se negó a responder ciertas preguntas?

- 1 Sí
- 2 No  (Pase a las observaciones)

7 ¿Cuáles son las preguntas que se negó a responder?

Nro. de preguntas : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**OBSERVACIONES**

-----

-----

-----

-----

**INCIDENCIA DE CAMPO (ENCUESTADOR Y SUPERVISOR):**

- 1 COMPLETA
- 2 INCOMPLETA
- 3 TEMPORALMENTE AUSENTE
- 4 INFORMANTE NO CALIFICADO
- 5 FALTA DE CONTACTO
- 6 RECHAZO

**INCIDENCIA VERIFICADA (SOLO CODIFICADORES):**

- 1 COMPLETA
- 2 INCOMPLETA
- 3 TEMPORALMENTE AUSENTE
- 4 INFORMANTE NO CALIFICADO
- 5 FALTA DE CONTACTO
- 6 RECHAZO

