### **Sección 0. Características generales del negocio** (estas pueden completarse por observación directa o conversación casual)

* **Nombre del negocio:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* **Antigüedad (años de funcionamiento):** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* **Tamaño aproximado del local:**  
  ( ) Pequeño (menos de 30 m²)  
  ( ) Mediano (entre 30 y 100 m²)  
  ( ) Grande (más de 100 m²)
* **¿Está especializado en algún tipo de producto?**  
  ( ) Sí → ¿Cuál? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
  ( ) No
* **¿Tiene más de una sede?**  
  ( ) Única sede  
  ( ) Tiene otras sedes → ¿Cuántas? \_\_\_\_\_\_
* **¿El lugar funciona también como punto de fábrica/taller?**  
  ( ) Sí  
  ( ) No
* **Productos de referencia y precios estimados (si están a la vista o se pueden consultar):**
  + Sofá: $\_\_\_\_\_\_\_\_
  + Comedor: $\_\_\_\_\_\_\_\_
  + Mesa de noche: $\_\_\_\_\_\_\_\_

### **Sección A. Información general del negocio**

1. ¿Cuál ha sido el principal cambio que ha implementado su negocio para adaptarse a la disminución de ingresos generada por la construcción de la estación E7?  
   ( ) Inversión en promoción/publicidad  
   ( ) Ampliación o cambio de canales de venta  
   ( ) Reubicación (total o parcial)  
   ( ) Reducción de personal o costos operativos  
   ( ) No se ha hecho ningún cambio  
   ( ) Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. ¿Cuántos empleados tiene actualmente?  
   **Número:** \_\_\_\_\_\_\_
3. ¿Cómo calificaría el impacto de la construcción de la estación E7 en sus ingresos mensuales?  
   ( ) Muy negativo  
   ( ) Negativo  
   ( ) Neutro  
   ( ) Positivo  
   ( ) Muy positivo

**3a. ¿Qué expectativas tiene a futuro respecto al impacto del proyecto del metro en su negocio?**  
(¿Cree que la situación mejorará o empeorará? ¿Por qué?)  
(Respuesta abierta)

### **Sección B. Estrategias de adaptación**

1. ¿Ha realizado inversiones adicionales en promoción/publicidad desde el inicio de la obra?  
   ( ) Sí  
   ( ) No  
   → Si respondió "Sí":  
   **4a. ¿En qué tipo de promoción ha invertido principalmente?**  
   ( ) Redes sociales  
   ( ) Volantes físicos / publicidad impresa  
   ( ) Anuncios en radio/local  
   ( ) Otros: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. ¿Ha ampliado o modificado sus canales de venta durante el periodo de construcción?  
   ( ) Sí  
   ( ) No  
   → Si respondió "Sí":  
   **5a. ¿Cuáles?** (puede marcar más de una)  
   [ ] Página web propia  
   [ ] Redes sociales (Instagram, Facebook, etc.)  
   [ ] Plataformas de e-commerce (Mercado Libre, OLX, etc.)  
   [ ] WhatsApp o ventas por chat  
   [ ] Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. ¿Ha considerado o ejecutado una reubicación total o parcial del negocio?  
   ( ) Sí  
   ( ) No  
   → Si respondió "Sí":  
   **6a. ¿Qué motivo fue más determinante?**  
   ( ) Acceso de clientes  
   ( ) Costos de arriendo  
   ( ) Logística de transporte  
   ( ) Fue una decisión obligada por toma del predio para el proyecto  
   ( ) Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. ¿Tiene en mente alguna otra estrategia que planea implementar próximamente para enfrentar esta situación?  
   (Respuesta abierta)

### **Sección C. Variación de ingresos y percepción**

1. ¿Cuál ha sido la variación promedio de sus ingresos mensuales desde el inicio de la obra (estimada)?  
   ( ) Disminuyeron más de 50%  
   ( ) Disminuyeron entre 20% y 50%  
   ( ) Disminuyeron menos de 20%  
   ( ) Se mantuvieron  
   ( ) Aumentaron
2. ¿Qué tan efectivas han sido las estrategias que implementó para enfrentar la variación de ingresos durante la construcción?  
   ( ) Muy efectivas  
   ( ) Efectivas  
   ( ) Poco efectivas  
   ( ) Nada efectivas  
   → Explique brevemente por qué:
3. ¿Cuáles considera que han sido los principales retos durante la construcción?  
   (Respuesta abierta)
4. ¿Cuál considera que ha sido su estrategia más efectiva para mantener el negocio a flote?  
   (Respuesta abierta)
5. ¿Hay algo más que quisiera contar sobre cómo su negocio ha enfrentado esta situación?  
   (Respuesta abierta)