



CODIGO

--	--	--

ENCUESTADOR

--	--

SUPERVISOR

--	--

El Instituto Nacional de Estadística y Censos está realizando un estudio acerca de pequeñas empresas de producción, comercio y trabajos independientes. Por esa razón, molestamos su atención para recabar datos directos mediante esta encuesta. Además de agradecerle su valiosa colaboración, queremos recordarle que toda la información que nos brinde está amparada por la Ley de secreto estadístico (Ley N° 17.622).

(Nombre del entrevistado o del Comercio, Ind. o Serv.)

UBICACION

1 _____ 2 _____
Calle Nro.

3 _____ 4 _____ 5 _____ 6 _____
Piso Dpto. Hab. Posición

7 _____ 8 _____ 9 _____
Barrio Localidad Depto. o Partido

10 _____
Otros datos de localización

CLASIFICACION DE LA ACTIVIDAD

11 Usted se dedica principalmente a:

- 1 ☐ Fabricación o armado de productos
- 2 ☐ Compra y venta de productos
- 3 ☐ Reparación o prestación de servicios

12 Resultado Final de la entrevista

- 1 ☐ Encuesta completa
- 2 ☐ Encuesta incompleta
- 3 ☐ Rechazo
- 4 ☐ No se localizó el establecimiento
- 5 ☐ Entrevistado ausente
- 6 ☐ Empresa/Negocio cerrado

SECCION SEGUNDA

CARACTERISTICAS GENERALES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

1. Por favor, necesitamos que nos haga una descripción detallada de la actividad o actividades de la empresa (Puede ser más de una. Por ej.: Fabrica distintos productos y vende éstos y otros; realiza servicios personales y de reparación, etc.)

--	--	--

2. ¿Puede decirnos desde cuándo comenzó a funcionar esta empresa sin interrupción?
(Se refiere a la antigüedad de la empresa y no del entrevistado en ella.)

--	--

mes

--	--

año

No sabe

9

--

3. ¿En qué lugar realiza la mayor parte de la actividad de esta empresa?

En un local

1

En su casa o la de su socio

2

En la calle

3

A domicilio

4

Otros

5

(Especifique)

} pase a preg. 5

4. El local donde trabaja es:

Propio, con título sin hipoteca

1

Propio, con título hipotecario

2

Ocupado de hecho

3

Alquilado

4

Prestado

5

5. ¿Con quién o quiénes comparte la propiedad de la empresa? (No leer las opciones)

Con nadie, es único propietario

1

Con su familia

2

Con socios no familiares

3

Con socios familiares y no familiares

4

6. La empresa o sociedad es:

De hecho

1

Registrada

2

7. ¿Ha conseguido habilitación municipal para la actividad que realiza?

Sí

1

No

2

8. ¿Realiza algún pago de impuestos por su actividad?

Sí

1

No

2

→ pase a preg. 10

9. ¿Puede decirnos cuáles?

Tasa de:

Sí

No

Inspección, seguridad e higiene

1

2

Publicidad y propaganda

1

2

Impuesto a:

Ingresos brutos

1

2

Ganancias

1

2

Capitales

1

2

IVA

1

2

Otros _____
(Especifique)

1

2

SECCION FUERZA LABORAL

10. Ahora queremos que nos de alguna información sobre las personas que trabajan con Ud. en su actividad. Por favor, díganos cuántas personas trabajan o lo ayudan con cualquier tipo de tarea relacionada con su ocupación. Incluya a familiares y/o aprendices, reciban o no remuneración.

(Si la respuesta es 00, pase a preg. 34)

11. ¿Cuántas de esas personas son?

1.- Personal remunerado

→ Pase a preg. 12

2.- Personal no remunerado

→ Pase a preg. 26

3.- Socios

→ Pase a preg. 32

Personal remunerado del establecimiento (Incluye cualquier forma de pago)

12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25

Nº	Se desempeña como:	Sexo	Edad	Nivel Educativo	Antigü en el Establ	Trabaj en forma:	Está inscr. Jubil	Mes último aporte	Está inscr. O. Soc.	Mes último aporte	Está afiliado Sindic	Hs. tr último seman	Tipo de remuneración	Remuneración en Australes del último
	1. Oficial 2. 1/2 Oficial 3. Peón 4. Administrativo 5. Vendedor 6. Obrero 7. Cadete 8. Aprendiz	1. Var 2. Muj	Años Cum plidos	1. No asistió 2. Prim incompleta 3. Prim completa 4. Secund incompleta 5. Secund completa 6. Sec Téc. incompleta 7. Sec Téc. completa 8. Superior	1. Años Si es menos de un año: 2. Meses 9. Ns/Nr	1. Temp 2. Perm	1. Si 2. No Pasa Preg. 20	1. < 3 meses 2. 3-6 meses 3. 7-12 meses 4. + de 1 año	1. Si 2. No Pasa Preg. 22	1. < 3 meses 2. 3-6 meses 3. 7-12 meses 4. + de 1 año	1. Si 2. No		1. Salario, Sueldo o Jornal 2. Salario destaj 3. Propinas 4. Espec/Mercader 5. Viv. y/o alimen 6. Comisiones var (una o más opc.)	1. Semana 2. Quincena 3. Mensual 4. Diario 5. Sin frec. fija (Si no hay remunerac = 000000)
01	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
02	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
03	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
04	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
05	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
06	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
07	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
08	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
09	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
10	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
11	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
12	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
13	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
14	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1
15	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2	1	1 2 3 4 5 6 7 8	1	1 2	1 2	1 2 3 4	1 2	1 2 3 4	1 2	1	1 2 3 4 5 6	1 1 1 1

**Personal NO remunerado del establecimiento
(Familiares o no familiares)**

26

27

28

29

30

31

Nº	Relación con el/los propietarios	Sexo	Edad	Trabaja en forma	Hs. tr último sema	SOLO PARA NO FAMILIARES													
						1 Familiar que comparte la vivienda con el propietario 2 Familiar que no comparte la vivienda con el propietario 3 No familiar	1. Var 2. Muj	Años Cumplidos	1. Temp 2. Perm	¿Recibe:	Pro-pinas	Espec y/o merca	Vivie y/o Alim.						
														Sí	No	Sí	No	Sí	No
01	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
02	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
03	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
04	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
05	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
06	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
07	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
08	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
09	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
10	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
11	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
12	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
13	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
14	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											
15	1 2 3	1 2		1 2		1 2	1 2	1 2											

Socios

Por favor, díganos cómo participan sus socios de la actividad:

32				33			
Nº	Su socio o socios, participan			¿cuánto retiró o retiraron en australes el último mes para sus gastos personales? (Si no sabe, anote 999999)			
	1 Sólo con capital	2 Sólo con trabajo	3 Con capital y trabajo				
1	1	2	3				
2	1	2	3				
3	1	2	3				
4	1	2	3				
5	1	2	3				

34. ¿Cuántas personas trabajaban con usted cuando se inició en esta actividad, empresa o negocio?

--	--

(Si la respuesta es 00 ó 99 pase a preg. 36)

35. ¿Cuántas de esas personas eran?

- 1.- Personal remunerado
- 2.- Personal no remunerado
- 3.- Socios
- 4.- No sabe

SECCION TECNOLOGIA

Encuestador: las preguntas 36 a 46 están destinadas exclusivamente a **Producción y Servicios**. En los casos de **comercio**, inicie la presente sección con la preg. 47.

Las siguientes preguntas están destinadas a conocer con qué elementos cuenta para realizar su actividad.

36. Por favor, díganos si utiliza:

Solamente máquinas

Máquinas y herramientas

Solamente herramientas

No corresponde

1		
2		
3		▶ pase a preg. 44.
4		▶ pase a preg. 47.

37. Cuántas de esas máquinas son:

1.- Compradas nuevas

2.- Compradas usadas

3.- Fabricadas por usted

4.- Alquiladas

5.- Prestadas o en concesión

6.- Otro _____
(Especifique)

Total máquinas

38. ¿Cuántas de esas máquinas tuvo usted que hacer adaptar inicialmente?

--	--

39. ¿Cómo obtiene habitualmente los repuestos para su maquinaria? (No leer las opciones)

Los fabrica usted mismo

Los encarga a un pequeño taller

Los compra en comercios del ramo

Los compra en la fábrica directamente

1	
2	
3	
4	

40. ¿Cuándo adquirió sus máquinas? Por favor, indique la cantidad de máquinas en cada caso.

- 1.- Menos de un año
- 2.- 1 a 5 años
- 3.- 6 a 10 años
- 4.- 11 a 15 años
- 5.- 15 y más años

Cantidad	

41. alguna de las tareas que realiza utilizando su actual maquinaria ¿podría realizarse con maquinaria más moderna?

Sí

1 ☐

No

2 ☐ ➔ pase a preg. 44

NS/NR

9 ☐ ➔ pase a preg. 44

42. Por favor, indique las dos ventajas más importantes que podría obtener incorporando esa maquinaria. (Encuestador: entregue la tarjeta 1)

	1ra		2da
Mayor producción	1 ☐	1	☐
Menor fatiga	2 ☐	2	☐
Mejor acabado	3 ☐	3	☐
Mayor rapidez en el trabajo	4 ☐	4	☐
Menos pérdida de materiales	5 ☐	5	☐
Menores costos de producción	6 ☐	6	☐
Ahorro de mano de obra	7 ☐	7	☐

43. Señale la causa más importante que le impide incorporar la maquinaria que necesita:

Falta de capital	1 ☐
Es muy cara	2 ☐
No se adapta a las condiciones de su trabajo	3 ☐
No tendría clientes para el aumento de produc.	4 ☐
Dificultades en el mercado para obtenerla	5 ☐
Otro _____ (Especifique)	6 ☐

44. Sus herramientas son:

	Si	No
Manuales	1 ☐	2 ☐
Eléctricas	1 ☐	2 ☐
Neumáticas	1 ☐	2 ☐

44 bis. ¿Alguno de los trabajos que realiza manualmente o con herramientas simples podría efectuarse usando maquinaria?

Sí	1 ☐	
No	2 ☐	➔ pase a preg. 47
Ns/Nr	9 ☐	➔ pase a preg. 47

45. ¿Cuáles son las dos ventajas más importantes que espera obtener utilizando esa maquinaria?
(Encuestador: Entregue la tarjeta 2)

	1ra	2da
Mayor producción	1 ☐	1 ☐
Menor fatiga	2 ☐	2 ☐
Mejor acabado	3 ☐	3 ☐
Mayor rapidez en el trabajo	4 ☐	4 ☐
Menor pérdida de materiales	5 ☐	5 ☐
Menores costos de producción	6 ☐	6 ☐
Otros _____ (Especifique)	7 ☐	7 ☐

46 ¿Cuál es la causa más importante por la que no ha podido incorporar esa maquinaria?

Falta de capital	1 ☐
Es muy cara	2 ☐
No se adapta a las condiciones de su trabajo	3 ☐
No tendría clientes para el aumento de produc.	4 ☐
Dificultades en el mercado para obtenerla	5 ☐
Otro _____ (Especifique)	6 ☐

47. ¿Requiere vehículo o rodado el desarrollo de su actividad?

Sí

No

1	
2	

→ pase a preg. 50

48. ¿Tiene vehículo o rodado?

Exclusivamente para el desarrollo de su actividad

Para su actividad y para uso personal

No tiene

1	
2	
3	

49. ¿Qué vehículos usa o necesita? (No leer las opciones)

Camión

Camioneta

Auto

Motocicleta

Bicicleta/Triciclo

Carretilla

Embarcación

Otro _____
(Especifique)

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

SECCION CAPACITACION Y GESTION

50. Queremos saber cómo adquirió los conocimientos para iniciarse en este trabajo. Señale la forma más importante.

Aprendió en el establecimiento donde trabajaba

Lo aprendió de un amigo o pariente

Lo aprendió en cursos de capacitación

Es una tradición familiar

Lo aprendió con libros y/o revistas

No necesitó conocimientos previos

Otro _____
(Especifique)

1	
2	
3	
5	
6	
7	
8	

51. Después de iniciada su actividad ¿hizo algún curso de capacitación?

Sí

1

No

2

→ pase a preg. 54

52. ¿Que tipo de curso? (No leer las opciones)

Técnico

1

Administración

2

Comercialización

3

53. La institución que dictó el curso es:

Pública

1

Privada

2

54. ¿Le gustaría capacitarse con algún curso que considere útil para su trabajo?

Sí

1

No

2

→ pase a preg. 56

Ns/Nr

9

55. ¿Qué tipo de curso (No leer las opciones)

Técnico

1

Administración

2

Comercialización

3

Ns/Nr

9

56. Las cuentas de su negocio las lleva:

Usted personalmente o su socio

1

Un contador, perito mercantil, tenedor de libros

2

Otra persona

3

No lleva

4

→ pase a preg. 58

No responde

9

57. Para el control de sus operaciones, usted tiene:

	Sí	No	NS/NR
1.- Registro de pedidos/de ventas	1 ☐	2 ☐	9 ☐
2.- Registro de facturas	1 ☐	2 ☐	9 ☐
3.- Registro de gastos e ingresos	1 ☐	2 ☐	9 ☐
4.- Control de existencias	1 ☐	2 ☐	9 ☐
5.- Otro _____ (Especifique)	1 ☐	2 ☐	9 ☐

58. En su empresa, usted se dedica:

Exclusivamente a la organización y administración.	1 ☐
Hace lo mismo que sus empleados/operarios, además de administrar	2 ☐
Principalmente administra y ocasionalmente hace lo mismo que sus empleados /operarios	3 ☐
No corresponde	4 ☐

Encuestador: Las preguntas 59 a 68 están destinadas exclusivamente a **Producción**. En los casos de **comercio y servicios** inicie la presente sección con la preg. 69.

59. Durante el año, ¿hay períodos de aumento y de disminución del ritmo de la actividad en su empresa?

Habitualmente hay períodos de mayor y menor producción	1 ☐
Sólo ocasionalmente se producen aumentos y disminuciones en la producción	2 ☐
Todo el año se produce igual	3 ☐ ➔ pase a preg. 63

60. En los períodos de mayor actividad ¿está en condiciones de responder a la mayor producción sin agregar maquinaria y equipos, y sin ampliar el local?

Sí	1 ☐
No	2 ☐
NS/NR	9 ☐

61. Señale cuál es la medida más importante que usted adopta cuando se producen los períodos de aumento de la producción.

Incorpora más personal	1	☐
Subcontrata otros talleres para que realicen el trabajo	2	☐
Aumenta la duración de la jornada de trabajo	3	☐
Ninguna	4	☐
Otro _____	5	☐
(Especifique)		
NS/NR	9	☐

62. Señale cuál es la medida más importante que usted toma en los meses en que disminuye la producción.

Retira personal	1	☐
Se dedica a producir/reparar otros bienes que los habituales	2	☐
Se dedica a alguna otra actividad diferente	3	☐
Acumula stock	4	☐
Disminuye la jornada habitual de trabajo	5	☐
Deja de trabajar en la actividad	6	☐
Otro _____	7	☐
(Especifique)		
NS/NR	9	☐

63. Si usted recibiera un fuerte aumento de pedidos, mucho mayor que los que atiende habitualmente ¿qué tendría necesidad de hacer para responder a ese incremento? (No leer las opciones)

Aumentar la jornada de trabajo, utilizando la misma dotación de maquinaria, local, trabajadores	1	☐
Incorporar más maquinaria	2	☐
Contratar más personal	3	☐
Incorporar más maquinaria y contratar más personal	4	☐
NS/NR	9	☐

64. Comparando el período de mayor producción del año pasado con el mismo período de 1987, diría que la producción de su empresa fue:

Igual	1	☐
Se incrementó	2	☐
Disminuyó	3	☐
No corresponde	4	☐

65. En relación a los costos de producción de los bienes que fabrica, ¿qué porcentaje asigna usted a:
(si no sabe, anote 99 en la fila que corresponda)

Sueldos y salarios	1		
Reservas para reparación y renovación de maquinaria	2		
Local, alquiler, otros	3		
Retribución por su propio trabajo	4		
Materia prima	5		100%

66. Los productos que usted fabrica son de:

Consumo final	1	
Consumo intermedio	2	
De ambos tipos	3	

67. La terminación de sus productos es:

Total	1		→ pase a preg. 69
Parcial	2		
Las dos formas	3		

68. Señale la causa más importante por la cual no realiza el acabado final de esos productos.

Le faltan maquinarias y/o herramientas	1	
Necesitaría más conocimientos técnicos	2	
No le conviene porque así gana más	3	
Así se lo piden	4	
Necesitaría mano de obra calificada	5	
Otros _____ (Especifique)	6	

(Encuestador: para todos los entrevistados)

69. Dónde o quién lo provee de los materiales/mercaderías que utiliza en su empresa o negocio. (Encuestador: entregue la tarjeta 3). Señale, por orden de importancia, dos de los proveedores principales.

	1ra	2da
Pequeños talleres	1 ☐	1 ☐
Fábricas grandes	2 ☐	2 ☐
Fábricas pequeñas	3 ☐	3 ☐
Distribuidor mayorista	4 ☐	4 ☐
Comercio minorista	5 ☐	5 ☐
Lo visitan corredores independientes	6 ☐	6 ☐
Otros _____ (Especifique)	7 ☐	7 ☐

70. Su proveedor principal es:

Siempre el mismo	1 ☐
Habitualmente el mismo	2 ☐
Cualquiera	3 ☐

71. Usted le paga habitualmente:

A plazos	1 ☐
Cheque diferido	2 ☐
Contado	3 ☐
Pago anticipado	4 ☐
Otro _____ (Especifique)	5 ☐

72. Dejando de lado los problemas actuales del mercado ¿cómo cree usted que podría mejorar el rendimiento económico de su actividad? (Encuestador: entregue la tarjeta 4). Señale los dos más importantes y según el orden de importancia.

	1ra.	2da.
Disponer de más tiempo para la gestión y administración de la actividad.	1 ☐	1 ☐
Disponer de más conocimientos técnicos en relación a la gestión y administración	2 ☐	2 ☐
Mejorar la dotación de equipos y/o herramientas que se utilizan en la producción	3 ☐	3 ☐
Disponer de una mejor ubicación y adecuación del local	4 ☐	4 ☐
Disponer de financiamiento para las compras	5 ☐	5 ☐
Disponer de financiamiento para las ventas	6 ☐	6 ☐
Ampliar la dotación de mano de obra	7 ☐	7 ☐
Otros _____ (Especifique)	8 ☐	8 ☐

SECCION VENTAS Y MERCADOS

A continuación, quisiéramos que nos informe sobre algunos aspectos relacionados con las ventas y comercialización de sus productos.

73. ¿A quiénes vende habitualmente sus productos o servicios:

- | | | | |
|--|---|--------------------------|-------------------|
| Al público en general | 1 | ☐ | ▶ pase a preg. 76 |
| Siempre al mismo cliente | 2 | ☐ | |
| A algunos clientes que le compran la mayor parte de su producción/mercaderías o servicios y que son habitualmente los mismos | 3 | ☐ | |
| La mayor parte a un sólo cliente o a algunos clientes fijos y el resto al público en general | 4 | ☐ | ▶ pase a preg. 75 |
| NS/NR | 9 | ☐ | |

74. ¿Quisiéramos saber qué tipo de relación comercial mantiene con su cliente principal?

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Le hace pedidos cuando hay trabajo, le entrega los materiales y le paga "a tanto" cada producto | 1 | ☐ |
| Le encarga trabajo regularmente casi todo el año. Cuando cumple con un encargo le dan otro, le paga según el trabajo realizado | 2 | ☐ |
| Le paga mensualmente, como si estuviera fijo, pero según el trabajo realizado | 3 | ☐ |
| Si ninguna de estas situaciones, entonces ¿cuál es la relación con su cliente principal? | 4 | ☐ |

75. ¿Quiénes son habitualmente sus clientes? (Encuestador: entregue la tarjeta 5) Señale los dos más importantes.

- | | 1ra. | | 2da. | |
|-------------------------------------|------|--------------------------|------|--------------------------|
| Particulares | 1 | ☐ | 1 | ☐ |
| Distribuidores mayoristas | 2 | ☐ | 2 | ☐ |
| Comercios minoristas | 3 | ☐ | 3 | ☐ |
| Fábricas | 4 | ☐ | 4 | ☐ |
| Talleristas o artesanos | 5 | ☐ | 5 | ☐ |
| Cooperativas | 6 | ☐ | 6 | ☐ |
| Empresas o reparticiones del Estado | 7 | ☐ | 7 | ☐ |
| Otros _____ | 8 | ☐ | 8 | ☐ |

(Especifique)

Encuestador: Las preguntas 76 a 78 están dirigidas exclusivamente a Comercio y Servicios. En caso de Producción pase a preg. 79.

76. Durante el año: ¿ Hay algunos meses en que las ventas generales de su negocio presentan aumentos y disminuciones? Nos referimos al total de las ventas y no a algún producto en especial.

Habitualmente hay períodos de mayores y menores ventas

1 ☐

Sólo ocasionalmente se producen aumentos y disminuciones en las ventas

2 ☐

➔ pase a preg. 79

Todo el año se vende igual

3 ☐

➔ pase a preg. 79

77. ¿Cómo actúa habitualmente para enfrentar los períodos de incremento en las ventas? Señale la medida más importante.

Mantiene mercadería en stock

1 ☐

Incorpora personal

2 ☐

Aumenta la duración de la jornada de trabajo

3 ☐

No toma ninguna medida en especial

4 ☐

Otro _____
(Especifique)

5 ☐

No sabe

9 ☐

78. ¿Y en los meses en los cuales disminuyen las ventas? Señale la medida más importante.

Retira personal

1 ☐

Se dedica a vender otras mercaderías diferentes de las habituales, o cambia la actividad del negocio

2 ☐

Disminuye la dedicación personal a esta actividad para desarrollar otras tareas fuera del negocio

3 ☐

Aumenta su stock

4 ☐

No toma ninguna medida en especial

5 ☐

Otro _____
(Especifique)

6 ☐

No sabe

9 ☐

79. Nos podría decir, en orden de importancia, cuáles cree Ud. que son los dos principales problemas que tendría que superar para incrementar sus ventas? (Encuestador: entregue la tarjeta 6.)

	1º	2º
Falta de dinero para invertir en mercadería	1 ☐	1 ☐
Los precios de los materiales o mercaderías que utiliza son muy altos	2 ☐	2 ☐
No dispone de más tiempo para vender	3 ☐	3 ☐
La competencia tiene mejores precios	4 ☐	4 ☐
La clientela ha bajado mucho	5 ☐	5 ☐
El local es inadecuado o mal ubicado	6 ☐	6 ☐
Otro _____ (Especifique)	7 ☐	7 ☐

80. ¿Utiliza algún medio para aumentar sus ventas? Señale el más importante. (No leer las opciones)

Propaganda en el barrio	1 ☐
Contactos personales	2 ☐
Amplía los horarios de atención	3 ☐
Abarato los precios	4 ☐
Otorga facilidades de pago	5 ☐
Mejora la calidad de sus productos	6 ☐
Otros _____ (Especifique)	7 ☐
Ninguno	8 ☐
No responde	9 ☐

81. ¿Cree Ud. que la competencia ha aumentado en los últimos tres años?

Sí	1 ☐
No	2 ☐
Ns/Nr	9 ☐

82. ¿Podría decirnos si en esos años su clientela:

Se ha ampliado	1 ☐
Se ha reducido	2 ☐
Es más o menos la misma	3 ☐

→ pase a preg. 84

83. (Si contestó que se ha ampliado:) ¿A quién cree que le ha ganado clientes? (Si contestó que se ha reducido): ¿Quién cree que le ha quitado clientes?

Empresas similares a la suya	1	
Empresas más chicas	2	
Empresas más grandes	3	
Empresas más grandes que no existían	4	
Empresas que han cerrado	5	
Vendedores ambulantes	6	
A nadie, las ventas se ampliaron o redujeron para todos	7	
Otros _____	8	
(Especifique)	9	
NS/NR		

84. ¿Podría decirnos cómo realiza sus ventas?

Sólo a pedido	1	
A pedido y ofertando sus productos o servicios en su negocio o empresa	2	
Espera que sus clientes lleguen a su negocio o empresa	3	
Ofertando sus productos a domicilio	4	
Otros _____	5	
(Especifique)		

Encuestador: las preguntas 85 y 86 están dirigidas exclusivamente a producción

85. A veces, los clientes participan económicamente en la gestión del pedido y fijan condiciones. Por favor, digáenos si sus clientes:

	SI	NO	NS/NR
Le adelantan las materias primas para la elaboración del producto	1	2	9
Le adelantaron dinero	1	2	9
Le exigen exclusividad	1	2	9
Le dan premios por productividad	1	2	9
Le establecen especificaciones técnicas	1	2	9
Le establecen los precios de venta	1	2	9
Vende sin condiciones	1	2	9
Otros _____	1	2	9
(Especifique)			

86. ¿Cuáles son los principales problemas que se presentan en la relación con sus clientes? Señale los dos más importantes. (Encuestador: entregue la tarjeta 7)

	1ª	2ª
Exigen siempre una cantidad determinada de unidades por día o por semana	1 ☐	1 ☐
Devuelven las piezas defectuosas para su arreglo	2 ☐	2 ☐
Se retrasan en los pagos	3 ☐	3 ☐
Amenazan con no darle más trabajo si discute el precio	4 ☐	4 ☐
Le exigen que no trabaje para otros	5 ☐	5 ☐
Ningún problema	6 ☐	6 ☐
Otros _____ (Especifique)	7 ☐	7 ☐

(Encuestador: A todos los entrevistados)

87. Además de los costos, ¿qué aspectos toma en cuenta para fijar los precios de sus productos? Señale el más importante.

Precios de otras empresas	1 ☐
La inflación futura	2 ☐
Negociación con el cliente	3 ☐
El Índice de Precios al consumidor	4 ☐
Otros _____ (Especifique)	5 ☐

88. ¿Podría decirnos cuál fue el monto total de sus ventas en diciembre de 1988? (Si no responde, anote 999999. Si no sabe, anote 999998.)

--	--	--	--	--	--

A

89. ¿Ha dado créditos o facilidades de pago a sus clientes en el último año?

Sí

No

1	☐
2	☐

→ pase a preg. 95

90. ¿Qué garantía exige preferentemente? (No leer las opciones)

Ninguna, sólo la confianza

1

Garantía de otra persona

2

Cheque diferido u otro documento

3

Otro _____
(Especifique)

4

NS/Nr

9

91. ¿Qué plazos otorga habitualmente? (Si no responde anote 99)

--	--

(días)

92. ¿Con referencia a este plazo, con qué criterio define Ud. el pocentaje que recarga?

Interés bancario

1

Porcentaje fijo

2

Un porcentaje similar al que se incrementan sus costos

3

No recarga

4

Otro _____
(Especifique)

5

No responde

9

93. ¿Puede indicarnos qué porcentaje del total de sus ventas entrega a crédito?

25%

1

50%

2

Más del 50%

3

No sabe

4

No responde

9

94. ¿Puede indicarnos cómo seleccciona a los clientes a quienes otorga créditos o facilidades?
(No leer las opciones)

Por volumen de compra

1

Por amistad

2

Por antigüedad como cliente

3

Otros _____
(Especifique)

4

NS/NR

9

Base a 96

95. Puede decirnos por qué no otorga créditos o facilidades? (No leer las opciones)

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| No puede financiarlo | 1 | ☐ |
| Puede financiarlo pero sus clientes no se lo solicitan | 2 | ☐ |
| Puede financiarlo pero es muy riesgoso | 3 | ☐ |
| Puede financiarlo pero no lo considera necesario para mantener o ampliar su clientela | 4 | ☐ |
| Otro _____ | 5 | ☐ |
| (Especifique) | | |
| No responde | 9 | ☐ |

96. Si compra a crédito a sus proveedores, ¿qué plazo habitual le dan para cancelarlo? (si existen diferentes plazos, refiérase al del producto o proveedor principal por volumen de ventas)

--	--

Días

SECCION FINANCIAMIENTO

97. Podría indicarnos si para el desarrollo de sus actividades Ud. utiliza:

- | | | |
|------------------|---|--------------------------|
| Cuenta corriente | 1 | ☐ |
| Caja de ahorro | 2 | ☐ |
| Ninguno | 3 | ☐ |
| Otros _____ | 4 | ☐ |
| (Especifique) | | |
| No responde | 9 | ☐ |

98. Obtuvo Ud. alguna vez crédito o préstamo para el desarrollo de sus actividades de parte de:

- | | SI | NO | NS/NR |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Banco Privado | 1 ☐ | 2 ☐ | 9 ☐ |
| Banco Estatal | 1 ☐ | 2 ☐ | 9 ☐ |
| Cooperativa de Crédito | 1 ☐ | 2 ☐ | 9 ☐ |
| Cooperativa de proveedores | 1 ☐ | 2 ☐ | 9 ☐ |
| Prestamista | 1 ☐ | 2 ☐ | 9 ☐ |
| Pariente o amigo | 1 ☐ | 2 ☐ | 9 ☐ |
| Otros _____ | 1 ☐ | 2 ☐ | 9 ☐ |
| (Especifique) | | | |
| Las desarrolló sin créditos | 1 ☐ | 2 ☐ | 9 ☐ |
- (Si contestó algún sí, pase a preg. 102)

99. ¿Por qué no obtuvo ningun crédito o préstamo? (No leer las opciones)

No lo solicitó

1

Se lo negaron

2

NS/NR

9



Pase a preg. 101

100. ¿Por qué le negaron el préstamo? (No leer las opciones)

No tuvo quien lo avale

1

Porque la documentación era insuficiente

2

Porque su taller es muy pequeño

3

Otro _____
(Especifique)

4

NS/NR

9

101. ¿Por qué no solicitó un crédito o préstamo? (señale la causa más importante) (No leer las opciones)

No lo necesitaba

1

Los intereses son muy altos

2

No tiene garantía que lo avale

3

El negocio es muy pequeño

4

Pensó que se lo iban a negar

5

No obtuvo la documentación necesaria

6

Otro _____
(Especifique)

7

No responde

9

Pase a 103

102. ¿Podría indicarnos para que solicitó ese crédito o préstamo? (No leer las opciones)

Compra o mejora de local

1

Compra de materiales (insumos)

2

Compra de equipos (maquinaria y/o herramientas)

3

Pago de mano de obra

4

Compra de vehículo

5

Refinanciamiento de una deuda anterior

6

Otro _____
(Especifique)

7

SECCION RENTABILIDAD

103. Durante el último año y después de haber hecho los pagos de los gastos mensuales de su negocio y haber retirado el dinero que usa para vivir, ¿cuántas veces le quedó algo para invertir?

Siempre	1	
De vez en cuando	2	
Nunca	3	
No recuerda	4	

104. Realizó alguna inversión en los últimos tres años:

	SI	NO	NR
En su empresa o negocio	1	2	9
En su hogar	1	2	9
En compra de valores	1	2	9
Trabajó sin realizar inversiones	1	2	9

Pase a preg. 107

105. ¿Cómo consiguió el dinero para realizar esa inversión? Señale los dos recursos más importantes. (Encuestador: entregue la tarjeta 8)

	1º	2º
Crédito bancario o de otra institución	1	1
Ahorros anteriores	2	2
Ayuda familiar, de amigos o de socios	3	3
Utilidades de su negocio	4	4
Indemnización por despidos u otras causas	5	5
Herencia, juegos de azar (ingreso esporádico)	6	6
Otro _____	7	7

(Especifique)

106. ¿En qué invirtió ese dinero? Señale la inversión más importante. (No leer las opciones)

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| Compra o mejora del local del negocio | 1 | ☐ |
| Compra de más materias primas o mercaderías | 2 | ☐ |
| En maquinarias, herramientas y/o vehículos | 3 | ☐ |
| En una cuenta de ahorro, plazo fijo, dólares | 4 | ☐ |
| En la compra de bienes muebles o inmuebles para su hogar | 5 | ☐ |
| Otro _____ | 6 | ☐ |
| (Especifique) | | |
| No responde | 9 | ☐ |

107. Podría decirnos, cuánto dinero retiró el último mes por esta actividad para sus gastos personales? (Si no responde, anote 99999)

--	--	--	--	--

A

108. ¿Podría decirnos cuál fue el total de sus ingresos personales del último mes considerando todas sus entradas? (Si no responde, anote 99999)

--	--	--	--	--

A

SECCION CARACTERISTICAS SOCIOCUPACIONALES DEL ENTREVISTADO

109. Sexo

- | | | |
|-------|---|--------------------------|
| Varón | 1 | ☐ |
| Mujer | 2 | ☐ |

110. Edad

--	--

111. ESTADO CIVIL

- | | | |
|----------------|---|--------------------------|
| Casado o unido | 1 | ☐ |
| Soltero | 2 | ☐ |
| Separado | 3 | ☐ |
| Viudo | 4 | ☐ |

112. Educación (Nivel alcanzado)

No asistió	1	
Primaria (1ro a 3er grado)	2	
Primaria (4to a 7mo grado)	3	
Secundaria incompleta	4	
Secundaria completa	5	
Sec. Técnico incompleto	6	
Sec. Técnico completo	7	
Universitaria/ Terciaria incompleta	8	
Universitaria/ Terciaria completa	9	

113. Lugar de nacimiento

Capital Federal	1	
Conurbano Bonaerense	2	
En otra provincia	3	
En un país limítrofe	4	
En otro país no limítrofe	5	

114. Tiempo de residencia en Capital Federal o conurbano

Menos de 5 años	1	
de 5 a 10 años	2	
Más de 10 años	3	

115. ¿Cuántas personas viven en su hogar, incluyéndose Ud. mismo?

----------------------	----------------------	----------------------

Total

116. ¿Cuántas de ellas trabajan?

(Si la respuesta es 00 ó 99 pase a pregunta 119)

Podría darnos la siguiente información acerca del trabajo que realizan los miembros de su hogar, incluido usted?

117

118

A	B	C	D
Nº	Relación de parentesco con el jefe	Posición en la ocupación principal	Marque con una "x" el casillero que corresponda al entrevistado
	1. Jefe 2. Cónyuge 3. Hijo/a 4. Yerno/ nuera 5. Nieto/a 6. Padres/suegros 7. Otros parientes 8. 0. No parientes	1. Patrón 2. Asalariado 3. Cuenta propia 4. Ayuda familiar 5. Doméstica	
01	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
02	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
03	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
04	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
05	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
06	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
07	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
08	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
09	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
10	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
11	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
12	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
13	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
14	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐
15	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5	☐

119. ¿Es Ud. el principal sostén económico del hogar?

Sí	1	☐
No	2	☐

120. ¿Cómo consiguió los recursos para iniciarse en esta actividad? Señale sólo el más importante.
(No leer las opciones)

Con ahorros previos	1	☐
Se asoció con otros	2	☐
Se los cedieron o los heredó	3	☐
Sacó crédito de entidad financiera	4	☐
Préstamos de amigos o prestamistas	5	☐
Indemnización por despido u otras causas	6	☐
No necesitó recursos iniciales	7	☐
Otro _____ (Especifique)	8	☐
No responde	9	☐

121. ¿Cuál fue el motivo principal que lo decidió a iniciarse en esta actividad?

Por tradición familiar	1	☐
Quería ganar más	2	☐
Le gusta ser independiente	3	☐
Se adecua mejor a su calificación	4	☐
Pérdida del empleo asalariado	5	☐
Para complementar ingresos manteniendo el empleo asalariado	6	☐
No puede conseguir empleo como asalariado	7	☐
Otro _____ (Especifique)	8	☐
NS/NR	9	☐

Segunda ocupación

122. ¿Tiene algún otro ingreso además del que le reporta esta actividad?

Sí

1

No

2

NR

9

→ Pase a preg. 126

123. ¿Cuál es la fuente?

Otro trabajo

1

Jubilación

2

Intereses, alquileres

3

Otro _____
(Especifique)

4

→ Pase a preg. 133

→ Pase a preg. 133

→ Pase a preg. 133

124. En esa actividad Ud. es:

Patrón o socio

1

Asalariado del sector público

2

Asalariado del sector privado

3

Trabajador por cta. propia.

4

Ayuda familiar

5

125. Realiza ese trabajo:

Siempre

1

Algunos días por mes

2

Excepcionalmente

3

HISTORIA OCUPACIONAL

Nos vamos a referir a su trayectoria laboral dentro de esta actividad y en sus ocupaciones anteriores.

126. Cuando se inició en esta ocupación usted era:

Patrón	1	
Cta. propia	2	
Asalariado	3	
Ayuda familiar	4	
Otro _____ (Especifique)	5	

127. Es ésta su primera ocupación?

Sí	1		→ pase a preg. 133
No	2		

128

129

130

131

132

A	B	C	D	E	F	G
Nº	Ocupaciones Anteriores	En esta ocupación ud. era... 1. Patrón 2. Cta propia 3. Empleado 4. Obrero 5. Aprendiz 6. Ayuda familiar 7. Doméstico	Qué hacía la empresa?	Cantidad de trabajadores en la empresa 1. Hasta 15 2. de 16 a 50 3. de 51 a 100 4. más de 100	Tiempo de trabajo en años	Lugar de trabajo 1. Conurbano 2. Cap. Fed. 3. Otra Prov. 4. Otro país
01	Primera ocupación	1 2 3 4 5 6 7	 	1 2 3 4		1 2 3 4
02	Ocupación anterior a la actual ☐ No corresponde	1 2 3 4 5 6 7	 	1 2 3 4		1 2 3 4
03	Ocupación anterior a la que mencionó ☐ No corresponde	1 2 3 4 5 6 7	 	1 2 3 4		1 2 3 4

SECCION ACTITUDES

133. ¿Participa en alguna o algunas organizaciones empresariales grandes o pequeñas relacionadas con su actividad?

Sí	1		
			
No	2		(Especifique)
NS/NR	9		

134. ¿En algún momento intentó participar o formar alguna de esas organizaciones?

Intentó formar	1	
Intentó participar	2	
Participó	3	
Nunca intentó ni participó	4	
No responde	9	

135. ¿Considera importante participar en algún tipo de organización relacionada en su actividad?

Sí	1	
No	2	
NS/NR	9	

136. ¿Por qué?

.....

.....

.....

137. ¿Aporta o aportó a la caja de jubilaciones para trabajadores autónomos?

Aporta	1	
Aportó	2	
Nunca aportó	3	

Encuestador: Sólo para aquéllos que tienen dos años o más en la actividad.

138. Considerando su situación económica con respecto a esta actividad y pensando en los últimos dos años, usted diría que ahora le va:

Mejor	1	☐
Igual	2	☐
Peor	3	☐
No sabe	9	☐

139. ¿Cómo ve el futuro de su actividad en los próximos dos años? (No leer las opciones)

Mejorará	1	☐
Seguirá igual	2	☐
Empeorará	3	☐
Cesará	4	☐
NS/Nr	9	☐

140. ¿En relación a su ocupación actual, Ud. estaría dispuesto principalmente a:

Mantenerse en su ocupación actual tratando de mejorar en su actividad	1	☐
Ampliar su ocupación montando una pequeña empresa (No leer a los patrones)	2	☐
Cambiar de ramo o negocio	3	☐
Trabajar en forma independiente como cuenta propia (No leer a los cta. propia)	4	☐
Buscar trabajo en relación de dependencia	5	☐
Otro _____ (Especifique)	6	☐
NS/NR	9	☐

141. ¿Considera necesario el apoyo del Estado para mejorar el desarrollo de sus actividades?

Sí	1	☐
No	2	☐
NS/NR	9	☐

142. ¿Por qué?

.....

.....

.....

143. ¿Conoce Ud. a alguna otra persona o taller o pequeña empresa, similar a la suya, que esté instalada en esta zona? En ese caso, ¿podría indicarnos la dirección?

Dirección Localidad.....

Actividad