



EVALUACIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO "PROMYPE"



¡ENCUESTADOR(A)!	COMPROMISO AR	<u>U</u>	¡ENCUESTADOR(A)!				
Preséntate cordialmente mostrando tu credencial	Los datos que usted proporcione s	on estrictamente	Si en el hogar se presentan consultas sobre el				
y enfatizando el motivo de tu visita.	proyecto, debes responderle	s de la manera más					
SE	ECCIÓN 0: IDENTIFICACIÓN DEL INFORMA	NTE Y DEL NEGOCIO/TA	ALLER				
1 Departamento 2 ¿El informante 3 Folio de la	4 Tipo de 5 Teléfono o celular	del 6 ¿El negocio/tallo	er a qué 7 Nombre	8 Teléfono o celular de			
código 1. Chuquisaca 2. La Paz 3. Cochabamba 2. No.	informante informante código 1. Propietario/	rubro se dedida CÓDIGO 1. Alimentos 2. Cuero 3. Metal mecánica	? comercial del negocio	informante			
4. Oruro 5. Potosí 6. Tarija 2. No beneficiario(a) → Pasar a 4	Co-propietario 2. Familiar 3. Empleado	 4. Madera 5. Textiles 6. Ninguno → Pasar 	a 9a	→ Pasar a 9b			
9 ¿Por qué el(la) propietario(a) ya no tiene un nego alimentación, metal mecánica, textiles, cuero o mecópico 1. Escasez de materia prima y/o in 2. Incremento en el precio de mata 3. Escasa provisión de maquinaria 4. Falta de personal calificado 5. Escasa promoción (publicidad) o 6. Falta de mercado para los produ 7. Falta de financiamiento 8. Competencia de productos impresentados productos inclusivos productos impresentados productos inclusivos productos inclusivos productos inc	nadera? (Selección múltiple) Insumos Iteria prima y/o insumos Ity equipo Ide los productos Ideal Idea	CCIÓN múltiple) CÓDIGO 1. Escase: 2. Increm 3. Escasa 4. Falta d 5. Escasa 6. Falta d 7. Falta d 8. Compe 9. Exceso	z de materia prima y/o insumos ento en el precio de materia prima y/o ins provisión de maquinaria y equipo e personal calificado promoción (publicidad) de los productos e mercado para los productos e financiamiento tencia de productos importados o contrat de burocracia y regulaciones o falta de ap ictos sociales	umos			
SECCIÓN	N 1: CARACTERÍSTICAS GENERALES DE EL	(LA) PROPIETARIO(A) Y	SU HOGAR				
nombre de el(la) años el(la) propietario(cumplidos propietario(a) del tiene el(la) a) del negocio/ propietario(negocio/ taller a) del	¿Cuál fue el nivel y curso más alto de insi propietario(a) del negocio/taller? NIVELES 1. Ninguno 2. Curso de alfabetización 3. Educación pre-escolar Sistema antiguo 4. Básico (1 a 5 años) 5. Intermedio (1 a 3 años) 6. Medio (1 a 4 años) Sistema anterior 7. Primaria (1a 8 años) 8. Secundaria (1 a 4 años) Sistema actual 9. Primaria (1a 6 años)	10. Secundaria (1 a 6 años) Universitario 11. Técnico universitario 12. Licenciatura 13. Maestría 14. Doctorado No universitario 15. Normal superior 16. Militar o policial 17. Técnico de estudio 18. Otro	a) 5 ¿Cuál es el idioma en el que aprendió a hablar en su niñez el(la) propietario(a) del negocio/taller? CÓDIGO 1. Castellano 2. Quechua 3. Aymara 4. Guaraní 5. Otro nativo 6. Extranjero	6 ¿El(la) propietario(a) del negocio/taller se considera perteneciente a alguna nación o pueblo indígena originario campesino o afroboliviano? CÓDIGO 1. Pertenece 2. No pertenece 3. Es extranjero			

SECCIÓN 1: CARACTERÍ	STICAS GENERALES DE EL(LA) PROPIETARIO(A) Y SU HOGAR	SECCIÓN 2: CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA DE EL(LA) PROPIETARIO(A)						
7 ¿Dónde nació el	8 Hace 5 años,	9 Número de miembros	aان, 1 En 2018		_	2018, ¿cuál era el	3 En 2018, ¿cuál era el		
(la) propietario(a)	¿dónde vivía el(la)	que viven habitualmente	ocupaba el h	nogar de el(la)	ma	terial más utilizado en	material más utilizado en		
del negocio/	propietario(a) del	en el hogar de el(la)				PAREDES de la viviend	a los TECHOS de la vivienda		
taller?	negocio/taller?	propietario(a) del hogar	negocio/tall] que	e ocupaba el hogar de	que ocupaba el hogar de		
	<i>5</i> ,	Personas menores	,		11	a) propietario(a) del	el(la) propietario(a) <u>del</u>		
		de 18 años de	CÓDIGO		-	gocio/taller?	negocio/taller?		
		edad	1. Propia y total	mente pagada	CÓD		7		
CÓDIGO		Personas entre 18	2. Propia y la es	taban pagando		idrillo, bloques de cemento,	cópigo		
1. En este municipio	CÓDIGO 1. En este municipio	y 59 años de edad	 Alquilada En contrato r 	nixto (alquiler	horn	nigón	1. Calamina o plancha		
2. En otro municipio de este departamento	2. En otro municipio	y 59 anos de edad	y anticrético)	inixeo (diquirei		dobe, tapial abigue, guinche	2. Teja (cemento, arcilla,		
3. En otro municipio	de este departamento		5. En contrato a			edra	fibrocemento) 3. Losa de hormigón armado		
de otro departamento	3. En otro municipio de otro departamento	Personas de 60	6. Cedida por se 7. Prestada por			adera	4. Paja, caña, palma, barro		
4. En el extranjero	4. En el extranjero	años de edad o	8. Otro	otros	6. Ca	aña, palma, tronco	5. Otro		
252216112 215125	·	más							
		IDA DE EL(LA) PROPIETARIO(A					PIETARIO(A) Y SU NEGOCIO/TALLER		
4 En 2018, ¿cuál era e		18, ¿la vivienda que ocupaba					9, ¿el(la) propietario(a) del		
más utilizado en los	=	de el(la) propietario(a) conta		` '	ipo de		participó de capacitaciones		
vivienda que ocupa	•	(Selección múltiple)	propietai		eriencia		.? (Selección múltiple)		
de el(la) propietario	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		iniciar su		e el(la)		de producción		
negocio/taller?		Electricidad	negocio/		oietario(a	·			
CÓDIGO	2	Alcantarillado		- I	o dueño	3 Comercia	alización y/o marketing		
1. Machimbre, parquet	3	Agua potable dentro del hog	ar	del		4 Seguridad	d industrial		
 Cemento Mosaicos, baldosas, 	4	Gas natural por red (cañería)		negoci		r? 5 Equidad o	de género		
cerámica	 5	Teléfonía fija	242.22		años	6 Otro			
4. Ladrillo 5. Tierra	6	Servicio de Internet fijo	CÓDIGO 1. Necesida	,		7 Ninguno	→ Pasar a 6		
6. Tablón de madera		Servicio de TV cable	2. Oportun		meses				
7. Otro		Ninguno		' L					
		ÓN 3: CARACTERÍSTICAS GEN	ERALES DE EL(LA	A) PROPIETARIO	D(A) Y SU	NEGOCIO/TALLER			
4 ¿De qué institucion	es 5 El(la) propietari	o(a) del 6 ¿Por qué	razón el(la)	7 A partir de	2019,	8 A partir de 2019,	9 A partir de 2019, ¿alguno de los		
recibió estas	negocio/taller, a	cuál de estas propietar	io(a) no	se promue ؤ	eve la	¿se ofrecen o	productos que se ofrecen o		
capacitaciones?	áreas considera	que es más participa	en	equidad de	è	venden nuevos	venden mejoraron en su		
	importante para	capacitarse? capacitac	iones?	género ent	re los	productos en el	acabado o terminación?		
1 PROBOLIVIA	(Selección múlt		n múltiple)	empleados		mercado?			
2 Otros → Especifiq	ue 1 Proceso de p	roducción 1 Es un	costo	empleadas	del				
	2 Administraci	——	noce el oficio	negocio/ta	ller?		Ej.: implementación		
	3 Comercializa		isten cursos				de envolturas		
	marketing	·		CÓDIGO			estéticas o más resistentes, acabados CÓDIGO		
	4 Seguridad in	——————————————————————————————————————	ne información	1. Si 2. No		262155	resistentes, acabados CÓDIGO de los productos más 1. Si		
	5 Equidad de g		cursos			CÓDIGO 1. Si	pulcros o finos, etc. 2. No		
	6 Otro	A DENIL				2. No			
	→ Pas	<u> </u>							
	, Tus			1					

		SECC	CIÓN 3: CARAC	TERÍST	ГІСА	S GENERALES DE EL(LA) PRO	PIETA	١RI	O(A) Y SU NI	EGOCIO/TA	ALLER		
10 A partir de 2019, ¿se	11 Estos	cambios,	12 غP	ara pro	omo	ocionar o dar a conocer su(s)	orodu	ıct	o(s), el(la) pr	opietario(a	a) 13 ¿El n	egocio/taller de	14 ¿La dirección
cambiaron los	¿perr	mitieron	.? re	aliza?	? (Se	elección múltiple)						propietario(a)	de la vivienda
procesos de	(Selec	cción múl	tiple)	1 Ofertas (promociones/descuentos en el precio, mayor producto							-	cipa en alguna	que ocupa
producción o la			-	ро	r el	mismo precio, etc)						ación gremial,	el(la)
manera en que se	1	L Reducir l	los	2 Mu	uest	tras o degustaciones del prod	ucto.					ra, sindicato,	propietario(a)
elaboran los		costos de	e	3 Pu	ıblici	idad mediante afiches, cartel	es, pa	and	cartas, etc.		-	erativa o grupo ersonas del	y su hogar es la
productos que se		producci	ión	-		idad mediante medios inforn	-			adio,		io rubro?	misma que la
ofrecen?	│	Reducir (el 🗀	_	riód				•		1111311	o rabio.	de su
CÓDIGO		tiempo d	de	5 Pu	ıblici	idad mediante redes sociales	o me	edi	os digitales				negocio/taller?
1. Si		producci	ión	6 Oti							-	\neg	
2. No → Pasar a	П з	Otras me	ejoras	7 No	rea	aliza promoción del(los) prod	ucto(s	s)			CÓDIG	°	CÓDIGO CÓDIGO
12			· —	_				-			1. Si 2. No		1. Si 2. No
											L		2.10
15 ¿Cuál es el tipo de	16	¿Cuál es	el tipo de			CÓDIGO PARA 20		T	El negocاغ 17	io/taller	Desde 5	[TEM]غ 19	20 ¿Por qué no
local/inmueble/lugar e	en el	local/inn	mueble/lugar	en el	11 1	1. No existe beneficio			de el(la)		que año	vigente?	[ÍTEM]?
que PRODUCE el(la)		que VEN	IDE el(la)			 Es muy costoso No tengo registros contables 			propietar	io(a)	[ÍTEM]?		
propietario(a)?		propieta	rio(a)?		4	4. Piden muchos requisitos			[ÍTEM]?				
	— Г	CÓDIGO				 No sabía como Lo que gano sólo cubre mis necesida 	des		CÓDIGO			CÓDIGO	
CÓDIGO			n instalaciones		b	básicas			1. Si			1. Si	
1. Propio con instalaciones especiales		especiales 2. Propio sin	instalaciones espe	ciales		7. Otro		╝	2. No → 9	Sig. ítem		2. No	
2. Propio sin instalaciones			inticrético, prestac	do con	ÍΤΕ	ÍTEM Código				Año	Código	Código	
especiales 3. Alquiler, anticrético, presta		instalaciones 4. Alguiler, a	s especiales anticrético, prestac	do sin	1	1 Tiene registro PROBOLIVIA							
con instalaciones especiales		instalaciones			2 Tiene registro SENASAG								
4. Alquiler, anticrético, presta	a(1()	5. Otro 6. No cuenta	a con local/lugar de	,	3 Tiene licencia de funcionamiento de la alcaldía								
sin instalaciones especiales 5. Otro		venta			4	Tiene Número de Identificac	ión Tr	rib	utaria (NIT)				
	_				5	Está inscrito en FUNDEMPRE	SA/SI	EPI	REC				
	21 ¿El(la	1) 22	El(la)غ 2		23	¿El(la) propietario(a) del	غ 24	El(la) propietar	rio(a) del	2	5 Aproximada	mente, ¿cuál es el
	propi	etario(propietario(a) del		negocio/taller cómo realiza	n	neg	ocio/taller c	on qué fre	cuencia	valor de ven	tas mensuales (en
	a) del	I	negocio/tall	er		los registros de [ÍTEM]?	r	ea	liza los regist	tros de [ÍTE	:M]?	Bs.) del nego	ocio/taller?
	nego	cio/tall	realiza el re	gistro	ΙГ	CÓDIGO	l —						
	er an	ota o	de [ÍTEM]?			1. Mentalmente por experienci			IGO	3 Camanal		Г	
	regist					 Mentalmente por necesidad Manualmente (en cuaderno 			ario Jincenal	 Semanal Mensual 			
	[ÍTEN	1]?	CÓDIGO	.		4. En computadora	5.	. Bir	mensual	6. Trimestra	ıl 📗	265:22	_
CÓDIGO			1. Antes de 20: 2. A partir de 2			5. Con la ayuda de un experto			mestral	8. Anual 10. Cuando	nuodo	CÓDIGO 1. Menor o	igual a 4.000 Bs.
1. Si	2. No → Sig. ítem 2. A partir de 2019 6. Otro 9. Bianual 10. Cuando puede							pueue	2. Entre 4.0	01 Bs. a 8.333			
THEIVI I COURD I COURD I COURD I COURD II I							Bs.	34 Bs. y 20.000					
1 Las ventas/ingresos												Bs.	57 53. y 20.000
2 Los costos de insumos												001 Bs. y 58.333	
3 Los pagos salariales												Bs.	
4 Otros gastos										-			

	SECCIÓN 4: PRODUCCIÓN Y VENTAS												
Respecto a los pro	ductos elabo	rados/	fabricados en el	negocio/taller:									
1 ¿Cuáles son los productos que más ofrecen? (Anotar los 5 principales)	2 ¿Qué car [PRODUC UNIDAD 1. Unidad 3. Par/pares 5. Caja 7. Kilogramo 9. Cuartilla 11. Quintal 13. Rollo 15. Pie 17. Otro → Es	CTO!?	2. Juego 4. Docena 6. Paquete 8. Libra 10. Arroba 12. Litro 14. Metro	3 ¿Y con qué frec produce [UNID/ [PRODUCTO]? CÓDIGO 1. Diario 3. Quincenal 5. Bimensual 7. Semestral 9. Bianual		4 ¿La elaboración de [UNIDAD] de [PRODUCTO] es a pedido? CÓDIGO 1. Si → Pasar a 6 2. No	5 Aproximadame nte, ¿cuántos(as) [UNIDAD] de [PRODUCTO] vende en un TRIMESTRE REGULAR?	6 ¿Cuál es el precio por [UNIDAD] del [PRODUCTO]?		7 ¿En qué moneda? CÓDIGO 1. Bolivianos 2. Dólares			
Producto	Cantidad	Unid	Especifique	Código		Código	Cantidad	Dra	cio Unitario	Código			
1	Cantiada	- Cina	Especinique	Coulgo		Codigo	Carreidad		cio Omitario	couigo			
2													
3													
4													
5													
ÍTEM 1 En el mismo loc					hogar o	lmente, ¿el(la) propietario sus empleados venden los 'taller [ÍTEM]? Código			CÓDIGO 1. Por men 2. Por may	or a (a pedido)			
2 En puestos fijos				nercados									
3 De manera amb				\									
4 A través de rede)									
5 A domicilio o vis				a da barria atras\									
	signa en otro	s nego	cios (como tienda	s de barrio u otros)									
7 En fronteras 8 En mercado ext	erno (fuera c	lal naíc	1										
6 LITTHET CAUG EXT	errio (ruera c	iei pais	1										
SECCIÓN 5: INSUMOS													
1 En el ÚLTIMO TI	SECCION 5: INSUMOS Respecto a sus materias primas y/o insumos principales, de AGOSTO a OCTUBRE 1 En el ÚLTIMO TRIMESTRE, ¿se recibió, como regalo o donación, materia prima o insumo?, ¿o utilizó estos de la propia producción (autoprovisión o autosuministro) para las actividades del negocio/taller? CÓDIGO 1. Si 2. No												

			SECCIÓ	N 5: INSU	MOS					
ias primas y/o insumos princ	ipales, de AG	OSTO a	OCTUBRE							
3 ¿Cuál es el origen de [INSUMO]? CÓDIGO 1. Nacional 2. Importado	UNIDAD 1. Unidad 3. Par/pare 5. Caja 7. Kilogram 9. Cuartilla 11. Quintal 13. Rollo 15. Pie	s O	2. Juego 4. Docena 6. Paquete 8. Libra 10. Arroba 12. Litro 14. Metro		CÓDIGO 1. Diario 3. Quincenal 5. Bimensual	2. Semanal 4. Mensual 6. Trimestral	6 ¿Cuánto gastó en Bs. por un(a) [UNIDAD] de [INSUMO]?	7 ¿Qué cantidad de [CANTIDAD] [UNIDAD] de [INSUMO] UTILIZÓ?		
Código	Cantidad	Unid.	Especifiqu	ie	Código		Precio unitario	Cantidad		
			CECCIÓN	LC FRADIE	1000					
	1/1 \	. / \>		N 6: EIVIPLE			2 1/ =			
_					Si la respuesta es igual a o pasar a Sección 7					
son trabajadores a destajo?										
3 A partir de 2019, ¿los empleados del negocio/taller participaron de capacitaciones relacionadas a? (Selección múltiple) 1 Proceso de producción 2 Administración 3 Comercialización y/o marketing 4 Seguridad industrial 5 Equidad de género 6 Otro → Especifique 7 Ninguno → Pasar a 6			stas es los VIA	capacita emplead negocio (Seleccio 1 Es ur 2 Ya co 3 No e espe 4 No ti sobre	n a los dos del /taller? ón múltiple) n costo onoce el oficio xisten cursos cializados ene información e cursos e interesa	1 Subsidio 2 Bonos, h otros pag 3 Aporte p 4 Seguro c	MENSUALMENTE en pagos a su personal Monto (en Bs. (Si no realizó ese gasto anotar 0) 1 Subsidio de lactancia 2 Bonos, horas extras, comisiones y otros pagos en dinero 3 Aporte patronal a AFP, cajas de salud 4 Seguro contra accidentes 5 Capacitaciones			
	CÓDIGO 1. Nacional 2. Importado Código Códig	3 ¿Cuál es el origen de [INSUMO]? UNIDAD 1. Unidad 3. Par/pare 5. Caja 7. Kilogram 9. Cuartilla 11. Quintal 11. Quintal 12. Importado Código Cantidad 1. Pe codigo Codigo Cantidad Código Cantidad Código Cantidad Codigo Contidad Codigo Codigo Contidad Codigo Contidad Codigo Codigo Contidad Codigo Codig	3 ¿Cuál es el origen de [INSUMO]? UNIDAD 1. Unidad 3. Par/pares 5. Caja 7. Kilogramo 9. Cuartilla 11. Quintal 13. Rollo 15. Pie 17. Otro → Especifiq Código Cantidad Unid. Código Cantidad Unid. Código Cantidad Unid. Os tiene en su negocio/taller el(la) propietario(a)? res o familiares que trabajen o ayuden al negocio del propietario son trabajadores a destajo? Ios empleados del negocio/taller pacitaciones relacionadas a? e) Producción ión ación y/o marketing industrial género ecifique	Tas primas y/o insumos principales, de AGOSTO a OCTUBRIS 3 ¿Cuál es el origen de [INSUMO]?	SECCIÓN 6: EMPLE: Securidad comprode 1. Unidad 2. Juego 3. Par/pares 4. Docena 5. Caja 6. Paquete 7. Kilogramo 9. Cuartilla 10. Arroba 11. Quintal 12. Litro 13. Rollo 14. Metro 15. Pie 16. Metro cuadrado 17. Otro → Especifique 17. Otro → Especifique 18. Par 19. Pa	3 ¿Cuál es el origen de [INSUMO]? Valuabro 1. Unidad 2. Juego 3. Par/pares 4. Docena 5. Caja 6. Paquete 7. Kilogramo 8. Libra 9. Cuartilla 10. Arroba 11. Quintal 12. Litro 13. Rollo 14. Metro 15. Pie 16. Metro cuadrado 17. Otro → Especifique 17. Otro → Especifique 17. Otro → Especifique 18. Por qué razón no se capacitaciones relacionadas a? e) SECCIÓN 6: EMPLEADOS Si la respuesta de la regocio/taller 4. ¿De qué instituciones recibieron estas capacitaciones relacionadas a? e) PROBOLIVIA 2. Otros → Especifique 1. Es un costo a los especializados 1. Es un costo a los recipique 1. Es un costo a los respecializados 1. Es un costo a los respecializados 1. Es un costo a los respecializados 1. PROPORTICA 1. Diario 1. D	Security Security	Security Security		

	SECCIÓN 6: EMPLEADOS															
7 Cargo	,	8 Parentes	9 Sexo	10 Edad	11 Área de	12 Tie	empo d	le	13 Tipo de		4 ¿Cuánto	15 ¿Cuánta	16 ¿Cuál es la	17 ¿Cuánto	es el	18 ¿[CARG
funció	ón o	co con			trabajo	an	tigüed	ad en	contrato de [CARGO]	1	s días a	s horas	situación en	pago en		0]
rol de	el(la)	el(la)			de	el			[CARGO]		la	al día	el empleo	efectivo d	que	recibe
trabaj	adora	propieta			[CARGO]	ne	gocio/	taller	CÓDIGO		semana	trabaja	de	recibe		pago en
)		rio(a)				de	[CARG	iO]	1. Verbal		trabaja	regular	[CARGO]?	[CARGO]	?	especie,
		262122							por tiempo		normal	mente	CÓDIGO			enseres,
		CÓDIGO 1. Cón-							indefinido		mente	[CARGO]	1. Socio(a)			ropa u
		yuge							2. Escrito por		[CARGO]	?	2. Traba- jador(a)			otros?
		 Hijo(a) Padres, 							tiempo		?		asalariado(a)			
CÓDIGO		abuelos							indefinido				(incluye a			
1. Patrón		4. Her-							3. Verbal por				destajo, comisión y			
socio(a) o empleado		mano(a) o primo(a)			CÓDIGO 1. Admi-				tiempo u				porcentaje)	FRECUENCIA	Α	
2. Maest		5. Ahi-			nistrativa				obra				3. Familiar	1. Diario 2. Semanal		
3. Técnic		jado(a)			2. Pro-				determin ada				con pago 4. Familiar sin	3. Quincena	ı	
4. Operar obrero(a)		6. Otro pariente			ducción 3. Comer-				4. Escrito				pago → Pasar	4. Mensual		
5. Ayuda	nte,	7. Otro no			cialización				por tiempo u				a la 17 5. No familiar	5. Bimensua 6. Trimestra		
aprendiz 6. Otro		pariente	CÓDIGO 1. Hombre		4. Distri-				obra				sin pago →	7. Semestra		CÓDIGO
Especifiq	- 11	8. No especifica	2. Mujer		bución 5. Todas				determin				Pasar a la 17	8. Anual		1. Si
			,		3. 100as				ada							2. No
	Espec.	Código	Código	Años	Código	Año	Mes	Día	Código		Días	Horas	Código	Monto (Bs.)	Frec	Código
1																
2										H						
3																
4																
5										H						
6																
										L						
7																
8										T						
9										\vdash						
10																

			TOS DEL I	NEGOCIO/TA			GASTOS DE	L HOGAR]		
1 Al MES, ¿aproximadamente cuá	nto gasta en [ÍTEM]	? [NO			2 Aproxi	madament	FRECUENC	IA		,	
INCLUIR GASTOS DEL HOGAR]			Mont	o (en Bs.)	, ¿cuár	ito gasta ei	n 1. Diario		2. Semanal	3. Quincenal	4. Mensual
ÍTEM	(Si no	realiza	ó es <u>e gast</u>	o anotar 0)	[ÍTEM]	?	5. Bimensu	al	6. Trimestral	7. Semestral	8. Anual
1 Agua							(Si no rea	lizó ese g	asto anoto	ar 0 <mark> Monto (en Bs.</mark>)	Frecuencia
2 Luz y/o electricidad					1 Respue	estos y acc	esorios				
3 Gas natural					2 Repara	ición y mai	ntenimiento	de biene	es inmuebl	es	
4 Telefonía fija y/o celular					3 Repara						
5 Internet					vehícu	los, muebl	es, maquina	ria y otro	S		
6 Alquileres de bienes inmuebles						le trabajo	•	•			
7 Alquileres de vehículos, mueble	s, maguinaria y otro	s activ	os		I -	-	critorio y pa	pelería			
8 Combustibles (maquinaria y auto					6 Impue		, ,	•			
9 Publicidad	,				I -		amo de dine	ro			
# Otros gastos mensuales del nego	ocio/taller				8 Otros						
et. es gastes mensuares de meg	00.07 ta0.		SEC	CIÓN 8: ACTI							
1 ¿Con qué monto contaba hasta	sentiembre de 2022	de ?				MONEDA					
	30p (101112)		onto	Moneda		1. Boliviar		Dólares		Monto	Moneda
1 Producción no vendida y/o m	naterial no utilizado	_		1	7	nto que le	adeudan po	r los nro	l ductos ent		
2 Ahorros de los ingresos por p		~ -				-	inmueble d			regudos	
2 Anorros de los ingresos por p	producción				<u></u>	or del bieli or del antic		iei negoci	o, tanei		
2 Para uso del negocio/taller, ¿cue	enta con máquinas	equino	ns v harrai	mientas v/o u				1 Si	1 1 2	No → Pasar a 8	
3 Detalle en orden de	4 ¿Cuántos tiene			rigen de [ÍTE			En qué año			etario(a) vendiera	
importancia los 5 más	4 Codditios tierie			rigeri de [i i L	141]:		se compró el			M] cuánto dinero	MONEDA 1. Bolivianos
importantes		CÓD 1 N	o IGO uevo naciona	al 2 Nuevo h	echiza (adapta	- 11 ,	último			venta de UNA	2. Dólares
importantes				ado 4. Usado	comza (adapto		ÍTEM]?	UNIDAD?		venta de ONA	
ÍTEM	Cantidad	L Cá	digo				Año	Mon			loneda
1	Cantidad		Juigo				4110	IVIOII	10	IV	olleua
2											
3											
4											
5				1 2 .0 / .	140 . 0	/1 1 .	1 (/===	412/44	. ,	142 : 6: -1/1-1	: - (- \
		8	Tiene [ÍTEM]?	9 ¿Cuántos	5 10 ¿Cu	iál es el ori	gen de [ÍTEI	_	-	12 ¿Si el(la) propiet HOY el(la) [ÍTEM	
	[ÍTEM] tiene?		ÓDIGO			io se	recibiría por la ve	-			
						. Nuevo nacio			mpró el	UNIDAD?	- Inta de ONA
CÓDIGO						. Nuevo necni . Nuevo impo	iza (adaptada) irtado		timo	0.11.27.21	MONEDA
1. Si 2. No → Sig. ítem					. Usado		III [I	ΓΕΜ]?		 Bolivianos Dólares 	
	L									<u> </u>	
ÍTEM			Código	Cantidad	1	Código		Ai	ño	Monto	Moneda
1 Vehículos, motocicletas y otros											
2 Sillas, mesas, vitrinas u otros mu											
3 Equipos de computación, impresora	as fotocopiadoras y of	ros									

	SECCIÓN 9: PASI	VOS Y PATRIMONIO			
Parte 1: Acceso a crédito	(ESTA PARTE SE HABILITA SI EN	LA SECCIÓN 6 PREGUN	TA 2.7 EL MONTO E	S MAYOR A CERO)	
1 ¿De dónde, de quén o quiénes obtuvo el préstamo o crédito? CÓDIGO 1. Familiares o amigos dentro del país → Pasar a 3 2. Familiares o amigos fuera del país → Pasar a 3 3. Prestamista o casa de préstamo → Pasar a 3 4. Banco de Desarrollo Productivo (BDP) 5. Banco o entidades financieras del país 6. Cooperativas 7. Otro → Pasar a 3		Monto Moned 1. Bolivianos 2. Dólares Patrimonio 8 A la fecha, ¿si se que Monto	interés?	años años meses cocio a cuánto lo ven	6 ¿Cuál es el destino del préstamo? CÓDIGO 1. Hogar 2. Negocio 3. Consumo personal
Moneda 1.	Bolivianos 2. Dólares	Moneda		1. Bolivianos	2. Dólares
	SECCIÓN	10: COVID19			
nivel de ventas? Hasta 25% De 26% a 50% 1 Ha disminuido 2 Ha aumentado 3 Se mantiene	e porcentaje? De 51% a 75% De 75% a 100%	como? (Selección n 1 Financiar	núltiple) la compra de insum nuneraciones al per sus clientes specifique	nos o materia prima sonal	nta problemas financieros
Observaciones			Có	digo de supervisor digo de encuestado cha de entrevista	r D D M M A A