

ENCUESTA DE PRODUCTIVIDAD DE EMPRESAS

Código de Empresa: _____
Nombre de la Empresa o cómo se la conoce: _____
Nombre del Propietario o accionista mayoritario: _____
Nombre del gerente o responsable: _____
Sexo del responsable 1 = Hombre, 2 = Mujer
Número de personas que trabajan: _____ (Hombres) _____ (Mujeres)
Ciudad _____ Distrito _____ Zona _____ Manzano _____ Vivienda _____
Dirección de la Empresa: _____
Teléfono de la Empresa: _____
Fecha de Entrevista (dd/mm/año) ____/____/2007
Código del Entrevistador: _____
GPS Latitud: Grados (ddd) _____ Minutos (mm.mmm) _____ S
GPS Longitud: Grados (ddd) _____ Minutos (mm.mmm) _____ W

Buenos días (tardes), mi nombre es _____ y trabajo para la empresa **Encuestas & Estudios**, en esta empresa debo entrevistarme con el directivo, propietario o responsable máximo. Sería tan gentil de pedirle que me atienda. Gracias

Asegúrese de realizar la entrevista con el responsable máximo de la empresa. Caso contrario agende una nueva fecha y hora para la entrevista.

Como le he dicho, soy encuestador de la empresa **Encuestas & Estudios**, una empresa que está haciendo un estudio sobre las condiciones económicas de empresas como la suya. Este estudio ha sido encargado por el Banco Mundial y ha de servir para reducir los problemas de las empresas privadas en Bolivia. Este estudio podrá ser más útil a su sector cuanto más exacta sea la información que nos proporcione. Queremos asegurarle que sus respuestas serán confidenciales, ni su nombre ni el de su empresa serán usados en informe alguno. Cuando el informe ejecutivo esté listo, nos comprometemos a hacerle llegar una copia del mismo.

SECCIÓN 1. INFORMACIÓN GENERAL

P 1.-Cuál es la principal actividad de su empresa o negocio?

Manufactura de Prendas de Vestir [1] Transporte Pasajeros / productos [2] Venta de alimentos [3]
Venta de comidas [4] Artesanías/Muebles [5] Camélidos [6] Otros [7] => *Preguntar P1A*

P1A.- Si no tiene los indicados como actividad principal => Entre sus actividades, así no sea la principal usted confecciona ropas de vestir, hace muebles o artesanías, vende alimentos o vende comidas, está en el rubro del transporte de pasajeros o carga, hila, o confecciona productos de camélidos?

Manufactura de Prendas de Vestir [1] Transporte Pasajeros / productos [2] Venta de alimentos [3]
Venta de comidas [4] Artesanías/Muebles [5] Camélidos [6] ninguno [7] => *Parar y buscar reemplazo*

P 2.- Qué año comenzó a operar su empresa o negocio? _____

P 2 A.- Desde qué año se hizo cargo de la empresa o negocio? _____

P 3.- Sin incluirse Ud, cuántos empleados de tiempo completo tenía su empresa cuando comenzó?

_____ # de Hombres/ _____ # Mujeres = Total _____ NS [99]

P 4.- La totalidad de la empresa pertenece a Ud y los miembros de su hogar?

Sí [1] No [2]

Nota: entendemos por hogar los que viven bajo su mismo techo y comen de su misma olla

P 5.- Cuántos años cumplidos tiene Ud? _____ NR [99]

P 6.-Cuál es el idioma o lengua en el que aprendió a hablar en su niñez?

Castellano [1] Quechua [2] Aymará [3] Guaraní [4] Extranjero [5] Otro (especifique) _____

P 7.- Ud. se considera una persona de raza blanca, chola, mestiza, indígena, negra u originario?

Blanca [1] Chola [2] Mestiza [3] Indígena [4] Negra [5] Originaria [6] Otra _____ NS/NR [8]

P 8.- ¿Cuál es su estado civil o conyugal actual?

Soltero [1] Casado [2] Conviviente/concubino/unido [3] Separado/divorciado[4] viudo [5]

P 9.- ¿Cuál fue el último año de enseñanza que Ud. aprobó [encierre en un círculo el último año que aprobó el entrevistado(a)]. *[Para los que han tenido alguna educación técnica, agregar estos años al total. Por ej. si la persona terminó Básico y además hizo dos años de educación técnica, marque el 5 y luego el 42]*

- Ninguna : 0
- Básico: 1 - 2 - 3 - 4 - 5 => Primaria
- Intermedio: 6 - 7 - 8 => Primaria
- Medio: 9 - 10 - 11 y 12 => Secundaria
- Universidad : 13 - 14 - 15 - 16 - 17 - 18
- Pos grado: 19 -20 -21- 22 -23 -24 => diplomado, maestría, doctorado o cursos post graduales de más de un año
- Tecnico: 41-42-43-44 => Técnicos universitarios o de institutos de al menos a 1 año, normal, militar y policial

P 10 A.- Para los que abandonaron la escolar => Qué edad tenía Ud cuando dejó de asistir la escuela? _____

P10 B.- Para los que salieron bachilleres => A qué edad salió Ud bachiller? _____

P 11.- ¿Cuál fue el último año de enseñanza que su mamá. aprobó [encierre en un círculo el último año que aprobó el entrevistado(a)]. *[Para los que han tenido alguna educación técnica, agregar estos años al total. Por ej. si la persona terminó Básico y además hizo dos años de educación técnica, marque el 5 y luego el 42]*

- Ninguna : 0
- Básico: 1 - 2 - 3 - 4 - 5 => Primaria
- Intermedio: 6 - 7 - 8 => Primaria
- Medio: 9 - 10 - 11 y 12 => Secundaria
- Universidad : 13 - 14 - 15 - 16 - 17 - 18
- Pos grado: 19 -20 -21- 22 -23 -24 => diplomado, maestría, doctorado o cursos post graduales de más de un año
- Tecnico: 41-42-43-44 => Técnicos universitarios o de institutos de al menos a 1 año, normal, militar y policial

P 12.- En esta empresa o negocio, cuántas horas trabajó Ud. la semana pasada? _____ horas/semana

P 13.- Normalmente, cuántas horas a la semana trabaja Ud. en este negocio o empresa? _____ horas/semana

P 14.- Permítame hacerle un par de preguntas sobre su familia cuando era niño (a). El piso de la casa de su familia cuando era niño era 1) de tierra, 2) de tablón de madera 3) machimbre o parquet 4) de alfombra o tapizón, 5) cemento, 6) mosaico, baldosas o cerámica o 7) de ladrillo.

Tierra [1] Tablón de madera [2] Machimbre o parquet [3] alfombra o tapizón [4] cemento [5]
Mosaicos, baldosas o cerámica [6] ladrillo [7] Otros (especifique) _____

P 15.- Alguna vez en su niñez hubo días en que no tuvo para comer?

Nunca [0] alguna vez [1] casi siempre [2] siempre [3] NS [8] NR [9]

P 16.- Alguna vez su padre tuvo un negocio o empresa propia? Sí [1] No [2] NS [8] NR [9]

P 17.- Alguna vez su madre tuvo un negocio o empresa propia? Sí [1] No [2] NS [8] NR [9]

P 18.- Ud ingresó a este negocio o rubro por seguir la tradición familiar o por una decisión propia?

Tradición familiar [1] decisión propia [2] NS [8] NR [9]

SECTION 2: CLIMA DE INVERSIONES

P 2_1.- Pensando en la actual situación de Bolivia, cuáles son los dos problemas más grandes que impiden el funcionamiento o crecimiento de su empresa o negocio?

Problema 1: _____

Problema 2: _____

P 2_2.- Le voy a leer una lista de temas, uno a uno usted me va a decir si es que ese tema no es un obstáculo, es un obstáculo menor, es un obstáculo medio, o es un obstáculo muy serio en el funcionamiento y crecimiento de su empresa o negocio: (mostrar tabla #2)

| | No es un obstáculo | Obstáculo menor | Obstáculo medio | Obstáculo muy serio | No aplica | NR |
|--|--------------------|-----------------|-----------------|---------------------|-----------|----|
| a. El acceso o aprovisionamiento de materias primas, insumos o combustibles | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| b. La falta de mano de obra calificada | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| c. La calidad del transporte, vías y caminos | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| d. El valor de las propiedades | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| e. Los impuestos | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| f. La aduana y las regulaciones de comercio exterior | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| g. La legislación laboral | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| h. Los requisitos para obtener un crédito como las garantías | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| i. El costo financiero o tasas de interés de los créditos | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| j. La política económica del Gobierno | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| k. La inestabilidad política del país | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| l. La inestabilidad económica del país | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| m. La corrupción | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| n. Delitos, robo y violencia | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| o. Las prácticas desleales de otras empresas o negocios | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| p. Lo pequeño del mercado. No poder llegar a nuevos clientes | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| q. El hacer cumplir judicialmente los contratos | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| s. El tener que atender a los hijos menores o la familia | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| r. Falta de tiempo debido a otras obligaciones familiares y quehaceres de casa | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| s.- La falta de maquinarias y equipos adecuados | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |
| t. El carácter monopólico de los proveedores | 0 | 1 | 2 | 3 | 8 | 9 |

P2_3 En una escala de 1 a 10, donde 10 quiere decir muy competitivo y 1 nada competitivo, cuán competitivo diría usted que es su empresa o negocio en su rubro?.

Nada competitivo 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Muy competitivo

P2_4 Cuan importante son los siguientes factores para que un negocio como el suyo pueda ser competitivo en su rubro:

| | Muy importante | Importante | Poco importante | Nada importante | NS | NR |
|-----------------|----------------|------------|-----------------|-----------------|----|----|
| a) la ubicación | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |
| b) El precio | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |
| c) La calidad | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |

SECCION 3: EQUIPAMIENTO

P 3_1.- Voy a preguntarle sobre las herramientas, maquinaria, equipos, y vehículos que usted tiene en el negocio o empresa. Por favor trate de concentrarse en el equipamiento que es de su empresa, NO el de su hogar. Me puede decir, si es que usted tiene.....

P 3_2.- Si es que tiene => Mayoritariamente son nuevas o usadas? (Hablamos de las que mayoritariamente tiene)

P 3_3.- Si es que tiene => Si tuviera que reemplazarlas, cuánto cree que costarían en este momento? (hablar del conjunto, nuevas o usadas)

P 3_4.- Si es que tiene => Las usa también para fines ajenos al negocio?

| | Tiene | Son nuevas [1], o usadas [2] | Costo actual a valor de mercado (Bolivianos) | Usa también para fines ajenos al negocio |
|---|---------------|---------------------------------|--|--|
| a.- Herramientas propias | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| b.- Herramientas alquiladas | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| c.- Herramientas prestadas | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| d.- Maquinaria propia | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| e.- Maquinaria alquilada | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| f.- Maquinaria prestada | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| g.- Muebles propios | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| h.- Muebles alquilados | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| i.- Muebles prestados | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| j.- Vehículos propios | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| k.- Vehículos alquilados | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| l.- Vehículos prestados | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| m.- Terreno y edificios propios | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| n.- Terrenos y edificios alquilados | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| o.- Terrenos y edificios prestados | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| p.- Otros activos (excepto inventarios) | Sí [1] No [2] | 1 2 | | Sí [1] No [2] |
| TOTAL | | | | |

Nota: Equipos van en maquinaria. Otros = todo lo que el respondiente no encontró donde meter.

P 3_5.- Tiene Ud mercaderías o productos almacenados en su depósito o patio. Estamos hablando de materiales, productos para la venta, materia prima, repuestos y otros que se necesitan para su negocio y que no han sido listados anteriormente (se refiere a P3_1)

Sí [1] No [2] => Ir a sección 4

P 3_6.- A precio de Mercado actual, cuánto diría Ud que vale esta mercadería o productos que tiene en su depósito? (anote la moneda) _____ Bolivianos /Dólares

SECTION 4: INGRESOS Y EGRESOS

P 4_1. Qué porcentaje de las ventas de su negocio son vendidos directamente a... (mostrar tabla #3)

- | | |
|---|---------|
| 1.- Consumidores individuales | _____ % |
| 2.- Intermediarios | _____ % |
| 3.- Pequeños negocios (menos de 20 empleados) | _____ % |
| 4.- Negocios medianos (20 a 100 empleados) | _____ % |
| 5.- Negocios grandes (más de 100 empleados) | _____ % |
| 6.- Empresas multinacionales | _____ % |
| 7.- Al Gobierno | _____ % |
| 8.- Otros (especifique) _____ | _____ % |

P 4_2.- Tiene Ud un proveedor mayoritario que le venda más del 25% de sus insumos y suministros?

Sí [1] No [2] NS [8] NR [9]

P 4_3.- Para mejorar los precios de las materias primas o insumos que usted compra se ha asociado (o está asociado) con otras empresas de su rubro ?

Sí [1] No [2] NS [8] NR [9]

P 4_4.- Durante el 2006 ha comprado mercaderías o materia prima a crédito?

Sí [1] No [2] NS [8] NR [9]

P 4_5.- Si compró a crédito => Durante 2006, qué porcentaje del valor de sus compras totales fueron a crédito? __ %

P 4_6.- Si compró a crédito => Durante 2006 y para la compra de mercaderías o materia prima a crédito, qué plazo normalmente le dieron para pagar?

_____ días promedio otorgados para pagar

P 4_7.- Por favor, dígame cuánto pagó durante el mes de Febrero de 2007 por los siguientes items. No se olvide que estamos hablando sólo de su negocio y que no debe mezclar con los gastos de su hogar. (mostrar tabla #4) (Si Febrero no ha sido pagado aún, haga referencia al último mes pagado, si ha comprado por varios meses divida para un mes).

| | Febrero 2007 Bolivianos | Pagado en otros meses | Pagado para varios meses y dividido |
|---|----------------------------|--------------------------|---|
| a. Materiales o materias primas | | | |
| b1. Electricidad | | | |
| b2. Agua | | | |
| b3. Gas y combustible | | | |
| c. Intereses o amortizaciones por préstamos | | | |
| d. Sueldos y salarios de los empleados | | | |
| e. Su salario | | | |
| f. Alquileres de maquinaria y equipos | | | |
| g. Alquileres por tierras y edificios | | | |
| h. Teléfonos fijos y celulares | | | |
| i. Impuestos | | | |
| j. Mantenimiento y reparaciones | | | |
| k. Viajes y viáticos | | | |
| l. Otros gastos | | | |
| m. TOTAL EGRESOS EN FEBRERO 2007 | | | |

P4_8 Cuál es el valor de la mercadería, materiales o insumos que en Febrero de 2007 usted tuvo que botar porque se venció la fecha de validez? _____ Bolivianos Febrero 2007

P4_9 Durante el año 2006 le robaron o hurtaron alguna mercadería, materials o insumos?

Sí [1] No [2] => ir a P4_11 NS [8] NR [9]

P4_10.- Si es que le robaron => Cuál es el valor de esas mercaderías, materials o insumos robados durante el 2006?

P 4_11.- Cuánto ha sido el total de sus ventas en Febrero? _____ Bolivianos año 2006 NS/NR [9]
 _____ Bolivianos Febrero 2007 NS/NR [9]

P 4_12.- Cuánto ha sido el total de sus ventas del 2006? _____ Bolivianos año 2006 NS/NR [9]

P 4_13.- Cuánto ha sido el total de sus ventas del 2005? _____ Bolivianos año 2007 NS/NR [9]

P 4_14.- Cuál ha sido su utilidad o ganancia en Febrero del 2007, después de pagar todos los gastos incluyendo salarios de empleados, pero excluyendo salarios pagados a usted mismo? _____ Bolivianos

P 4_15.- Estamos interesados en saber cómo piensan los propietarios de las empresas en Bolivia cuando contestan encuestas como éstas. Imagínese otras empresas como la suya, cuando les preguntamos sobre su ventas usted diría que al dar la información, sus propietarios dan cifras más altas que la realidad, más bajas que la realidad o dan cifras exactas.

Más altas [1] más bajas [2] exactas [3] NS [8] NR [9]

P 4_16.- Supongamos que las ventas verdaderas de una empresa son 1000 Bolivianos al mes. Cuánto cree que reportaría un propietario como usted a:

a. Una encuesta como ésta? _____ Bolivianos

b. Impuestos Nacionales? _____ Bolivianos

SECCION 5: BACKGROUND

P 5_1.- Estamos interesados en saber por qué la gente prefiere un negocio por cuenta propia antes que ser asalariado. Según la siguiente tabla (*mostrar tabla # 5*) dígame cuan importante son cada una de las siguientes razones para preferir un negocio por cuenta propia antes que ser asalariado.

| | Muy importante | Bastante importante | Algo Importante | Nada Importante | NS/NR |
|---|----------------|---------------------|-----------------|-----------------|-------|
| a. La posibilidad de cuidar a los niños mientras uno trabaja | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| b. La posibilidad de cuidar a nuestros padres mientras uno trabaja | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| c. Es mejor ser el jefe de uno mismo y no depender de otros | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| d. La flexibilidad del horario de trabajo que me permite hacer las labores de la casa | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| e. La posibilidad de trabajar más horas cuando el hogar necesita dinero | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| f. La posibilidad de trabajar menos horas de lo que exige un trabajo asalariado | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| g. El que no sea necesario pagar a los Fondos de Pensiones | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| h. La dificultad de conseguir un trabajo asalariado | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| i. La posibilidad de que un negocio como el suyo crezca en el futuro | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| j. El que un negocio propio sea menos aburrido que un trabajo asalariado | 4 | 3 | 2 | 1 | 9 |

P 5_2.- Si pensamos de aquí a cinco años que cree Ud que estará haciendo: 1) trabajando por cuenta propia en el mismo rubro de negocio, 2) trabajando por cuenta propia en otro rubro de negocios, 3) trabajando como asalariado, o 4) se habrá jubilado

Cuenta propia en el mismo rubro de negocio [1]
Jubilado/retirado [4]

cuenta propia en otro rubro de negocios [2] como asalariado [3]
NS [8] NR [9]

P 5_3.- Imaginemos que en cinco años Ud sigue trabajando en este negocio o empresa. Imaginemos que en cinco años su negocio es del tamaño que usted siempre hubiera querido. Cuántos empleados tendría su negocio?

P 5_4.- De acuerdo a la siguiente tabla (mostrar tabla #6) cuánta confianza tiene en que Ud podrá resolver las siguientes tareas

| Cuán confiado se siente en que podrá..... | Nada confiado | Algo confiado | Bastante confiado | Muy confiado | NS/NR |
|--|---------------|---------------|-------------------|--------------|-------|
| a. Vender un producto o servicio nuevo a un cliente que compra por primera vez | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| b. De contratar buenos empleados para expandir su negocio | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| c. Conseguir proveedores que le vendan mercaderías o materia prima a buen precio | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| d. Persuadir al banco que le preste dinero para financiar un prometedor negocio | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| e. Estimar con precisión los costos de un nuevo proyecto | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| f. Controlar un empleado que no es miembro de su familia | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| g. Poner un precio o valor correcto a su negocio si quisiera venderlo | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| h. Resolver una difícil disputa con un cliente o proveedor que vive en otra ciudad | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| i. Reconocer que una idea es suficientemente buena para que su negocio crezca | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| j. Conseguir o disponer de un local apropiado para su negocio | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 |
| k. Adquirir nueva maquinaria, incluyendo vehiculos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 |

P 5_5.- Alguna vez ha recibido usted entrenamiento o capacitación, por ejemplo capacitaciones en contabilidad o administración de negocios como el suyo?

Sí [1] No [2]

SECTION 6: FINANZAS EMPRESARIALES

P 6_1.- Que porcentaje del dinero que necesitó para comenzar su negocio provino de las siguientes fuentes (mostrar tabla # 7)

- a. Ahorros personales _____ %
- b. Préstamo de la familia _____ %
- c. Préstamo de amigos _____ %
- d. Giros del exterior _____ %
- e. Préstamos del Banco _____ %
- f. Préstamos de una ONG o Institución microfinanciera _____ %
- f2. Prestamistas _____ %
- g. Venta de algunos bienes del hogar _____ %
- h. Adelanto de los clientes _____ %
- i. Credito de los proveedores _____ %
- j. Otros (especificar) _____ %

TOTAL 100% No necesitó de dinero de arranque [0]

P 6_2.- Si entendemos por capital de trabajo el dinero que Ud necesita todos los días para pagar cosas como la materia prima, facturas, y otros productos que hacen que su negocio funcione. Qué porcentaje de su capital de trabajo proviene de las siguientes fuentes. (mostrar tabla #8)

| | |
|---|---------|
| a. Ahorros personales | _____ % |
| b. Préstamo de la familia | _____ % |
| c. Préstamo de amigos | _____ % |
| d. Giros del exterior | _____ % |
| e. Préstamos del Banco | _____ % |
| f. Préstamos de una ONG o Institución microfinanciera | _____ % |
| f2. Prestamistas | _____ % |
| g. Venta de algunos bienes del hogar | _____ % |
| h. Adelanto de los clientes | _____ % |
| i. Credito de los proveedores | _____ % |
| i2. Utilidades acumuladas | _____ % |
| j. Otros (especificar) _____ | _____ % |
| TOTAL 100% | |

No necesita de capital de trabajo [0]

P 6_3.- Durante el 2006 ha comprado Ud algún equipo, maquinaria, repuesto o herramientas, para su negocio que cueste más de Bs 400?

Sí [1] No [2] => Ir a P 6_5

P 6_4.- Si compró un equipo => Qué porcentaje del dinero necesitado para comprar este equipo provino de las siguientes fuentes? (mostrar tabla #8)

| | |
|---|---------|
| a. Ahorros personales | _____ % |
| b. Préstamo de la familia | _____ % |
| c. Préstamo de amigos | _____ % |
| d. Giros del exterior | _____ % |
| e. Préstamos del Banco | _____ % |
| f. Préstamos de una ONG o Institución microfinanciera | _____ % |
| f2. Prestamistas | _____ % |
| g. Venta de algunos bienes del hogar | _____ % |
| h. Adelanto de los clientes | _____ % |
| i. Credito de los proveedores | _____ % |
| i2. Utilidades acumuladas | _____ % |
| j. Otros (especificar) _____ | _____ % |
| TOTAL 100% | |

P 6_5.- Aunque esté a nombre de una persona o de su empresa, tiene su negocio una cuenta corriente en algún banco?

Sí [1] No [2]

P 6_5 A.- Aunque esté a nombre de una persona o de su empresa, tiene su negocio caja de ahorro en algún banco, FFP, Cooperativa, microfinanciera o Mutual?

Sí [1] No [2]

P 6_6.- Su negocio acepta cheques personales?

Sí [1] No [2]

P 6_7.- Su negocio acepta tarjetas de crédito?

Sí [1] No [2]

P 6_8.- Aunque haya sido a nombre de una persona o de su empresa, durante el 2005 y 2006 su negocio obtuvo un préstamo de un banco, FFP, Cooperativa, microfinanciera o Mutua ?

Sí [1] No [2] => Ir a P 6_11

P 6_9.- Si le dieron un préstamo => Respecto del último préstamo que le dieron a su empresa o negocio

Verificar con 4_7 c. si es vigente

- a. **Qué tipo de institución le dio el préstamo** (banco, microfinanciera, prestamista) _____
b. **Año que recibió el préstamo?** _____
c. **El monto del préstamo?** (marque la moneda) _____ Bolivianos / dólares
d. **Le exigieron garantías?** 1 = Yes, 2= No
e. **A qué plazo le dieron?** (anote en meses) _____ meses
f. **A qué interés le dieron?** (anote si la tasa es mensual o anual) _____ % anual ó _____ % mensual

P 6_10.- En qué invirtió el préstamos que le dieron? (leer lista, respuesta múltiple)

Maquinaria o equipamiento para el negocio [1] pago capital de trabajo [2] mejoras en la casa [3] alquileres [4]
comida para la casa [5] libros o materiales para los hijos [6] giros a parientes [7] otros _____

P 6_11.- Tiene usted legalizados los títulos de propiedad de su casa de tal manera que pudiera usarlos como garantía de un crédito?

Sí [1] No [2] No tiene casa propia [9]

P6_12.- Juega Usted al Pasanaku?

Sí [1] No [2] => ir a Sección 7

P 6_13.- Cuántos bolivianos juega cada vez? _____ Bolivianos

P6_14.- Cuánto de comisión le paga cada vez a la persona que recolecta el dinero del pasanaku? _____ Bolivianos

P6_15 Después de cuántas visitas le toca a Usted el Pasanaku? _____ visitas

P6_16 Cuán importante son las siguientes razones para que usted juegue al pasanaku?

| | Muy importante | Importante | Poco importante | Nada importante | NS | NR |
|---|----------------|------------|-----------------|-----------------|----|----|
| a) Tiene miedo que le roben si guarda su dinero en casa | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |
| b) Tiene miedo de gastarse su dinero | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |
| c) Tiene miedo de que los otros miembros de la familia se lo gasten | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |
| d) Los bancos son muy caros para ahorrar en ellos | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |
| e) Los bancos no están bien localizados para usarlos | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |
| f) Le permite ahorrar una buena cantidad para después poder hacer compras un poco más grandes | 4 | 3 | 2 | 1 | 8 | 9 |

SECCION 7: FORMALIDAD

P 7_1.- Mirando la siguiente tabla me puede decir en qué tipo de local realiza sus actividades (mostrar tabla #1)

1. Puesto no fijo en la vía pública (no hay construcción)
2. Puesto fijo o semifijo en la vía pública (hay construcción)
3. Puesto no fijo en un mercado o feria (no hay construcción)
4. Puesto fijo o semifijo en un mercado o feria (hay construcción)

5. Ambulante de casa en casa o de calle en calle
6. Mercancías, alimentos preparados o servicios ofrecidos en motocicleta, bicicleta, carretón, carrito con ruedas.
7. En el transporte de personas o productos sin una sede u oficina: taxi, colectivo, camión, camioneta, etc.
8. En el transporte de personas o productos con una sede u oficina
9. En el domicilio de los clientes
10. En su domicilio sin una instalación especial
11. En su domicilio con una instalación especial
12. Local comercial (abarrotes, ferretería, tlapalería, etc.)
13. Local de servicios (carpintería, restaurante, consultorios, etc.)
14. Taller de producción (panadería, taller de costuras, taller de hilados o tejidos, etc.)
15. Taller de servicios de reparación (mecánico, eléctrico, etc.)
16. Casa de huéspedes, alojamiento, posada, hotel, etc.
17. Otro tipo de local: (Especifique) _____

P 7_2.- Este local (o el local donde realiza la mayor parte de sus actividades) **es propio, alquilado, en anticrético, o prestado?**

Propio [1] Alquilado [2] Anticrético [3] Prestado [4] Otro (especifique) _____

P 7_3.- Para comenzar el funcionamiento de su negocio debió pagar una coima o soborno?

Sí [1] No [2] => ir a P7_5 NS [8] NR [9]

P 7_4.- Si pagó coima => Cuánto tuvo que pagar? _____ bolivianos

P 7_5.- ¿Cómo lleva las cuentas de su negocio?

1. Por medio de contabilidad formal (Utiliza los servicios de un profesional)
2. Por apuntes personales
3. No realiza cuentas
4. Otro: (Especifique) _____

P7_6.- Ha oído hablar de FUNDEMPRESA, y sabe para qué sirve?

1. Nunca he oído de Fundempresa
2. Sí he oído pero no sé qué hace
3. Sí he oído y sé a qué se dedica
8. NS
9. NR

P 7_7.- FUNDEMPRESA es un registro independiente de todos los negocios y empresas que hay en Bolivia. Su negocio o empresa está registrado en FUNDEMPRESA?

Sí [1] => P7_7c No [2] NS [8] NR [9]

P 7_7b.- Si no está registrado NS o NR => Sabe Ud dónde queda la oficina más cercana de FUNDEMPRESA?

Sí [1] No [2] => Ir a P 7_8 NS [8] NR [9]

P 7_7 c.- A cuántos kilómetros de aquí diría que está la oficina más cercana de FUNDEMPRESA?

_____ km. NS [88]

P 7_8.- Si no está registrado => Dígame si las siguientes razones fueron o no un motivo para que usted no se registre en FUNDEMPRESA

- | | | | |
|---|--------|--------|--------|
| 1. No sabe de la existencia de Fundempresa | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 2. El proceso de registro es muy caro | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 3. Uno pierde mucho tiempo en el registro | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 4. Los costos de operar un negocio registrado son muy altos | Sí [1] | No [2] | NS [8] |

| | | | |
|---|--------|--------|--------|
| 5. Su negocio es muy chico para registrarlo | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 6. No ve los beneficios de registrarse en FUNDEMPRESA | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 7. No sabe cómo registrarse | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 8. Los formularios de registro son muy complicados | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 9. Ningún negocio como éste está registrado | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 10.- Para qué me voy a registrar si no hay multas que pagar | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 11.- Cada que uno quiere registrarse piden coima | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 12.- No tiene obligación de registrarse | Sí [1] | No [2] | NS [8] |

P 7_9.- Si está registrado => A su juicio, cuál es el mayor beneficio de estar registrado en FUNDEMPRESA? (una sola respuesta, la principal)

ninguno [88] NS/NR [99]

P 7_10.- Tiene Usted NIT? Sí [1] No [2]

P7_11a.- Sabe usted dónde está ubicada la oficina más cercana del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN)?
Sí [1] No [2] => Ir a P 7_12 NS [8] NR [9]

P 7_11 b.- A cuántos kilómetros de aquí diría que está la oficina más cercana de Servicios de Impuestos Nacional?

_____ km. NS [88]

P 7_12.- Si no tiene NIT => Dígame si las siguientes razones fueron o no un motivo para que usted no tenga NIT?

| | | | |
|---|--------|--------|--------|
| 1. No sabe lo que es el NIT | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 2. El proceso de registro es muy caro | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 3. Uno pierde mucho tiempo en el registro | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 4. Los costos de operar un negocio registrado son muy altos | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 5. Su negocio es muy chico para tener NIT | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 6. No ve los beneficios de tener NIT | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 7. No sabe cómo Obtener un NIT | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 8. Los formularios de registro son muy complicados | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 9. Ningún negocio como éste está registrado | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 10.- Para qué me voy a registrar si no hay multas que pagar | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 11.- Cada que uno quiere registrarse piden coima | Sí [1] | No [2] | NS [8] |
| 12.- No tiene obligación de registrarse | Sí [1] | No [2] | NS [8] |

P 7_13.- Si tiene NIT => A su juicio, cuál es el mayor beneficio de tener NIT? (una sola respuesta, la principal)

- 1 =dar facturas para aumentar su base de cliente,
- 2 = evitar multas,
- 3 = reducir coimas y sobornos,
- 4 = tener nuevos clientes
- 5 = estar en regla,
- 6 = tener mejor acceso a credito

_____ ninguno [88] NS/NR [99]

P 7_13 a.- Si tiene NIT=> Cuántos años funcionó este negocio antes de obtener su NIT?

- 0 = Registrado cuando comenzó el negocio
- 1 = menos de 1 año
- 2 = 1-2 años
- 3 = 3-4 años
- 4 = 5 o más años

P 7_14.- Cuando Ud compra materia prima o mercaderías exige siempre su factura?

Sí [1] No [2] algunas veces [3] No compra materia prima ni mercaderías [4]

P 7_14a.- De las compras sin facturas que realiza, qué porcentaje se deben a que...

No existen proveedores que den facturas _____.%
No pide facturas para obtener un precio más bajo _____.%
Usted no necesita facturas _____.%

P 7_15.- De todas las ventas que realiza, qué porcentaje vende Ud con factura? _____%

(Si nunca vende con facturas escriba 0%)

P 7_16.- Tiene Ud licencia de funcionamiento de la Alcaldía?

Sí [1] No [2] => Ir a P7_18

P 7_17a.- Si tiene licencia de funcionamiento de la alcaldía => Cuántos años funcionó este negocio antes de tener su licencia de funcionamiento de la alcaldía?

0 = Registrado cuando comenzó el negocio
1 = menos de 1 año
2 = 1-2 años
3 = 3-4 años
4 = 5 o más años

P 7_17b.- Si tiene licencia => Su licencia está vigente a la fecha? Sí [1] No [2]

P 7_17c.- Si tiene licencia =>Cuál es el mayor beneficio de tener licencia de funcionamiento de la alcaldía?

1 = dar facturas para aumentar su base de cliente,
2 = evitar multas,
3 = reducir coimas y sobornos,
4 = tener nuevos clientes
5 = estar en regla,
6 = tener mejor acceso a crédito

NS [8] NR [9]

P 7_18.- Me gustaría preguntarle sobre el número de trabajadores que tiene y la educación promedio que éstos tienen

Nota: 1 = ninguno, 2 = Primaria 3 = Secundaria 4 = técnico y 5 = superior ó universitaria

Nota: Entendemos por familia los miembros del hogar

Nota: tiempo completo es una persona que trabaja al menos 30 horas a la semana

| Tipo de Empleados | Número Hombres | Educación Promedio | Número Mujeres | Educación Promedio |
|--|--------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------|
| Trabajadores pagados de tiempo parcial | | | | |
| Trabajadores pagados de tiempo completo | | | | |
| Trabajadores no pagados de tiempo parcial | | | | |
| Trabajadores no pagados de tiempo completo | | | | |
| TOTAL | Verifique con # a inicio | | Verifique con # a inicio | |

P 7_19.- Algunos de sus empleados están afiliados a la Caja Nacional de Salud?

Sí [1] No [2]

P 7_20.- Algunos de sus empleados están afiliados en las administradoras de fondos de pensiones (AFP)?

Sí [1] No [2]

P 7_21.- Algunos de sus empleados están registrados en el Ministerio de Trabajo?

Sí [1] No [2]

VENTA DE VIVERES O ABARROTES LECHES Y PANADERIAS

G1.- Cuá es el producto que usted más vende en su tienda. _____

G1a.- Cuando usted se abastece de este producto por cuanto días se abastece? _____ días

G2.- Si Ud comprara más cantidad de ese producto, recibiría usted un buen descuento?

Sí [1] No [2] => Ir a G4

G3.- Si recibe descuento => Por ejemplo, cuánto por ciento de descuento recibiría si compra el doble de esa cantidad?

_____ % si compra el doble

G4.- Cada vez que Ud compra ese producto, por qué no adquiere mayor cantidad?

| | Sí | No |
|--|----|----|
| a. No tiene suficiente espacio para almacenar | 1 | 2 |
| b. Esos productos se hechan a perder y no podría vender más que esa cantidad | 1 | 2 |
| c. No tiene suficiente dinero | 1 | 2 |
| d. No puede transportar más productos desde el lugar donde compra | 1 | 2 |
| e. No requiere más debido a la demanda que tiene | 1 | 2 |

G5.- En un día normal de semana, por ejemplo de lunes a viernes, cuántos clientes tiene? _____ clientes NS [888]

G6.- Pensemos en un día normal de la semana. Con qué frecuencia durante el día no tiene clientes? (leer alternativas)

1 = Muy seguido, en la mayor parte del día hay horas en que no hay un solo cliente

2 = Seguido, a veces pasan dos y más horas en que no hay un solo cliente

3 = Sólo algunos momentos del día no tengo clientes

4= Casi siempre hay clientes en la tienda

G 7A.- Por favor dígame si es que vende o no los siguientes productos?

G 7B.- A qué precio los vende Ud?

G 7C.- A qué precio los compra Usted de la fábrica o distribuidor?

| Productos | Vende | Precio al que vende (bolivianos) | Precio al que compra (bolivianos) |
|--|---------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| a) Una botella de Coca Cola de 2 lts no retornable | Sí [1] No [2] | | |
| b) Un paquete de galleta de agua Francesa | Sí [1] No [2] | | |
| c) Una lata de sardinas San Lucas | Sí [1] No [2] | | |
| d) 4 rollos de papel higiénico Scott doble hoja | Sí [1] No [2] | | |
| e) Cajetilla de cigarrillos LM rojo 20 unidades | Sí [1] No [2] | | |
| f) Barra de chocolate de leche Breick 200 gr | Sí [1] No [2] | | |
| g) Una bolsa de OMO de 900 gr | Sí [1] No [2] | | |

| | | | |
|---|---------------|--|--|
| h) Lavavajillas OLA de 750 ml | Sí [1] No [2] | | |
| i) Bolsa de Leche PIL Entera de 1000 cc | Sí [1] No [2] | | |
| j) Paquete de Te Lupi de 100 sobres | Sí [1] No [2] | | |

G8. Cuál es su proveedor más importante de gaseosas: Coca Cola o Pepsi?

Coca Cola[1] Pepsi [2] las dos [3] Ninguna de las dos/otras [4] => ir a G9

G8a. En promedio cuánto demora en responder a un pedido?

_____ días

G8b. Le ha provisto de material publicitario?

Sí [1] No [2]

G8c. Le permite vender marcas de la competencia?

Sí [1] No [2]

G8d. Ofrece posibilidad de devolución?

Sí [1] No [2]

G8e. Le ha dado algún entrenamiento o capacitación?

Sí [1] No [2]

G9. Consideremos a su proveedor más importante de pan

G9a. En promedio cuánto demora en responder a un pedido?

_____ días

G9b. Le ha provisto de material publicitario?

Sí [1] No [2]

G9c. Le permite vender marcas de la competencia?

Sí [1] No [2]

G9d. Ofrece posibilidad de devolución?

Sí [1] No [2]

G9e. Le ha dado algún entrenamiento o capacitación?

Sí [1] No [2]

G10. Cuál es su proveedor más importante de leche? PIL o Delicia

PIL[1] Delizia [2] las dos [3] Ninguna de las dos/otras [4] => ir a G9

G10a. En promedio cuánto demora en responder a un pedido?

_____ días

G10b. Le ha provisto de material publicitario?

Sí [1] No [2]

G10c. Le permite vender marcas de la competencia?

Sí [1] No [2]

G10d. Ofrece posibilidad de devolución?

Sí [1] No [2]

G10e. Le ha dado algún entrenamiento o capacitación?

Sí [1] No [2]

G11.- Cuanto cree que una empresa como la suya pagaría de sueldo mensual a ... (hipotético)

a. Un vendedor hombre _____ Bs NS [9] b. Una vendedora mujer _____ Bs NS [9]

c. Un ayudante hombre _____ Bs NS [9] d. Una ayudante mujer _____ Bs NS [9]

e. Al/a la empleado/a mejor pagado exceptuándose al Gerente _____ Bs NS [9]

G12.- Cuál de los siguientes equipos tiene su tienda?

| Equipos | Tiene |
|--|---------------|
| a) Refrigerador | Sí [1] No [2] |
| b) Freezer | Sí [1] No [2] |
| c) Balanza digital | Sí [1] No [2] |
| d) Caja registradora | Sí [1] No [2] |
| e) Teléfono o celular | Sí [1] No [2] |
| f) Lector de código de barras | Sí [1] No [2] |
| g) un registrador de tarjeta de crédito o débito | Sí [1] No [2] |

G13.- De qué hora a qué hora del día abre normalmente su tienda? (marque con escala de 0 a 24 horas)

de _____ a _____

G13A.- Si no trabaja todo el día => Qué hace el resto de horas que no trabaja?

Trabaja en otro lado [1] ama de casa /se encarga de la familia [2] estudia [3] descansa [4] Otros _____

G14.- Su tienda abre los 7 días de la semana?

Sí [1] No [2]

G15.- Durante el 2006 cuántas veces su tienda ha sido inspeccionada por los funcionarios de sanidad de la Alcaldía?

_____ veces

G16.- Durante el 2006 cuántas veces los funcionarios de Impuestos Nacionales lo han visitado para ver si tiene NIT?

_____ veces

G17.- Vamos a pensar en una y solo una acción concreta que mejoraría notablemente las ventas de su tienda

a. Cuál sería esta acción que mejoraría sus ventas? _____

b. Cuánto cree que costaría hacer esta acción? _____ bolivianos/dólares (marque moneda)

c. En que porcentaje cree usted que mejorarían sus ventas mensuales si toma esta acción? _____ %mes

G18.- Qué porcentaje de los productos que usted vende los compra de.... (mostrar tabla #9)

| | |
|--|---------|
| a. Directamente en la fábrica | _____ % |
| b. Un distribuidor que le trae a la tienda | _____ % |
| c. Un distribuidor al que usted va a comprar | _____ % |
| d. Un intermediario importador | _____ % |
| e. Otro (especificar) _____ | _____ % |

TOTAL 100%

G19.- Qué cantidad de los siguientes negocios o servicios hay a 5 cuadras a la redonda? (mostrar tabla #10)

Número de negocios o servicios

| | |
|--|-------|
| a. Pequeñas tiendas de barrio con 5 o menos empleados | _____ |
| b. Tiendas grandes de barrio con 6 o más empleados | _____ |
| c. Vendedores en vía pública que venden los mismo productos que Ud | _____ |
| d. Líneas de Colectivos, Micros o minibuses que pasan por aquí | _____ |
| e. Sucursales de banco | _____ |
| f. Tiendas de barrio manejadas por otros familiares | _____ |

G20a. Pertenece Ud a alguna asociación o sindicato de tiendas de barrio? Sí [1] No [2] => G20c

G20b.- Cuánto cuesta la cuota inicial para entrar a una asociación o sindicato _____

y las cuotas mensuales _____

G20c. Cuál es el mayor beneficio de pertenecer a una asociación o sindicato?

1. Permite negociar con el gobierno
2. Ayuda a negociar con los inspectors y evitar multas
3. Proteger la ubicación de mi negocio
4. Ayuda a obtener mejores precios
5. Ayuda a conseguir financiamiento
6. Otros (especificar) _____
7. No veo ningún beneficio

G21.- Durante el 2006 su tienda tuvo que pagar una multa por no cumplir con las regulaciones de la Alcaldía?

Sí [1] No [2]

G22. Si tuvo que pagar => De cuánto fue esta multa? _____ Bolivianos (siempre refiérase a la última)

G23.- Como Usted sabe hay distintos tamaños de empresas. Cree Ud que hay algún tamaño de empresa en la que el gobierno se concentra o fija más para ver si es que está registrada y paga sus impuestos? (mostrar tabla #11)

- 1 = Si, empresas individuales
 2 = Sí, pequeñas empresas con 1 a 5 empleados
 3 = Sí, empresas con 6 a 10 empleados
 4 = Sí, empresas medianas con 11 a 25 empleados
 5 = Sí, empresas con más de 26 empleados
 6 = No, el gobierno se fija equitativamente en todas
 7 = No, el gobierno no vigila a ninguna empresa

- 8 = NS
 9 = NR

VENTAS DE COMIDA

F1.- Toda la comida que usted vende es hecha en su negocio, es parte hecha en su negocio y parte en otros negocios, ó es toda hecha en otros negocios.

Toda hecha por ella [1] parte ella/parte otros [2] Toda por otros [3] => ir a F4

F2. - Qué porcentaje de los ingredientes que pone a su comida los compra en (mostrar tabla #12)

- | | |
|--|-------------|
| 1 = el mercado o feria | _____ % |
| 2 = un mayorista o rescatista que le trae a su negocio | _____ % |
| 3 = en supermercados | _____ % |
| 4 = es de su propia cosecha o ganado | _____ % |
| 5 = otros (especificar) _____ | _____ % |
| TOTAL | 100% |

F 3A.- A tiempo de hacer sus comidas, nos gustaría saber si es que usa o no los siguientes ingredientes

F 3B.- A qué precio los compra? (anote la unidad cual sea la forma en que compra)

| Ingredientes | Usa | Precio al que compra (bolivianos) | Unidad |
|-----------------|---------------|--------------------------------------|--------|
| a) Harina | Sí [1] No [2] | | |
| b) Huevos | Sí [1] No [2] | | |
| c) Arroz | Sí [1] No [2] | | |
| d) Fideo | Sí [1] No [2] | | |
| e) Carne de res | Sí [1] No [2] | | |
| f) Cebolla | Sí [1] No [2] | | |
| g) Zanahoria | Sí [1] No [2] | | |
| h) Arvejas | Sí [1] No [2] | | |
| i) Aceite | Sí [1] No [2] | | |
| j) Tomate | Sí [1] No [2] | | |

F4.- Si yo le pidiera que me hiciera un falso conejo cuánto me cobraría por ello? Ahora si le pidiera que me prepare un majadito cuánto me cobraría? Y si le pidiera que me prepare un silpancho cuánto me cobraría?

| Comidas | Precio al que vende (bolivianos) |
|-----------------|-------------------------------------|
| a) Falso conejo | |
| b) Majadito | |
| c) Silpancho | |

F5.- En un día normal de semana, cuántos clientes tiene? _____ clientes

F6.- Pensemos en la hora de almuerzo de un día normal de la semana. Con qué frecuencia durante el almuerzo no tiene clientes? (leer alternativas) (si sólo prepara cena cambie la pregunta para esa hora)

1 = Muy seguido, Hay periodos de 10 o 20 minutos en que no ingresa un solo cliente
 2 = Seguido, Hay periodos de 5 minutos en que no ingresa un solo cliente
 3 = Sólo algunos momentos breves de la hora de almuerzo no hay clientes
 4= Todo el rato hay clientes

F7.- De qué hora a qué hora del día normalmente vende comidas? (marque con escala de 0 a 24 horas)

De _____ a _____ y de _____ a _____

F7A.- Si no trabaja todo el día => Qué hace el resto de horas que no trabaja?

Trabaja en otro lado [1] ama de casa /se encarga de la familia [2] estudia [3] descansa [4] Otros _____

F8.- Vende comidas los 7 días de la semana?

Sí [1] No [2]

F9.- Cuanto cree que una empresa como la suya pagaría de sueldo mensual a ... (hipotético)

- a. Un vendedor hombre _____ Bs NS [9] b. Una vendedora mujer _____ Bs NS [9]
 c. Un cocinero hombre _____ Bs NS [9] d. Una cocinera mujer _____ Bs NS [9]
 e. Al/a la empleado/a mejor pagado exceptuándose al Gerente _____ Bs NS [9]

F10.-Cuál de los siguientes equipos tiene su negocio?

| Equipos | Tiene |
|--------------------------|---------------|
| a) Refrigerador | Sí [1] No [2] |
| b) Freezer | Sí [1] No [2] |
| c) Balanza digital | Sí [1] No [2] |
| d) Caja registradora | Sí [1] No [2] |
| e) Teléfono o celular | Sí [1] No [2] |
| f) Moledora industrial | Sí [1] No [2] |
| g) cortadora industrial | Sí [1] No [2] |
| h) una cocina industrial | Sí [1] No [2] |

F11.- Durante el 2006 cuántas veces su negocio ha sido inspeccionado por los funcionarios de sanidad de la Alcaldía?

_____ veces

F12.- Durante el 2006 cuántas veces los funcionarios de Impuestos Nacionales lo han visitado para ver si tiene NIT?

_____ veces

F13.- Vamos a pensar en una y solo una acción concreta que mejoraría notablemente su negocio

- a. Cuál sería esta acción que mejoraría sus ventas? _____
 b. Cuánto cree que costaría hacer esta acción? _____ bolivianos/dólares (marque moneda)
 c. En que porcentaje cree usted que mejorarían sus ventas mensuales si toma esta acción? _____ %mes

F14.- Qué cantidad de los siguientes negocios o servicios hay a 5 cuadras a la redonda? (mostrar tabla #10)

| | Número |
|--|--------|
| a. Pequeños restaurantes | _____ |
| b. Cadenas de comida (Burger, Copacabana, Toby, Subway, etc) | _____ |
| c. Tiendas de barrio o abarrotes | _____ |
| d. Vendedores callejeros de comida | _____ |
| e. Líneas de Colectivos, Micros o minibuses que pasan por aquí | _____ |
| f. Sucursales de banco | _____ |

g. ventas de comida manejados por otros _____

F15.- Pertenece Ud a alguna asociación de restaurantes, vendedores de comida o vivanderas?

Sí [1] No [2] => F15c

F15b.- Cuánto cuesta la cuota inicial para entrar a una asociación o sindicato _____

y las cuotas mensuales _____

F15c.Cuál es el mayor beneficio de pertenecer a una asociación o sindicato?

1. Permite negociar con el gobierno
2. Ayuda a negociar con los inspectors y evitar multas
3. Proteger la ubicación de mi negocio
4. Ayuda a obtener mejores precios
5. Ayuda a conseguir financiamiento
6. Otros (especificar) _____
7. No veo ningún beneficio

F16.- Durante 2006 su negocio tuvo que pagar una multa por no cumplir con las regulaciones de la Alcaldía?

Sí [1] No [2]

F17. Si tuvo que pagar => De cuánto fue esta multa? _____ Bolivianos (siempre refiérase a la última)

F18.- Como Usted sabe hay distintos tipos de vendedores de comida. Cree Ud que hay algún tipo de vendedores de comida en la que el gobierno se concentra o fija más para ver si es que está registrada y paga sus impuestos? (mostrar tabla #13)

- 1 = Si, vendedores ambulantes
- 2 = Sí, personas vendiendo comida en un puesto fijo en la calle.
- 3 = Sí, pequeños restaurantes con empleados familiares
- 4 = Sí, medianos restaurantes con uno o dos empleados no familiares
- 5 = Sí, grandes empresas de comida
- 6 = No, el gobierno se fija equitativamente en todas
- 7 = No, el gobierno no vigila a ninguna empresa
- 8 = NS
- 9 = NR

CONFECCION DE ROPA

C1. Ud confecciona ropa en tela, lana o ambos

Sólo tela [1] => **hacer C2 a C5 y luego saltar a C11**
 Ambos[3] => hacer C2 a C11

Sólo Lana [2] => **saltar C2 a C5 y hacer C6 a C11**

C2. Tela => Mayoritariamente de quién compra la tela con que hace sus confecciones?

Pequeños negocios de tela [1] medianos y grandes tiendas de tela [2] mayorista/Importadores/distribuidores [3]
 Fabricantes [4] traen los clientes [5] Otros (especificar) _____

C3. Tela => Qué porcentaje de la tela que compra es hecha en Bolivia? _____%

C4.- Tela => Pensemos en la tela que Ud necesita para su negocio. Cuando usted se abastece de tela por cuanto días se abastece? _____ días

C5. Tela => Para la ropa que Ud confecciona, en promedio cuánto paga por un metro de tela? _____ por metro

C6. Lana => De quién compra la lana que usa para sus confecciones?

Pequeños negocios de lana [1] medianos y grandes tiendas de lana [2] mayorista [3] Importadores [4]
 Traen los clientes [5] Otros (especificar) _____

C7. Lana => Qué porcentaje de la lana que compra es hecha en Bolivia? _____%

C8.- Lana => Pensemos en la lana que Ud necesita para su negocio. Cuando usted se abastece de lana por cuanto días se abastece? _____ días

C9. Lana => Para la ropa que Ud confecciona, en promedio cuánto paga por un ovillo o madeja de lana? _____ por ovillo

C11. Todos => Exporta usted la ropa que produce?

1 = Sí directamente la vende en el exterior
 2 = Sí, indirectamente la vende en Bolivia o en la frontera a un intermediario que luego la exporta
 3 = No => ir a C13
 8 = NS
 9 = NR

C12. Qué porcentaje de sus ventas son exportaciones? _____%

C13.-Cuál de las siguientes prendas Ud confecciona y cuál es el precio que Ud cobra por ellas?

| Productos | Confecciona | Precio al que vende (bolivianos) |
|-----------------------------|---------------|----------------------------------|
| a) Camisa de hombre | Sí [1] No [2] | |
| b) Blusa de mujer | Sí [1] No [2] | |
| c) Buzo deportivo de hombre | Sí [1] No [2] | |
| d) Un blue jean de mujer | Sí [1] No [2] | |
| e) Chompa de hombre | Sí [1] No [2] | |
| f) Conjunto para bebe | Sí [1] No [2] | |

C14. De qué hora a qué hora del día normalmente trabaja Ud confeccionando ropa? (use escala de 24 horas)

de _____ a _____

C15. Pensemos en el periodo de mayor demanda. Trabaja haciendo ropa los 7 días de la semana? Sí [1] No [2]

C16.- Si usted recibiera una orden para confeccionar un 50% más de ropa que la que normalmente hace en un mes. Podría cumplir con este pedido con la maquinaria y empleados que tiene?

Sí [1] No [2]

C17.- Cuanto cree que una empresa como la suya pagaría de sueldo mensual a ... (hipotético)

- a. Un vendedor hombre _____ Bs NS [9] b. Una vendedora mujer _____ Bs NS [9]
c. Un costurero hombre _____ Bs NS [9] d. Una costurera mujer _____ Bs NS [9]
e. Al/a la empleado/a mejor pagado exceptuándose al Gerente _____ Bs NS [9]

C18.- Durante los años 2005 y 2006 ha tenido que despedir un empleado por un bajón en la ventas o por mal desempeño?

Sí [1] No [2]

C19. Cuando una empresa como esta despide a un empleado asalariado, cuántos meses de desahucio le tiene que pagar? Y cuánto de indemnización o finiquito le tiene que pagar?

- a. meses de desahucio que paga _____
b. meses por año de indemnización o finiquito que paga _____

C20. Cuántas máquinas tiene actualmente su negocio? _____

C21. De esas máquinas cuántas son industriales? _____

C22. Qué porcentaje de sus ventas son

- a. Ropas diseñadas por Ud o negocio _____ %
b. Ropas diseñadas por los clientes _____ %
c. Ropas diseñadas por otros (especificar) _____ %
100%

C23.- Durante el 2006 cuántas veces los funcionarios de Impuestos Nacionales lo han visitado para ver si tiene NIT?

_____ veces

C24.- Vamos a pensar en una y solo una acción concreta que mejoraría su negocio

- a.Cuál sería esta acción que mejoraría sus ventas? _____
b. Cuánto cree que costaría hacer esta acción? _____ bolivianos/dólares (marque moneda)
c. En que porcentaje cree usted que mejorarían sus ventas mensuales si toma esta acción? _____ % mes

C25. Durante el 2006 ha recibido una orden de una empresa grande para confeccionar partes de ropa?

Sí [1] No [2] => Ir a C27

C26. Si recibió encargo => Qué porcentaje de sus ventas del año significó estos contratos con empresas grandes para confeccionar partes? _____ %

C27a.- Pertenece Ud a alguna asociación de confeccionistas de ropa?

Sí [1] No [2] [=> C27c]

C27b.- Cuánto cuesta la cuota inicial para entrar a una asociación o sindicato _____

y las cuotas mensuales _____

C27c. Cuál es el mayor beneficio de pertenecer a una asociación o sindicato?

1. Permite negociar con el gobierno
2. Ayuda a negociar con los inspectores y evitar multas
3. Proteger la ubicación de mi negocio
4. Ayuda a obtener mejores precios
5. Ayuda a conseguir financiamiento
6. Otros (especificar) _____
7. No veo ningún beneficio

C28.- Durante 2006 su negocio tuvo que pagar una multa por no cumplir con las regulaciones de la Alcaldía?

Sí [1] No [2]

C29. *Si tuvo que pagar => De cuánto fue esta multa?* _____ Bolivianos (siempre refiérase a la última)

TRANSPORTE DE PASAJEROS/ PRODUCTOS

T0.- Usted o su empresa trabaja transportando pasajeros o carga? Pasajeros [1] Carga [2]

T1.- Qué porcentaje de sus pasajeros consigue de (mostrar tabla #14)

| | | |
|---|-------------|----------------|
| a. Llamadas de hoteles y restaurantes | _____ % | |
| b. Llamadas desde su central | _____ % | no tiene [999] |
| c. Clientes regulares por contrato | _____ % | |
| d. En paradas de Taxi /o camiones (gente que va a la parada a buscarlo) | _____ % | |
| e. Del aeropuerto | _____ % | |
| f. De la Terminal de buses o de trenes | _____ % | |
| g. Clientes en la calle | _____ % | |
| h. Otros (especificar) _____ | _____ % | |
| TOTAL | 100% | |

T2. Cuántos vehículos opera su empresa? _____ No tiene empresa [9]

T3. Que tipo de vehículos son los que más tiene su empresa?

Automóviles [1] Camiones [2] Buses [3] Vans [4] otros (especificar) _____

T4. En promedio cuántos años tienen los vehículos de la empresa? _____ años promedio

T5. En promedio cuántos Km de recorrido tienen los coches de la empresa? _____ 000 km

T6. La mayor parte de los vehículos de la empresa son propios, alquilados, prestados o de propiedad de los choferes?

1 = Propios
 2 = Alquilados
 3 = Prestados
 4 = de los choferes
 Otros (especificar) _____

T7. Si son de la empresa => Cuánto debe pagar semanalmente un chofer por alquilar un vehículo de la empresa?
 _____ bolivianos

T8. Si son de la empresa => Qué porcentaje de sus utilidades debe un chofer pagar a la empresa? _____ %

T9. Si es de pasajeros => La mayor parte de los vehículos tienen aire acondicionado? Sí [1] No [2]

T10. Cuántos choferes tiene la empresa? _____ chóferes

T11. Todos sus choferes tienen licencia de conducir?

Sí [1] No [2]

T 12A Para La Pa si es taxi => Cuánto cobra la empresa por una carrera de la plaza Murillo a la Iglesia de San Miguel?

_____ Bs

T 12B. Para Cochabamba si es taxi => Cuánto cobra la empresa por una carrera de la plaza 14 de Septiembre a la Recoleta?

_____ Bs

T 12C. Para Santa Cruz si es taxi => Cuánto cobra la empresa por una carrera de la plaza 24 de Septiembre al segundo anillo?

_____ Bs

T 12D. Si es de carga => **Cuánto cobra llevar una carga completa de 40 quintales de La Paz a Santa Cruz?** (si no hace este recorrido pregunte hipotéticamente)

_____ Bs

T13. Todos sus vehículos están en el RUA? Sí [1] No [2]

T14. Cuántas horas al día normalmente trabaja un chofer? _____ horas/día

T15. Del total de esas horas, cuántas aproximadamente lo hace trasladando pasajeros (o carga)? _____ horas/día

T16. Durante 2005 o 2006 ha tenido que despedir un empleado por un bajón en la ventas o por mal desempeño?

Sí [1] No [2]

T17. Cuando una empresa como esta despide a un empleado, cuántos meses de desahucio le tiene que pagar? Y cuánto de indemnización o finiquito le tiene que pagar?

- a. meses de desahucio que paga _____
- b. meses por año de indemnización o finiquito que paga _____

T18.- Durante 2006 cuantas veces los funcionarios de Impuestos Nacionales lo han visitado para ver si tiene NIT?

_____ veces

T19.- Vamos a pensar en una y solo una acción concreta que mejoraría notablemente su negocio o empresa

- a.Cuál sería esta acción que mejoraría sus ventas? _____
- b. Cuánto cree que costaría hacer esta acción? _____ bolivianos/dólares (maque moneda)
- c. En que porcentaje cree usted que mejorarían sus ventas mensuales si toma esta acción? _____ % mes

T20a.- Pertenece Ud a alguna asociación de transportistas, chóferes o sindicato automotor?

Sí [1] No [2] => T20c

T20b.- Cuánto cuesta la cuota inicial para entrar a una asociación o sindicato _____ las cuotas mensuales _____

T20c.Cuál es el mayor beneficio de pertenecer a una asociación o sindicato?

- 1. Permite negociar con el gobierno
- 2. Ayuda a negociar con los inspectors y evitar multas
- 3. Proteger la ruta de mi negocio
- 4. Ayuda a obtener mejores precios
- 5. Ayuda a conseguir financiamiento
- 6. Otros (especificar) _____
- 7. No veo ningún beneficio

T21.- Durante 2006 su negocio tuvo que pagar una multa por no cumplir con las regulaciones de la Alcaldía, del tránsito o de la superintendencia de transportes?

Sí Alcaldía [1] Sí tránsito [2] Sí superintendencia de transportes [3] No [2]

T22. Si tuvo que pagar => **De cuánto fue esta multa?** _____ Bolivianos (siempre refiérase a la última)

CONFECCIÓN ARTESANAL DE CAMELIDOS

L1. Qué tipo de lana de camélido usa Ud?

- | | |
|-------------------------------------|---------------|
| a. Lana de Alpaca | Sí [1] No [2] |
| b. Lana de Vicuña | Sí [1] No [2] |
| c. Lana de Guanaco | Sí [1] No [2] |
| d. Lana de Llama | Sí [1] No [2] |
| e. Mezclas de camélido con acrílico | Sí [1] No [2] |

L2. Supongamos que usted compra 100 kilos o carretes de hilo. Cuanto compra de

- | | |
|----------------------------|------------|
| a. COPROCA | _____ % |
| b. SHALOM | _____ % |
| c. FOTRAMA | _____ % |
| d. BONANZA NATURAL FIBER | _____ % |
| e. ISQANI y ARCCA | _____ % |
| f. Otras empresas peruanas | _____ % |
| g. Ferias regionales | _____ % |
| TOTAL | 100 |

L3. De esos 100 kilos o carretes comprados, cuantos diría Ud que son hechos en Bolivia? _____ %

L4. Pensemos en su proveedor más importante de hilo. Cuando usted le hace un pedido de hilo, cuánto normalmente tarda hasta que le llega la lana?

- 1 = 1 to 2 días
- 2 = 3 to 5 días
- 3 = 6 to 7 días
- 4 = entre 1 y 2 semanas
- 5 = entre 3 y 4 semanas
- 6 = 1 mes
- 7 = 1 mes y medio
- 8 = 2 meses
- 9 = más de dos meses
- 10 = NS
- 11 = NR

L5. Cuando usted hace un pedido de hilos, le hacen algunas exigencias? Por ejemplo le obligan a comprar colores que no quiere o más cantidad de la que necesita?

- | | | |
|---|--------|--------|
| 1 = Sí le obligan a comprar colores que no quiere | | |
| 2 = Sí, le obligan a comprar más cantidad de la que requiere | | |
| 3 = Sí, le obligan a comprar colores y cantidades que no quiere | | |
| 4 = No, solo compra lo que quiere | 8 = NS | 9 = NR |

L6.- Pensemos en el hilo que Ud necesita para su negocio. Cuando usted se abastece de hilo para cuantos días se abastece? _____ días

L7. Cuánto paga por un kilo de hilo blanco de alpaca? _____ Bs

L8. Exporta usted la ropa que produce?

- 1 = Sí directamente la vende en el exterior
- 2 = Sí, indirectamente la vende en Bolivia a un intermediario que luego la exporta
- 3 = No => ir a L12
- 8 = NS
- 9 = NR

L9. Si exporta => A qué país exporta principalmente? (Mayor cantidad o mayor valor)

- 1 = USA
 2 = Peru
 3 = Argentina
 4 = Chile
 5 = Paraguay
 6 = Brazil
 7 = Otro especificar _____

L10. Pertenece Ud a la Cámara de Exportadores? Sí [1] No [2]

L11. Que porcentaje de sus ventas son exportaciones? _____ %

L12. Qué porcentaje de sus ventas las vende en Bolivia? _____ %

TOTAL **100%**

L13. Qué porcentaje de las ventas que hace en Bolivia son a:

- a. Grandes y medianas empresas más de 20 empleados _____ %
 b. Pequeños negocios (menos 20 empleados) _____ %
 c. Directo a los consumidores _____ %

L14.- Cuál de las siguientes prendas de alpaca confecciona Ud y cuál es el precio que Ud cobra por ellas?

| Productos | Confecciona | Precio al que vende (bolivianos) |
|---------------------------------|---------------|----------------------------------|
| a) Mantas | Sí [1] No [2] | |
| b) Colchas | Sí [1] No [2] | |
| c) Guantes para mujeres | Sí [1] No [2] | |
| d) Chompas para hombres/mujeres | Sí [1] No [2] | |
| e) Chalcas | Sí [1] No [2] | |
| f) Chalecos | Sí [1] No [2] | |
| g) Gorros | Sí [1] No [2] | |

L15. a) Cuántas máquinas tejedoras automáticas tiene su negocio _____

b) Cuántas máquinas tejedoras manuales tiene su negocio _____

TOTAL MÁQUINAS TEJEDORAS _____ (suma dos anteriores)

L16. De qué hora a qué hora del día normalmente trabaja Ud confeccionando ropa? (use escala de 24 horas)

de _____ a _____

L17. Pensemos en el periodo de mayor demanda. Trabaja haciendo ropa los 7 días de la semana? Sí [1] No [2]

L18.- Si usted recibiera una orden para confeccionar un 50% más de ropa que la que normalmente hace en un mes. Podría cumplir con este pedido con la maquinaria y empleados que tiene?

Sí [1] No [2]

L19.- Cuanto cree que una empresa como la suya pagaría de sueldo mensual a ... (hipotético)

- a. Un vendedor hombre _____ Bs NS [9] b. Una vendedora mujer _____ Bs NS [9]
 c. Un operario hombre _____ Bs NS [9] d. Una operaria mujer _____ Bs NS [9]
 e. Al/a la empleado/a mejor pagado exceptuándose al Gerente _____ Bs NS [9]

L20.- Durante los años 2005 y 2006 ha tenido que despedir un empleado por un bajón en la ventas o por mal desempeño?

Sí [1] No [2]

L21. Cuando una empresa como esta despide a un empleado asalariado, cuántos meses de desahucio le tiene que pagar? Y cuánto de indemnización o finiquito le tiene que pagar?

- a. meses de desahucio que paga _____
- b. meses por año de indemnización o finiquito que paga _____

L22.- Durante el 2006 cuántas veces los funcionarios de Impuestos Nacionales lo han visitado para ver si tiene NIT?

_____ veces

L23.- Vamos a pensar en una y solo una acción concreta que mejoraría notablemente las ventas de su negocio

- a. Cuál sería esta acción que mejoraría sus ventas? _____
- b. Cuánto cree que costaría hacer esta acción? _____ bolivianos/dólares (marque moneda)
- c. En que porcentaje cree usted que mejorarían sus ventas mensuales si toma esta acción? _____% mes

L24. Durante el 2006 ha recibido una orden de una empresa grande para confeccionar un pedido grande?

Sí [1] No [2] => Ir a L26

L25. Si recibió encargo => Qué porcentaje de sus ventas del año significó estos contratos con empresas grandes para confeccionar partes? _____%

L26.- Durante 2006 su negocio tuvo que pagar una multa por no cumplir con las regulaciones de la Alcaldía?

Sí [1] No [2]

L27. Si tuvo que pagar => De cuánto fue esta multa? _____ Bolivianos (siempre refiérase a la última)

L28a.- Pertenece ud a una asociación o sindicato?

Sí [1] No [2] => ir a L28c

L28b.- Cuánto cuesta la cuota inicial para entrar a una asociación o sindicato _____

y las cuotas mensuales _____

L28c.Cuál es el mayor beneficio de pertenecer a una asociación o sindicato?

1. Permite negociar con el gobierno
2. Ayuda a negociar con los inspectors y evitar multas
3. Proteger la ubicación de mi negocio
4. Ayuda a obtener mejores precios
5. Ayuda a conseguir financiamiento
6. Otros (especificar)_____
7. No veo ningún beneficio

FABRICACION DE PRODUCTOS DE MADERA (Muebles y Artesanías)

W1. Para sus trabajos, cuál de los siguientes tipos de Madera usa?

- | | |
|-----------------------------|---------------|
| a. Morado | Sí [1] No [2] |
| b. Moradillo | Sí [1] No [2] |
| c. Picana Negra | Sí [1] No [2] |
| d. Roble | Sí [1] No [2] |
| e. Nogal | Sí [1] No [2] |
| f. Caoba o mara | Sí [1] No [2] |
| g. Ochoo | Sí [1] No [2] |
| h. Palo María | Sí [1] No [2] |
| i. Yesquero | Sí [1] No [2] |
| j. Almendrillo | Sí [1] No [2] |
| k. Bibosi | Sí [1] No [2] |
| l. Verdolago | Sí [1] No [2] |
| m. Tajibo | Sí [1] No [2] |
| n. Otro (especificar) _____ | |

W2. De todos los tipos de Madera que me ha dicho, cuál es el que usa más? _____

W3. De toda la madera que usted usa, que porcentaje diría que es certificada? _____%

W4a. De toda la madera que usa, qué porcentaje diría usted que viene de pequeños proveedores? _____%

W4b De toda la madera que usa, que porcentaje viene de proveedores informales? _____ %

W5.- Pensemos en la madera que Ud necesita para su negocio. Cuando usted se abastece de madera para cuantos días se abastece? _____ días

W6a. Pensemos en el 2006, cuántas veces diría que compró madera? _____

W6b.- De todas esas veces en que compró madera el 2006, en cuántas tuvo problemas con la madera que compró?

- 1 = Nuna
- 2 = Una vez
- 3 = Dos veces
- 4 = 3 a 4 veces
- 5 = 5 o más veces
- 6 = NS
- 7 = NR

W7. Exporta algunos de los muebles o artesanías que produce?

- 1 = Sí directamente la vende en el exterior
- 2 = Sí, indirectamente la vende en Bolivia a un intermediario que luego la exporta
- 3 = No => ir a W11
- 8 = NS
- 9 = NR

W8. Si exporta => A qué país exporta principalmente? (Mayor cantidad o mayor valor)

- 1 = USA
- 2 = Peru
- 3 = Argentina
- 4 = Chile
- 5 = Paraguay
- 6 = Brazil
- 7 = Otro Especificar _____

W9. Pertenece Ud a la Cámara de Exportadores?

Sí [1] No [2]

W10. Que porcentaje de sus ventas son exportaciones?

_____ %

W11. Qué porcentaje de sus ventas las vende en Bolivia?

_____ %

TOTAL

100%

W12. Qué porcentaje de las ventas que hace en Bolivia son a:

- a. Grandes y medianas empresas _____ %
- b. Pequeños negocios _____ %
- c. Directo a los consumidores _____ %

W13.- Le voy a leer una lista, dígame por favor si hace o no este tipo de productos y cuál es el precio que Ud cobra por ellos?

| Productos | Confecciona | Precio al que vende (bolivianos) |
|----------------------------|---------------|-------------------------------------|
| a) Mesas para 6 personas | Sí [1] No [2] | |
| b) Sillas | Sí [1] No [2] | |
| c) Escritorios de 2 metros | Sí [1] No [2] | |
| d) Mascarones | Sí [1] No [2] | |
| e) Muebles de cocina | Sí [1] No [2] | |
| f) Closets de 3 cuerpos | Sí [1] No [2] | |

W14. Cuántos de los siguientes equipos o maquinarias tiene su negocio?

- a. Cepilladoras _____
- b. Joint-finger _____
- c. Lijadoras _____
- d. Perfiladoras _____
- e. Fresas Escuadradoras _____
- f. Prensas _____

W15. De qué hora a qué hora del día normalmente trabaja Ud confeccionando productos de madera? (use escala de 24 horas)

de _____ a _____

W16. Pensemos en el periodo de mayor demanda. Trabaja haciendo productos de madera los 7 días de la semana?

Sí [1] No [2]

W17.- Si usted recibiera una orden para confeccionar un 50% más de productos de madera que la que normalmente hace en un mes. Podría cumplir con este pedido con la maquinaria y empleados que tiene?

Sí [1] No [2]

W18.- Cuanto cree que una empresa como la suya pagaría de sueldo mensual a ... (hipotético)

- a. Un ayudante hombre _____ Bs NS [9]
- b. Una ayudante mujer _____ Bs NS [9]
- c. Un maestro o tallador hombre _____ Bs NS [9]
- d. Una maestro o tallador mujer _____ Bs NS [9]
- e. Al/a la empleado/a mejor pagado exceptuándose al Gerente _____ Bs NS [9]

W19.- Durante los años 2005 y 2006 ha tenido que despedir un empleado por un bajón en la ventas o por mal desempeño?

Sí [1] No [2]

W20. Cuando una empresa como esta despide a un empleado asalariado, cuántos meses de desahucio le tiene que pagar? Y cuánto de indemnización o finiquito le tiene que pagar?

- a. meses de desahucio que paga _____
- b. meses por año de indemnización o finiquito que paga _____

W21.- Durante el 2006 cuantas veces los funcionarios de Impuestos Nacionales lo han visitado para ver si tiene NIT?

_____ veces

W22.- Vamos a pensar en una y solo una acción concreta que mejoraría notablemente las ventas de su negocio

- a. Cuál sería esta acción que mejoraría sus ventas? _____
- b. Cuánto cree que costaría hacer esta acción? _____ bolivianos/dólares (marque moneda)
- c. En que porcentaje cree usted que mejorarían sus ventas mensuales si toma esta acción? _____ % mes

W23.- Durante 2006 su negocio tuvo que pagar una multa por no cumplir con las regulaciones de la Alcaldía?

Sí [1] No [2]

W24. Si tuvo que pagar => De cuánto fue esta multa? _____ Bolivianos (siempre refiérase a la última)

W25a.- Pertenece ud a una asociación o sindicato?

Sí [1] No [2] => ir a W25c

W25b.- Cuánto cuesta la cuota inicial para entrar a una asociación o sindicato _____

y las cuotas mensuales _____

W25c.Cuál es el mayor beneficio de pertenecer a una asociación o sindicato?

- 1. Permite negociar con el gobierno
- 2. Ayuda a negociar con los inspectores y evitar multas
- 3. Proteger la ubicación de mi negocio
- 4. Ayuda a obtener mejores precios
- 5. Ayuda a conseguir financiamiento
- 6. Otros (especificar) _____
- 7. No veo ningún beneficio