

**IGNITE PROJECT**  
**ENCUESTA DE SALIDA 2023**

**Tabla de contenidos**

<b>SECCIÓN A: DEMOGRAFÍA DEL STRIVER Y DE LOS INTEGRANTES DE SU HOGAR</b>	<b>4</b>
Sección A1: Características sociodemográficas del Striver	4
Sección A2: Características sociodemográficas del hogar del Striver	4
Sección A3: Ingresos del hogar del Striver	5
<b>SECCION B: PERFIL DEL NEGOCIO DEL STRIVER</b>	<b>6</b>
Sección B1: Perfil de negocio	6
Sección B2: Perfil de la fuerza de trabajo	7
Sección B3: Ingresos y ganancias	7
<b>SECCIÓN C: SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y RESILIENCIA</b>	<b>9</b>
Sección C1: Ahorro	9
Sección C2: Acceso y uso de las Finanzas	9
Sección C2 A: Préstamo	9
Sección C2 B: Productos financieros	11
Sección C3: Resiliencia financiera de los negocios	11
<b>SECCIÓN D: PRÁCTICAS FINANCIERAS Y COMERCIALES, PLANES DE NEGOCIO Y CRECIMIENTO</b>	<b>12</b>
Sección D1: Prácticas financieras y comerciales	12
Sección D2 : Planes de negocio y crecimiento	13
<b>SECCIÓN E: EMPODERAMIENTO Y TOMA DE DECISIONES</b>	<b>15</b>
Sección E1: Toma de decisiones	15
Sección E2: Actitudes y comportamiento	15
Sección E3: Autoimagen y confianza	15
<b>SECCION F: PERCEPCION SOBRE EL IMPACTO DEL PROYECTO</b>	<b>16</b>
<b>GLOSARIO DE TERMINOS</b>	<b>17</b>

## **Declaración que debe leerse antes de que comience la entrevista:**

Buenos días/tardes/noches. Mi nombre es ..... le estoy llamando por encargo del proyecto "IGNITE" desarrollado por CARE Perú. Usted ha sido seleccionado(a) por su excelente desempeño como cliente de la Financiera Confianza. El proyecto IGNITE está realizando una investigación para comprender la eficacia de sus intervenciones y le gustaría conocer su experiencia de participación en el proyecto. Su participación en este estudio es voluntaria y la información que nos brinde es totalmente confidencial.

NOTA. La segunda oración del párrafo anterior difiere según el participante haya recibido servicios financieros o no financieros: (i) si ha recibido servicios financieros, queda como está ; y (ii) si ha recibido servicios no financieros debe decir : "Usted ha sido seleccionado (a) por su excelente desempeño como participante del Proyecto Ignite"

Si tiene preguntas en cualquier momento sobre la encuesta o los procedimientos de esta puede comunicarse con Arleth Huilcamasco, especialista del proyecto IGNITE al 977453545 o al correo electrónico [proyectoignite@care.org.pe](mailto:proyectoignite@care.org.pe). Muchas gracias por su tiempo. ¡Empecemos!

## **NOTAS PARA EL ENCUESTADOR**

1. Las preguntas deben ser leídas tal cual se han redactado en la encuesta.
2. Las preguntas que culminan con tres asteriscos (\*\*\*) son preguntas "cerradas"; es decir, aquellas en la que la encuestadora le deberá leer las alternativas de respuesta al/la encuestado/a, esperar su respuesta y consignarla. El resto de preguntas son "abiertas"; es decir, la encuestadora solo deberá leer la pregunta y la persona encuestada debe brindar respuesta espontánea sin que la encuestadora tenga algún tipo de injerencia ya que es importante evitar los sesgos de la información a recopilar
3. La mayoría de las preguntas tienen opción de respuesta única. En los casos de aquellas con opción de respuesta múltiple, al finalizar la pregunta se está indicando "se puede marcar más de una opción", en letras cursivas. En estos últimos casos, una vez que el/la encuestado/a responda, la encuestadora le preguntará si hay alguna otra razón o si ha realizado alguna otra acción o si hay alguna otra dificultad.
4. Las indicaciones de "salto de pregunta" se están subrayando para facilitar su visualización. En algunas preguntas también se están subrayando indicaciones específicas que deberá tener en cuenta la encuestadora.
5. Hay preguntas en las que las opciones de respuesta tienen códigos asociados. En estos casos al finalizar la pregunta se está indicando "ver códigos" y más abajo hay un recuadro con el detalle de los códigos y su significado.
6. En todas las preguntas se incluye la opción "NS/NR", la cual se deberá consignar cuando la persona encuestada no quiere responder o manifiesta no saber la respuesta.
7. En algunas preguntas una de las opciones de respuesta es "otros". En caso se marque dicha opción, es necesario, especificar a qué se refiere.
8. En caso no esté seguro que la respuesta del/la encuestado/a corresponde a algunas de las opciones de respuesta contempladas, entonces marcar la opción "otros" y especificar cuál fue la respuesta.
9. Algunas preguntas (sobre cantidad de trabajadores, ingresos por ventas, ganancias) hacen referencia a lo que ocurría hace 2 años (marzo 2021), porque se quiere hacer comparativo con la situación actual (marzo 2023). Sin embargo, en caso el negocio o emprendimiento de la persona encuestada haya iniciado después de marzo del 2021, entonces en estas preguntas se deberá aludir al mes en que inició el negocio.
10. Asimismo, hay preguntas que aluden a lo ocurrido "en los últimos 2 años". También aquí, en caso el negocio o emprendimiento de la persona encuestada haya iniciado después de marzo del 2021, entonces en estas preguntas se deberá aludir a lo ocurrido "desde que inició el negocio"

<b>IDENTIFICACION</b>	
Número de cuestionario	
Región	(1) Norte (2) Centro (3) Sur
Departamento	
Provincia	
Distrito	
Tipo de servicios recibidos	(1) Financieros (2) No financieros

<b>DATOS DE LA ENCUESTA</b>	
Fecha de la encuesta	
Nombre del/la encuestador/a	
Código del/la encuestador/a	
Resultado de la encuesta	(1) Completada (2) No completada

## **SECCIÓN A: DEMOGRAFÍA DE EL/LA STRIVER Y DE LOS INTEGRANTES DE SU HOGAR**

En esta sección vamos a hacerle preguntas sobre su fecha de nacimiento y nivel educativo; sobre cuántas personas conforman su hogar, quién es la persona que más aporta económicamente en su hogar y a qué se dedica; y sobre los ingresos aproximados en su hogar. Respecto a esto último, es suficiente que nos diga una cantidad aproximada y le reiteramos que la información es absolutamente confidencial.

### **Sección A1. Características socio demográficas del Striver**

No	Preguntas	Respuestas y Códigos
1	¿Sexo de la persona encuestada?	Hombre 1 Mujer 2 No binario 3 Prefiero no decirlo 4
2	¿Cuál es su fecha de nacimiento? (día / mes / año)	
3	¿Cuál es el último nivel de estudios que aprobó?***	Primaria 1 Secundaria 2 Superior no universitaria 3 Superior universitaria 4 Maestría 5 Doctorado 6 Ninguno (porque no culminó la primaria) 7 Ninguno (porque nunca recibió educación a través del Sistema regular u oficial 8 NS/NR 9
4	¿Su vivienda se ubica en una zona urbana o en una zona rural?	Urbana 1 Rural 2
5	Por sus costumbres y antepasados, ¿usted se siente o se considera?	Quechua 1 Aimara 2 Nativo o indígena de la Amazonía 3 Pertenece o parte de otro pueblo indígena u originario 4 Negro, Moreno, zambo, mulato/ pueblo afroperuano o afrodescendiente 5 Blanco 6 Mestizo 7 Otro (especificar) 8

### **SECCION A2. Características socio demográficas del hogar del Striver**

6	¿Cuántas personas conforman su hogar?	
7	¿Cuántas de las personas que conforman su hogar trabajan en la actualidad (marzo 2023)?	
8	¿Quién es la persona que más aporta económicamente en el hogar?***	El mismo encuestado / la misma encuestada 1 Padre del/a encuestado/a 2 Madre del/a encuestado/a 3 Cónyuge del/a encuestado/a 4 Hermano del/a encuestado/a 5 Hermana del/a encuestado/a 6 Hijo del/a encuestado/a 7 Hija del/a encuestado/a 8 Otro pariente hombre del/a encuestado/a (abuelo, suegro, tío, primo) 9 Otro pariente mujer del/a encuestado/a (abuela, suegra, tía, prima) 10 NS/NR 11
9	¿Cuál es la ocupación principal de la persona que más aporta económicamente en el hogar?***	Dueño o socio de un negocio y tiene al menos un trabajador a su cargo 1 Trabajador independiente o por cuenta propia (no tiene trabajadores a su cargo) 2 Trabajador asalariado o dependiente en empresas privadas o instituciones públicas, a tiempo completo 3 Asalariado o dependiente en empresas privadas o instituciones públicas, a tiempo parcial o por horas 4 Otra (especificar) 5 NS/NR 6

### Sección A3. Ingresos del hogar del Striver

	Fuentes de ingresos***	10.1 ¿En los últimos 12 meses se han generado ingresos en su hogar?	10.2. ¿Cada cuánto tiempo se generaron estos ingresos? (ver códigos)***	10.3 En promedio, ¿cuánto fue el ingreso generado? (ver códigos)***
10.A	Ingresos provenientes del trabajo de todos los integrantes del hogar que laboran	Sí 1 No 2		
10.B	Ingresos provenientes de alquileres	Sí 1 No 2		
10.C	Ingresos provenientes de remesas (extranjeras, nacionales)	Sí 1 No 2		
10.D	Ingresos provenientes de subsidios (Juntos, Bonos por COVID-19)	Sí 1 No 2		
10.E	Ingresos provenientes de otras fuentes (especificar)	Sí 1 No 2		

<b>Códigos para pregunta 10.2</b>			
Mensual	1	Cada 2 meses	2
Cada 3 meses	3	Cada 6 meses	4
Una vez al año	5	Otro (especificar)	6
NS/NR	7		

<b>Código para pregunta 10.3</b>			
Menos de S/. 500	1	Entre S/. 500 y S/. 1,000	2
Entre S/. 1,000 y S/. 2,000	3	Entre S/. 2,000 y S/. 4,000	4
Entre S/. 4,000 y S/. 6,000	5	Más de S/. 6,000	6
NS/NR	7		

**IMPORTANTE.** La respuesta a la pregunta 10.3 debe vincularse con la respuesta de la pregunta 10.2. Si, por ejemplo, el encuestado respondió en 10.2 que se generan ingresos mensuales, entonces se le preguntará cuál es el ingreso mensual promedio generado. Si, por ejemplo, responde que cada 3 meses, entonces se le preguntará cuál es el ingreso generado cada 3 meses.

Asimismo, si en 10.2 la respuesta es que los ingresos se generan de manera semanal o quincenal, se marca la opción "6" en dicha pregunta, especificando si es semanal o quincenal mientras que en la pregunta 10.3, el encuestador preguntará cuál es el ingreso generado cada semana o cada quincena, según corresponda.

## **SECCION B: PERFIL DE NEGOCIO DEL STRIVER**

En esta sección vamos a hacerle preguntas sobre su negocio (a qué se dedica, principales productos o servicios que ofrece, desde qué año lo tiene, si está registrado en SUNAT); sobre la cantidad de trabajadores que tiene (cuántas mujeres y cuántos hombres, cuántos a tiempo completo y cuántos a tiempo parcial, si aumentó o disminuyó en los últimos 2 años; y sobre el nivel de ingresos y ganancias de su negocio y si aumentó o disminuyó en los últimos 2 años. Respecto a esto último, es suficiente que nos diga una cantidad aproximada y le reiteramos que la información es absolutamente confidencial.

### **Sección B1. Perfil del negocio**

No.	Preguntas	Respuestas y Códigos
11	¿Cuenta con algún emprendimiento/negocio o alguna actividad que le genere ingresos económicos?	Si 1
		No 2
12	¿Actualmente cuántos negocios tiene?	Uno 1
		Dos 2
		Tres 3
		Más de tres 4
		Ninguno, temporalmente cerrado pero he decidido volverlo a abrir en un período no mayor a 6 meses 5
		NS/NR 6

NOTA. En los casos que el encuestado/a haya manifestado que tiene más de un negocio, entonces a partir de la pregunta 13, todas harán alusión al negocio principal, que es el que genera mayores ingresos.

13	¿Usted es el único propietario del negocio?	Sí 1
		No 2
		NS/NR 3
14	¿A qué se dedica su negocio/emprendimiento?	
15	¿A cuál de las siguientes ramas de actividad pertenece su negocio? (esta pregunta la puede completar el encuestador a partir de la respuesta anterior, pero igual la debe corroborar con el encuestado)***	Producción 1
		Comercio 2
		Servicios 3
		Artesanía 4
		Transporte 5
		Agricultura 6
		Otros (especificar) 7
		NS/NR 8
16	¿En qué año inició su negocio/emprendimiento?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
17	¿En qué lugar tiene su negocio?***	En un puesto fijo en la vía pública (pasar a p19) 1
		En un local fijo (tienda, taller, restaurante, oficina, consultorio) dentro de un mercado o centro comercial (pasar a p18) 2
		En un local fijo que no está dentro de un mercado o centro comercial 3
		Dentro de su vivienda (pasar a p19) 4
		En la vivienda de un familiar o amigo (pasar a p19) 5
		A domicilio de los clientes (pasar a p19) 6
		Virtual/on line (pasar a p19) 7
		Otro (especificar y (pasar a p19) 8
		NS/NR 9
18	¿El local donde tiene su negocio es propio o alquilado?	Propio 1
		Alquilado 2
		Prestado 3
		NS/NR 4
19	¿Cuáles son los principales productos o servicios ofrecidos por su negocio?	
20	¿Su negocio está registrado en SUNAT? (en caso responda que NO, indagar si ha decidido registrarlo en un período no mayor a seis meses)***	Sí 1
		No, pero he decidido registrarlo en un período no mayor a seis meses 2
		No, y he decidido no registrarlo 3
		NS/NR 4
21	¿En los últimos 2 años, ha diversificado su negocio a nuevos bienes o servicios? (en caso responda que SI, indagar si ha diversificado a bienes o servicios del mismo rubro de negocio o de otro rubro)***	Sí, a bienes o servicios del mismo rubro/giro de negocio 1
		Sí, a bienes o servicios de otro rubro/giro de negocio 2
		Sí, a bienes o servicio del mismo rubro y también a bienes o servicios de otro rubro 3
		No 4
22	¿En los últimos 2 años ha expandido su negocio a otras zonas geográficas? (en caso responda que SI, indagar sobre el alcance geográfico de la expansión) (se puede marcar más de una opción)***	Sí, a zonas ubicadas dentro del mismo distrito 1
		Sí, a otros distritos de la provincia 2
		Sí, a otras provincias de la región 3
		Sí, a otras regiones del país 4
		Sí, a otros países 5

		No	6
		NS/NR	7
23	¿En los últimos 2 años ha expandido su negocio a mercados en línea, mercados digitales o Internet?	Sí	1
		No	2
		NS/NR	3
24	¿En los últimos 2 años ha expandido el número de horas que le dedica a su negocio?	Sí	1
		No	2
		NS/NR	3

### Sección B2. Perfil de la fuerza de trabajo

No.	Preguntas	Respuestas y Códigos									
25	¿Cuántas personas trabajaban en su negocio hace 2 años (marzo del 2021) y cuántas personas trabajan en su negocio en la actualidad? (de ser el caso la respuesta puede ser NS/NR)	25.1 Personas que trabajaban en marzo del 2021 _____		25.2 Personas que trabajan en la actualidad _____							
26	En caso la cantidad de personas que trabajan actualmente sea inferior a la de personas que trabajaban en marzo del 2021, ¿cuáles son las razones que explican esta reducción? (se puede marcar más de una opción)	Disminuyó la producción del negocio	Disminuyeron los clientes y/o las ventas del negocio	No podía pagar los salarios de los trabajadores	Deficiente desempeño de los trabajadores	Los trabajadores ya no quisieron seguir laborando o no podían ir a trabajar por las medidas de confinamiento a causa de la COVID-19	Cambios en procesos productivos y/o tercerización de servicios han reducido la necesidad de personal	La legislación favorece el despido de trabajadores	Otras razones (especificar)	NS/NR	1 2 3 4 5 6 7 8 9
27	En caso la cantidad de personas que trabajan actualmente sea superior a la de personas que trabajaban en marzo del 2021, ¿cuáles son las razones que explican este incremento? (se puede marcar más de una opción)	Aumentó la producción del negocio	Aumentaron los clientes y/o las ventas del negocio	Cambios en procesos productivos han incrementado la necesidad de personal	La legislación favorece la contratación de trabajadores	Se diversificó el negocio	Otras razones (especificar)	NS/NR		1 2 3 4 5 6 7	
28	En relación a las personas que trabajan actualmente en su negocio (verificar que la suma de todas las celdas de las preguntas 28.1 y 28.2 sea igual a la cantidad consignada en 25.2)***	28.1 ¿Cuántas de estas personas ya trabajaban en su negocio hace 2 años (marzo 2021)?***		28.2 ¿Cuántas de estas personas entraron a trabajar en su negocio luego de marzo del 2021?***							
		Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres						
28.A	Trabajan a tiempo completo y reciben un salario										
28.B	Trabajan a tiempo parcial y reciben un salario										
28.C	Son trabajadores familiares o no familiares no remunerados										

### Sección B3. Ingresos y ganancias

No.	Preguntas	Respuestas y Códigos					
29	¿Cuál ha sido el ingreso de su negocio el último mes finalizado (marzo 2023)? (Ingresos = Ventas brutas)*** (En caso el encuestado reporta que no realiza ventas mensuales sino cada 6 meses o cada año, consignar el valor de las ventas y especificar la periodicidad)	Menos de S/. 1,000	1	Entre S/. 1,000 y S/ 4,000	2		
		Entre S/. 4,000 y S/ 12,000	3	Entre S/. 12,000 y S/ 25,000	4		
		Más de S/. 25,000	5	NS/NR	6		
30	Este ingreso mensual es mayor, igual o menor al que tenía su negocio hace 2 años (marzo 2021)?	Mayor (pasar a p32)	1	Igual (pasar a p33)	2		
		Menor (pasar a p31)	3	NS/NR	4		
31	¿Cuáles son las razones que explican esta reducción? (se puede marcar más de una opción)	Menos cantidad vendida porque hay menos clientes	Menos cantidad vendida porque hay más competencia	Menos cantidad vendida porque hay menos producción	Precio de venta ha disminuido	Falta de habilidades/información empresarial	1 2 3 4 5

		Falta de capital suficiente			6
		Costo de producción ha aumentado			7
		Otras razones (especificar)			8
		NS/NR			9
32	¿Cuáles son las razones que explican este incremento? (se puede marcar más de una opción)	Más cantidad vendida porque hay más clientes			1
		Más cantidad vendida porque hay menos competencia			2
		Más cantidad vendida porque hay más producción			3
		Precio de venta ha aumentado			4
		Porque gestiono mejor mi negocio			5
		Porque cuento con más capital			6
		Otras razones (especificar)			7
		NS/NR			8
33	¿Cuál ha sido la ganancia de su negocio el último mes finalizado (marzo 2023) ? ( $Ganancias = Ingresos del negocio - Gastos del negocio$ incluidas las deudas y los costos de operación) ***	No he tenido ganancia	1	Menos de S/. 500	2
		Entre S/. 500 y S/ 1,000	3	Entre S/. 1,000 y S/. 3,000	4
		Entre S/. 3,000 y S/. 10,000	5	Más de S/. 10,000	6
		NS/NR	7		
34	Esta ganancia mensual es mayor, igual o menor a la que tenía su negocio hace 2 años (marzo 2021) ?	Mayor (pasar a p36)	1		
		Igual (pasar a sección C)			2
		Menor (pasar a p35)			3
		NS/NR			4
35	¿Cuáles son las razones que explican esta reducción? (se puede marcar más de una opción)	Se han reducido los ingresos			1
		Se han incrementado los gastos de personal			2
		Se han incrementado otros costos de producción u operación			3
		Se han incrementado las deudas			4
		Otras razones (especificar)			5
		NS/NR			6
36	¿Cuáles son las razones que explican este incremento? (se puede marcar más de una opción)	Han aumentado los ingresos			1
		Se han reducido los gastos de personal			2
		Se han reducido otros costos de operación			3
		Se han reducido las deudas			4
		He recibido un financiamiento			5
		Mayor conocimiento/experiencia en la gestión de mi negocio			6
		Otras razones (especificar)			7
		NS/NR			8



## **SECCIÓN C: SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y RESILIENCIA**

En esta sección vamos a hacerle preguntas sobre si ahorra, de qué forma, las principales razones para hacerlo y si sus ahorros le permitiría cubrir gastos / costos de operación de su negocio en el siguiente mes. Asimismo, sobre su experiencia con los préstamos recibidos de Financiera Confianza u otras instituciones financieras u ONG, Cooperativas en los últimos 2 años, así como su conocimiento, uso y satisfacción con otros productos y servicios financieros. También sobre las medidas que ha tomado o que tomaría si su negocio tuviera pérdidas y cuánto tiempo podría cubrir esta situación sin necesidad de pedir prestado.

### **Sección C1. Ahorro**

No.	Preguntas	Respuestas y Códigos
37	¿Actualmente tiene algún ahorro?	Sí 1 No (pasar a la pregunta 41) 2 NS/NR 3
38	¿De qué forma ahorra? (se puede marcar más de una opción)***	En el hogar (alcancía o "debajo del colchón") 1 Deposita dinero en su cuenta de ahorros o cuenta corriente en una institución financiera (banco, financiera, caja municipal, caja rural, EDPYME, cooperativa) 2 Deposita dinero en una cuenta/depósito a plazo en una institución financiera 3 En juntas, panderos u otros fondos colectivos 4 Compra de productos de inversión financieras, distintos de los fondos de pensiones (bonos, acciones, inversiones en bolsa, etc.) 5 Compra de bienes físicos 6 Da dinero a la familia para ahorrar en su nombre 7 Bancas comunales o grupos de ahorros 8 Otras formas (especificar:) 9 NS/NR 10
39	¿Cuáles son sus principales razones para ahorrar? (se puede marcar más de una opción)	Recibir intereses del banco, financiera o caja 1 Utilizarlo en caso de emergencia 2 Compra de activos domésticos 3 Compra de activos productivos (mercadería, maquinaria, equipos, insumos) 4 Educación de sus hijos/as 5 Cuidado de la salud/medicina 6 Para cuando ya no trabaje o esté jubilado 7 Evento social (boda, aniversario, cumpleaños, viaje etc.) 8 Otras (especificar) 9 NS/NR 10
40	¿Tiene suficientes ahorros para cubrir los costos/gastos de operación de su negocio para el próximo mes?	Sí 1 No 2 NS/NR 3
41	¿El capital actual de su negocio (Capital = efectivo disponible) es mayor, igual o menor al que tenía hace 2 años (marzo 2021)?	Mayor 1 Igual 2 Menor 3 NS/NR 4

### **Sección C2: Acceso y uso de las Finanzas**

#### **C2A. Préstamo (Emprendiendo Mujer de Financiera Confianza)**

42 ¿En los últimos 2 años ha recibido algún préstamo?	Sí 1 No (pasar a sección C2B) 2 NS/NR 3
---	---

43. Para cada préstamo recibido para su negocio desde hace 2 años, especifique la fuente del préstamo, el monto, si está vigente y en qué lo utilizó (si solo ha recibido un préstamo, solo se completará el ítem 43A)				
Préstamo	43.1. ¿De quién recibió préstamo? (ver códigos)***	43.2. ¿Cuál fue el monto (en moneda local) del préstamo? (ver códigos)***	43.3. ¿Ya terminó de pagar el préstamo?	43.4. ¿En qué utilizó principalmente el préstamo? (se puede marcar más de una opción, ver códigos)***
43.A			Sí 1 No 2 NS/NR 3	
43.B			Sí 1 No 2 NS/NR 3	
43.C			Sí 1 No 2 NS/NR 3	
			Sí 1 No 2 NS/NR 3	

Códigos Pregunta 43.1	Códigos Pregunta 43.2	Códigos Pregunta 43.4
1 Banco 2 Financiera Confianza 3 Otras Financieras 4 Caja municipal de ahorro y crédito (CMAC), 5 Caja rural de ahorro y crédito (CRAC), 6 Entidad de desarrollo para la pequeña y microempresa (EDPYME) 7 Cooperativa de ahorro y crédito (COOPAC) 8 Familiar 9 Prestamista 10 Institución o programa del Gobierno 11 ONG (banco comunal) 12 Otro (especificar) 13 NS/NR	1 Menos de S/. 1,000 2 Entre S/. 1,000 y S/ 4,000 3 Entre S/. 4,000 y S/. 12,000 4 Entre S/. 12,000 y S/. 25,000 5 Más de S/. 25,000 6 NS/NR	<u>Para el negocio</u> 1 Salarios de los trabajadores 2 Alquiler de local 3 Remodelación y/o ampliación de la infraestructura 4 Compra de equipos / mobiliario 5 Compra de materias primas/insumos/mercaderías 6 Otros gastos operativos (reparación de máquinas, mantenimiento local) 7 Pago de impuestos 8 Pago de otros préstamos  <u>Para gastos personales</u> 8 Gastos en educación 9 Gastos en salud 10 Gastos en vivienda 11 Compra / alquiler de un terreno/propiedad 12 Otros (especificar) 13 NS/NR

**Las preguntas 44-45 aplican en aquellos casos en los que el/la encuestado/a ha recibido algún préstamo de Financiera Confianza (para ello verificar respuesta de pregunta 43.1)**

44.1 ¿Quedó satisfecho/a con el monto del préstamo ( <u>en caso responda que NO, indagar si le dieron un monto mayor o menor al solicitado</u> )***	Sí No, me dieron un monto mayor al solicitado No, me dieron un monto menor al solicitado NS/NR	1 2 3 4
44.2 ¿Quedó satisfecho/a con el plazo y el monto de las cuotas en las que debe pagar el préstamo ( <u>en caso responda que NO, indagar si hubiera preferido cuotas más altas y un plazo menor o al revés</u> ) ***	Sí No, hubiese preferido cuotas más altas y un plazo menor No, hubiese preferido cuotas más bajas y un plazo mayor NS/NR	1 2 3 4

45. En una escala del 1 al 5 donde 1 es Totalmente en desacuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo, ¿Qué tan de acuerdo o desacuerdo está con los siguientes enunciados respecto al préstamo (o préstamos) recibidos de Financiera Confianza?***	
	<i>Ver códigos***</i>
45.1 Los requisitos solicitados por Confianza para acceder al préstamo fueron fáciles de cumplir	
45.2 Los trámites realizados para acceder al préstamo de Confianza fueron rápidos	
45.3 El costo monetario de realizar los trámites para acceder al préstamo de Confianza fue reducido	
45.4 Confianza brindó información oportuna, clara y suficiente sobre las condiciones del crédito (plazo, cuotas, tasa de interés)	
45.5 El personal de Confianza brindó un buen trato e inspiró confianza y seguridad	
45.6 Confianza otorgó el préstamo rápidamente	
45.7 El desplazamiento hacia Confianza fue fácil de realizar.	

<b>Códigos pregunta 45</b>
Totalmente en desacuerdo 1; En desacuerdo 2; Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3; De acuerdo 4; Totalmente de acuerdo 5; NS/NR 6

## C2B: Productos y Servicios Financieros

	Productos financieros***	46.1 ¿Conoce los siguientes productos financieros?	46.2 En caso haya respondido SI en 46.1 ¿usted tiene actualmente el producto o lo ha usado los últimos 2 años?	46.3 En caso haya respondió SI en 46.2, ¿el producto lo tiene o lo tuvo con Financiera Confianza?	46.4 En caso haya respondido que sí en 46.3, ¿qué tan satisfecho/a está o estuvo con el producto <u>(ver códigos)?***</u>
46.A	Arrendamiento, descuento, factoring u otras modalidades alternativas al préstamo	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
46.B	Tarjeta de crédito	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
46.C	Ahorros	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
46.D	Cuenta actual/corriente/pago	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
46.E	Seguro (Seguro de vida, seguro de vivienda, seguro multirriesgo, seguro SOAT vehicular)	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
46.F	Transferencias bancarias virtuales a través del teléfono o aplicaciones (yape, plin)	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
46.G	Préstamo comercial	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
<b>Código para la pregunta 46.4</b> Muy insatisfecho 1; Insatisfecho 2; Ni satisfecho ni insatisfecho 3; Satisfecho 4; Muy satisfecho 5 NS/NR 6					

## Sección C3. Resiliencia financiera de los negocios

No.	Preguntas	Respuestas y Códigos
47	En los últimos 12 meses, ¿hubo momentos en que sus ingresos no cubrieron los gastos de su negocio?	Sí 1 No 2 NS/NR 3
48	¿Qué hizo para sacar adelante su negocio ante esta dificultad / Qué haría si se presentara esta dificultad? <i>(se puede marcar más de una opción)</i>	Tomar dinero de los ahorros que tengo 1 Vender o hipotecar algo que tenga 2 Trabajar horas extras, tomar un trabajo extra 3 Reducir la cantidad de trabajadores y/o sus salarios 4 Reducir otro tipo de gastos 5 Solicitar el apoyo del gobierno 6 Solicitar préstamo 7 Usar línea de crédito o sobregiro 8 Utilizar la tarjeta de crédito para un adelanto en efectivo o para pagar facturas 9 Atrasar o no efectuar determinados pagos 10 Cambiar de giro de negocio y/o abrir un nuevo emprendimiento 11 Otros (especificar) 12 NS/NR 13
49	En caso de pérdidas en su negocio ( <u>ingresos &lt; gastos</u> ), ¿cuánto tiempo podría seguir cubriendo sus gastos de negocio, sin pedir prestado dinero?***	Menos de un mes 1 Un mes 2 Dos meses 3 Entre tres y cinco meses 4 Seis meses o más 5 NS/NR 6

## **SECCIÓN D: PRÁCTICAS FINANCIERAS Y COMERCIALES, PLANES DE NEGOCIO Y CRECIMIENTO**

En esta sección vamos a hacerle preguntas sobre las prácticas financieras y comerciales en su negocio (registros de ventas, compras, ingresos y egresos, acciones para gestionar gastos y el negocio en general, uso de servicios de banca digital y recursos en línea/digitales, capacitación recibida en los últimos 12 meses); y en planes de negocio y crecimiento (objetivos para los siguientes 12 meses principales barreras para el éxito del negocio y principales dificultades para que las empresarias mujeres puedan sacar adelante su negocio).

### **Sección D1. Prácticas financieras y comerciales**

No.	Preguntas	Respuestas y Códigos
50	¿Lleva un registro de las ventas, compras, ingresos y gastos de su negocio?	Sí 1 No (pasar a p53) 2 NS/NR 3
51	¿Cómo lleva el registro de las ventas, compras, ingresos y gastos de su negocio?***	Solo en la cabeza 1 Escritas a mano en un cuaderno 2 En una hoja de cálculo 3 En un software contable 4 Tiene contador externo 5 Otra forma (especificar) 6 NS/NR 7
52	¿Lleva las cuentas de su negocio separadamente de las cuentas de su hogar? (en caso responda que NO, indagar si las lleva de manera conjunta o no lleva las cuentas de su hogar)***	Sí 1 No, las lleva de manera conjunta 2 No, porque no lleva las cuentas de los ingresos y gastos de su hogar 3 NS/NR 4
53	¿Cuáles de las siguientes acciones ha llevado a cabo en los últimos 12 meses para gestionar los gastos de su negocio? (se puede marcar más de una opción)***	Identificar rubros y montos de los gastos regulares de su negocio 1 Acciones específicas para disminuir gastos en determinados rubros 2 Separar gastos fijos de gastos variables 3 Mantener el dinero para las facturas separado del dinero del gasto diario 4 Utilizar la aplicación bancaria o la herramienta de gestión de dinero para realizar un seguimiento de los gastos 5 Organizar pagos automáticos para gastos regulares 6 Disponer de un fondo de emergencia 7 Otras (especificar) 8 NS/NR 9
54	¿Cuáles de las siguientes acciones ha llevado a cabo en los últimos 12 meses para gestionar su negocio? (puede marcar más de una opción)***	Desarrollo de Plan de negocios (incluye plan financiero) 1 Visita a competidores para comprobar sus precios y/o productos 2 Oferta por tiempo limitado/promoción para sus productos/servicios 3 Participación en exposiciones/ferias/reuniones de asociaciones 4 Afiliarse a alguna organización empresarial 5 Capacitación en educación financiera y habilidades empresariales 6 Otras (especificar) 7 Ninguna 8 NS/NR 9
55	¿Alguna vez ha utilizado los servicios de banca digital en los últimos 12 meses? (Incluyendo billeteras digitales yape, plin, lukita, etc)	Sí 1 No (pasar a p57) 2 NS/NR 3
56	¿Cuáles de los siguientes servicios de banca digital ha utilizado en los últimos 12 meses? (se puede marcar más de una opción)***	Depósitos de dinero, retiros y transferencias 1 Emisión de comprobantes de pago electrónico (facturas y otros) 2 Pagos digitales mediante billeteras electrónicas (Yape, Lukita, Tunkyu, Plin) 3 Ver un resumen de la cuenta y el historial de transacciones 4 Solicitud de productos financieros 5 Gestión de préstamos (pagos de cuotas) 6 Otros (especificar) 7 NS/NR 8
57	Recursos en línea / digitales***	57.1 ¿Ha utilizado los siguientes herramientas recursos en línea / digitales en los últimos 12 meses? 57.2 En caso haya respondido SI en la pregunta 57.1, ¿qué tan cómodo se siente utilizando el recurso en línea / digital? (ver códigos)***
57.A	Email, SMS, wasap o chat con sus proveedores y clientes	Sí 1 No 2 NS/NR 3
57.B	Promoción de bienes y servicios por redes sociales	Sí 1 No 2 NS/NR 3
57.C	Mercados en línea / sitios web de comercio electrónico	Sí 1 No 2 NS/NR 3
57.D	Servicios de soporte al cliente	Sí 1 No 2 NS/NR 3
57.E	Cursos en línea/e-learning	Sí 1 No 2 NS/NR 3

57.F	Redes de apoyo y foros en línea	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
57.G	Sistema de descuento y promoción de grupos (cupones en línea)	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
57.H	Promociones en redes de Influencers	Sí 1 No 2 NS/NR 3	
<b>Código Pregunta 57.2</b> Muy incómodo 1; Incómodo 2; Ni cómodo ni incómodo 3; Cómodo 4; Muy cómodo 5; NS/NR 6			
		57.3 En caso haya respondido SI en la primera pregunta de 57.B ¿Qué tipo de redes sociales utiliza más para promocionar su negocio? (se puede marcar más de una opción)	
		Facebook	1
		WhatsApp	2
		Instagram	3
		Tik tok	4
		Web propia	5
		Otra (especificar)	6
		57.4 En caso haya respondido SI en la primera pregunta de 57.C ¿Qué tipo de mercados en línea / sitios web de comercio electrónico utiliza más? (se puede marcar más de una opción)	
		Linio	1
		Mercado Libre	2
		Ferias Virtuales	3
		Otro (especificar)	4
58	¿En los últimos 12 meses usted y/o sus trabajadores han recibido alguna capacitación en gestión financiera o empresarial? (en caso responda que SI, indagar si ha sido en gestión financiera, gestión empresarial o en ambas) ***	Sí, en gestión financiera Sí, en gestión empresarial Sí, en ambas No (pasar a sección D2) NS/NR	1 2 3 4 5
59	¿En qué temas han recibido la capacitación? (puede marcar más de una opción)	Estructura de costos Determinación de precio Acceso a servicios financieros Gestión de clientes Negociación con proveedores Cadena de suministro Acceso a mercados Educación financiera (ahorros,deudas) Propuesta Valor Otros (especificar) NS/NR	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

### **Sección D2. Planes de negocio y crecimiento**

No.	Preguntas	Respuestas y Códigos
60	¿Qué objetivos se ha fijado para su negocio, para los siguientes 12 meses? (se puede marcar más de una opción)	Aumentar los ingresos 1 Aumentar las ganancias 2 Aumentar los clientes 3 Mejorar la calidad del producto/servicio 4 Diversificar los productos / servicios 5 Acceder a más mercados 6 Expandirse al mercado en línea/canal digital 7 Aumentar el número de trabajadores 8 Ampliar la cantidad de locales 9 Subsistir, no cerrar 10 Otros (especificar) 11 NS/NR 12
61	¿Cuáles crees que son las principales barreras para el éxito de su negocio en los siguientes 12 meses? (se puede marcar más de una opción)	Alto costo de la materia prima 1 Precio bajo de los productos/servicios 2 Mercado es demasiado competitivo 3 Falta de trabajadores capacitados 4 Acceso limitado a la financiación 5 Otras (especificar) 6 NS/NR 7 Desconocimiento de herramientas digitales 8
62	¿Cuán difícil considera que es para las emprendedoras/empresarias mujeres sacar adelante su negocio?***	Mucho más difícil que para los empresarios hombres 1 Más difícil que para los empresarios hombres 2 Igual de difícil que para los empresarios hombres 3 Menos difícil que para los empresarios hombres 4

		Mucho menos difícil que para los empresarios hombres	5
		NS/NR	6
63	¿Cuáles son las principales dificultades para que las empresarias/emprendedoras mujeres puedan sacar adelante su negocio? (se puede marcar más de una opción)	Existen negocios dominados por los hombres	1
		Limitadas habilidades de negociación	2
		Limitadas habilidades digitales	3
		Elevada carga de responsabilidades en el hogar les impide tener más tiempo para dedicarse a los negocios	4
		Clientes y socios prefieren tratar con hombres	5
		Acceso limitado a préstamos porque no cuentan con posesión legal de bienes	6
		Insuficiente apoyo de la familia	7
		Inseguridad ciudadana	8
		Otras (especificar)	9
		NS/NR	10

## **SECCION E. EMPODERAMIENTO Y TOMA DE DECISIONES**

En esta sección vamos a hacerle preguntas sobre quién toma las decisiones sobre el negocio y sobre su nivel de acuerdo o desacuerdo con algunos enunciados relacionados a la actitud y confianza que tiene en sí mismo para gestionar su negocio con éxito

### **Sección E1. Toma de decisiones**

64. ¿Quién toma las decisiones sobre su negocio en lo concerniente a: <i>(se puede marcar más de una opción)</i> ***	
	<i>Ver códigos</i> ***
64.1 Relación con sus proveedores	
64.2 Relación con sus clientes	
64.3 Relación con sus trabajadores	
64.4 Relación con los bancos o instituciones financieras	

#### **Códigos pregunta 64**

Yo mismo 1; Mi cónyuge 2; La otra persona que también es propietario del negocio 3; El administrador u otro trabajador del negocio 4; Otra persona (especificar); 5 NS/NR

### **Sección E2. Actitudes y comportamiento**

	65. En una escala del 1 al 5 donde 1 es Totalmente en desacuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo, ¿Qué tan de acuerdo o en desacuerdo está con los siguientes enunciados? <i>(ver códigos)</i> ***
65.1	Estoy dispuesto a arriesgar mis ahorros para realizar una inversión
65.2	Me fijé metas financieras a largo plazo para mi negocio y me esfuerzo por alcanzarlas
65.3	Creo que el dinero en un banco estará a salvo incluso si el banco falla
65.4	Mantengo vigilando de cerca los asuntos financieros de mi negocio
65.5	Utilizo mi teléfono móvil para hacer o recibir pagos
65.6	Mi situación financiera limita mi capacidad para hacer las cosas que son importantes para mi negocio
65.7	Tengo demasiada deuda en este momento.
65.8	Tengo muchas cuentas por cobrar (personas o empresas que me deben)
<b>Código pregunta 65</b>	
Totalmente en desacuerdo 1; En desacuerdo 2; Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3; De acuerdo 4; Totalmente de acuerdo 5; NS/NR 6	

### **Sección E3. Autoimagen y confianza**

	66. Pensando en los objetivos que le gustaría alcanzar para su negocio y en una escala del 1 al 5 donde 1 es Totalmente en desacuerdo y 5 es Totalmente de acuerdo, ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo está con los siguientes enunciados? <i>(ver códigos)</i> ***
66.1	Soy capaz de negociar con proveedores y clientes para lograr acuerdos de negocios/ventas.
66.2	Cuento con el apoyo de mi familia para poder dedicarle el tiempo necesario a mi negocio
66.3	En mi comunidad cuento con el respaldo de instituciones que me permiten desarrollar mis actividades económicas.
66.4	Estoy satisfecho con la situación financiera actual para mi negocio
66.5	Voy a ser capaz de lograr la mayoría de los objetivos que me he fijado para mi negocio
66.6	Estoy seguro de que puedo desempeñarme con eficacia en muchas tareas diferentes
66.7	Siempre encuentro alguna manera de lidiar con los problemas a los que se enfrenta mi negocio
66.8	Si alguien se opone a mí, por lo general puedo encontrar la manera de conseguir lo que quiero
66.9	Tengo las habilidades y la información que necesito para mejorar mi negocio
66.10	Tengo acceso a los recursos y servicios que necesito para mejorar mi negocio
66.11	Tengo tiempo suficiente que me permite gestionar mi negocio y mi familia de manera adecuada
66.12	Siento que tengo que reforzar mis habilidades en herramientas digitales para mi negocio
<b>Código pregunta 66</b>	
Totalmente en desacuerdo 1; En desacuerdo 2; Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3; De acuerdo 4; Totalmente de acuerdo 5; NS/NR 6	

**SECCION F. PERCEPCION SOBRE EL IMPACTO DEL PROYECTO**

	<b>67.1 Percepción sobre cambios en los últimos 2 años</b>	<b>67.2 En caso haya respondido SI en la pregunta 67.1, ¿cuál es su percepción sobre el nivel de contribución del Proyecto Ignite o del crédito de Financiera Confianza en estos cambios ? Ver códigos ***</b>
<b>67.A</b>	¿Han mejorado sus ingresos? (a) Sí (b) No, se mantuvieron (c) No, disminuyeron (d) NS/NR	
<b>67.B</b>	¿Ha sido más fácil acceder al crédito de Financiera Confianza ? (a) Sí (b) No, se mantiene igual (c) No, ha sido más difícil (d) NS/NR	
<b>67.C</b>	¿Ha mejorado su capacidad para administrar el negocio? (a) Sí (b) No, se mantiene igual (c) No, ha empeorado (d) NS/NR	
<b>67.D</b>	¿Tiene más control sobre las finanzas de su negocio? (a) Sí (b) No, tengo igual control (c) No, tengo menos control (d) NS/NR	
<b>67.E</b>	¿Su negocio ha crecido? (a) Sí (b) No, se mantiene igual (c) No, ha empeorado (d) NS/NR	
<b>67.F</b>	¿Se ha incrementado la seguridad financiera en su hogar ? (a) Sí (b) No, se mantiene igual (c) No, ha disminuido (d) NS/NR	
<b>67.G</b>	¿Se ha mejorado el ecosistema en donde se desenvuelven las mujeres con negocios? (a) Sí (b) No, se mantiene igual (c) No, ha empeorado (d) NS/NR	

**Códigos pregunta 67.2**

Muy baja contribución 1 ; Baja contribución 2 ; Mediana contribución 3 ; Alta contribución 4 ; Muy alta contribución 5 ; NS/NR 6



## **GLOSARIO DE TERMINOS**

**ARRENDAMIENTO O LEASING FINANCIERO.** Contrato entre dos partes por la cual una pone a disposición de otra un determinado bien a cambio de unas cuotas (rentas) pactadas de antemano durante un tiempo determinado.

**BANCA DIGITAL.** Es el resultado de la suma de la banca tradicional e Internet. Así es capaz de ofrecer los mismos servicios bancarios de siempre pero a través de una página web o aplicación móvil.

**CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO (CMAC).** Un tipo de institución financiera no bancaria, que pertenece a los gobiernos municipales, cuya finalidad es realizar operaciones de financiamiento a micro y pequeñas empresas.

**CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO (CRAC).** Un tipo de institución financiera no bancaria, cuya finalidad es otorgar financiamiento preferencial a micro y pequeños empresarios del sector productivo rural.

**CAPITAL DE TRABAJO.** Efectivo disponible.

**COMERCIO.** - Se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto.

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO (COOPAC).** Cooperativa de servicio que tengan por objeto único y exclusivo brindar servicios de intermediación financiera en beneficio de sus socios

**COSTOS / GASTOS DE OPERACION.** Gastos necesarios para mantener un negocio en funcionamiento.

**CUENTA DE AHORROS.** Depósito de dinero a la vista con disponibilidad inmediata

**CUENTA CORRIENTE.** Cuenta que permite hacer ingresos o efectuar pagos directamente y disponer del dinero de forma inmediata

**EMPRESA FINANCIERA.** Institución financiera que tiene como objetivo operar con valores mobiliarios y brindar asesoría únicamente de carácter financiero.

**ENTIDAD DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA .** Un tipo de institución financiera no bancaria, cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento, preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

**FACTORING.** Alternativa de financiamiento a través de la venta de letras por cobrar (facturas, recibos, letras, pagarés). Permite obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento competitiva

**GANANCIA DEL NEGOCIO.** Ingresos del negocio superan los gastos del negocio incluidas las deudas y los costos de operación.

**HOGAR.** Es el conjunto de personas, sean o no parientes, que ocupan en su totalidad o en parte una vivienda, comparten las comidas principales y atienden en común otras necesidades vitales básicas.

**INGRESOS DEL NEGOCIO.** Ventas brutas

**NEGOCIO PRINCIPAL.** Negocio que genera mayores ingresos.

**PERDIDAS DE NEGOCIO.** Ingresos del negocio son inferiores a los gastos del negocio incluidas las deudas y los costos de operación.

**PRINCIPAL CLIENTE.** Cliente que genera mayores ingresos.

**PRINCIPAL PRODUCTO O SERVICIO.** Producto o servicio que genera mayores ingresos.

**STRIVER.** Micro o pequeña empresa con mayor grado de desarrollo y alto potencial de crecimiento y generación de empleo. También se están considerando aquellos cuyo negocio en la actualidad no está

en funcionamiento (ha cerrado debido a la pandemia) pero que tienen previsto activarlos nuevamente en un periodo no mayor a 6 meses.

**TRANSFERENCIAS BANCARIAS.** Es un envío de dinero entre dos cuentas. Son inmediatas porque el dinero transferido se acredita en el momento que se hace la operación.

**TARJETA DE CREDITO.** Medio de pago mediante el que se permite acceder a la financiación de la forma más sencilla, por un plazo predeterminado y estándar para todos los usuarios. Al vencimiento del plazo deben restituirse los fondos con más los intereses y gastos, según la liquidación practicada por la entidad emisora en el resumen de cuenta.

**TARJETA DE DEBITO.** Es un medio de pago que sustituye al dinero en efectivo en las transacciones. La cancelación de las obligaciones se configura mediante el débito de los fondos disponibles en cuenta bancaria.

**ZONA URBANA / AMBITO URBANO.** Según la definición utilizada en las encuestas de hogares, área urbana son los centros poblados con 2 mil y más habitantes, donde sus viviendas se encuentran agrupadas en forma contigua, formando manzanas y calles.

Según otro criterio, se define como área urbana si cuentan con un mínimo de 100 viviendas agrupadas contiguamente (en promedio, 500 habitantes), y por excepción, a todos los centros poblados capitales de distrito, aun cuando no reúnan la condición indicada.

**ZONA RURAL / AMBITO RURAL.** Según la definición utilizada en las encuestas de hogares, área rural son los centros poblados con menos de 2 mil habitantes, en el que por lo general su principal característica es tener viviendas dispersas.

Según otro criterio, se define como área rural si no tiene más de 100 viviendas agrupadas contiguamente ni es capital de distrito; o que, teniendo más de 100 viviendas, éstas se encuentran dispersas o diseminadas sin formar bloques o núcleos.

## **Anexo 3. Capacitación al equipo de encuestadores e Instructivo**

### **I. Objetivos y metodología de la capacitación**

#### **Objetivo general de la capacitación**

Homogenizar los conocimientos, habilidades y actitudes de las encuestadoras para una adecuada aplicación de la Encuesta.

#### **Objetivos específicos de la capacitación**

- Explicar a las encuestadoras la intervención de CARE Perú mediante el Proyecto “Ignite Initiative: Liberando el poder de las empresarias” así como las definiciones de los conceptos claves de los temas abordados en la Encuesta
- Revisar al detalle el contenido de la Encuesta para una aplicación adecuada y responder a las dudas que puedan tener.
- Darles a conocer las pautas que deben tener en cuenta antes, durante y después de la aplicación de la Encuesta, incluyendo las metas diarias de encuestas a aplicar y los envíos de reportes de avance, de manera inter diaria.
- Darles a conocer la relación de beneficiarios/as que tiene que encuestar cada una y las pautas para el manejo de la información contenida en la Base de Datos de la muestra seleccionada.

#### **Metodología de la capacitación**

- Teórica:
  - Explicar el Proyecto “Ignite Initiative: Liberando el poder de las empresarias”.
  - Presentar y revisar cada pregunta de la Encuesta, incluyendo definiciones claves sobre los temas abordados en la Encuesta.
- Práctica:
  - Ejercicios de simulación de aplicación de la Encuesta, lo cual permitirá la retroalimentación o absolución de dudas u observaciones

#### **Material de apoyo**

- Encuesta
- Instructivo
- Base de Datos con la muestra seleccionada de beneficiarios/as a encuestar.

## **II. Sobre el Proyecto y la evaluación**

### **El Proyecto Ignite**

El Proyecto Ignite en Perú tiene como objetivo contribuir a la creación de empleo, mejorar el bienestar de las familias a través del acceso a productos financieros personalizados para mujeres emprendedoras y promover un mayor uso de soluciones financieras digitales. Además, busca reducir las barreras financieras y no financieras para el emprendimiento de las mujeres e influir en la creación de un entorno propicio que permita generar un modelo escalable y sostenible.

El Proyecto tiene 3 componentes:

- Mayor acceso a productos y servicios financieros adaptados, en alianza con proveedores de servicios financieros, que satisfagan las necesidades de las mujeres empresarias y prioricen su acceso al sistema financiera formal.
- Acceso a servicios integrales para el desarrollo de capacidades y habilidades en educación financiera, empresariales, blandas y en herramientas digitales, con enfoque de género.
- Campañas de comunicación que promuevan soluciones digitales, productos y servicios adaptados; además de abordar las barreras sociales e institucionales que las mujeres empresarias enfrentan para el crecimiento de sus negocios.

### **Objetivos de la consultoría**

Cerca de culminar el periodo de implementación del Proyecto Ignite, se requiere desarrollar una evaluación final con el objetivo de determinar su impacto y logro de los indicadores del Proyecto en relación a su línea de base.

El objetivo general de la consultoría es elaborar el estudio de Evaluación Final del Proyecto, que permita conocer los alcances, resultados y aprendizajes alcanzados, con perspectiva de replicar y/o expandir el Proyecto.

### **Metodología de la consultoría**

El estudio será prioritariamente cuantitativo y permitirá obtener los resultados finales y de impacto de aquellos indicadores del Proyecto cuyos valores iniciales fueron obtenidos en la Línea de Base del primer semestre del 2021.

Como se observa en el siguiente cuadro, son 20 los indicadores cuyos valores fueron estimados en la Línea de Base y que, por lo tanto, también serán objeto de medición en la Evaluación Final: (a) dos de impacto; (b) tres vinculados al primer resultado intermedio o al resultado inmediato 1.2; (c) trece vinculados al segundo resultado intermedio o al resultado inmediato 2.1; y (d) dos vinculados al tercer resultado intermedio o al resultado inmediato 3.1.

### Indicadores que serán objeto de medición en la Evaluación Final.

Tipo de indicadores	Indicadores de desempeño
Impacto: Mayor seguridad financiera para los trabajadores, especialmente las mujeres, sus familias y empleados	% strivers resilientes a la vulnerabilidad financiera
	% incremento de ingresos en los hogares de los y las strivers
Resultado intermedio 1: Los FSP ofrecen productos y servicios financieros que satisfacen las necesidades de los y las strivers	% strivers que son usuarios activos de los servicios financieros formales de Financiera Confianza
	% strivers reportando satisfacción con Financiera Confianza
Resultado inmediato 1.2: Los strivers, especialmente las mujeres, tienen un mayor acceso a los productos financieros	% strivers con mayor conciencia de los productos de Financiera Confianza
Resultado intermedio 2: Los strivers están mejor equipados para hacer crecer su negocio	% aumento de las ventas brutas de los y las strivers
	% strivers con incrementos de ventas brutas
	% strivers que se expanden hacia nuevos bienes o servicios, mercados o sectores
	% strivers con fondos suficientes para cubrir los costos de operación durante un mes
	% strivers con capital de trabajo equivalente al nivel anterior a COVID-19
	% strivers que reclutan nuevos empleados para hacer crecer sus negocios
	% empresas de strivers que retienen puestos de trabajo en el último año
	% strivers con activos financieros
Resultado inmediato 2.1: Los strivers, especialmente las mujeres, tienen una mayor capacidad para dirigir negocios eficaces	% strivers que utilizan canales digitales para su negocio
	% strivers con mayor conocimiento, habilidades y confianza en sí mismos, para administrar negocios efectivos
	% strivers con plan de negocios financiero
	% aumento de strivers con conocimientos financieros
Resultado intermedio 3: Las mujeres luchadoras se involucran con el ecosistema de emprendimiento	% strivers con mayores habilidades digitales
	# personas alcanzadas por la campaña de divulgación con una mayor conciencia sobre las barreras que enfrentan las mujeres strivers
Resultado inmediato 3.1: Mayor conciencia de los emprendedores sobre el ecosistema empresarial	% emprendedores con mayor conocimiento del ecosistema de emprendimiento

### Instrumentos para el recojo de información sobre el valor final de los indicadores

El instrumento que se aplicará será una Encuesta de Evaluación Final, cuyo contenido será el mismo que el de la Encuesta que se aplicó en la Línea de Base, aunque con algunos ajustes vinculados sobre todo a la temporalidad a la que aluden las preguntas.

Para obtener el valor de estos indicadores, se aplicará una Encuesta a una muestra de strivers participantes del Proyecto con servicios financieros y con servicios no financieros. El tamaño de muestra a quienes se aplicará la Encuesta será 370 strivers participantes del Proyecto.

- El 30% son participantes que han recibido servicios financieros y el 70% son participantes que han recibido servicios no financieros.
- El 50% son participantes ubicados en regiones del Norte del país (Piura, Tumbes, La Libertad, Cajamarca), el 50%.

**Distribución de los participantes que se seleccionarán para aplicarles la Encuesta de Evaluación Final, según tipo de servicios recibidos en el Proyecto y según ubicación geográfica.**

	<b># Participantes</b>	<b>% Participantes</b>
<i>Según tipo de servicios recibidos del Proyecto</i>		
Servicios financieros	111	30%
Servicios no financieros	259	70%
<b>Total</b>	<b>370</b>	<b>100</b>
<i>Según ubicación geográfica</i>		
Norte	111	30%
Centro	185	50%
Sur	74	20%
<b>Total</b>	<b>370</b>	<b>100%</b>

### **III. Consideraciones generales sobre la Encuesta**

#### **Funciones de las encuestadoras**

- Organizar de manera eficiente la muestra asignada.
- Presentarse, aplicar las encuestas por vía telefónica a los/as beneficiarios/as que les haya sido asignados/as y digitalizarlas de manera directa en el aplicativo KoBoToolbox
- Cumplir con la carga de trabajo asignada diaria e informar de manera oportuna acerca de los problemas encontrados; en especial cuando no logra ubicar al final el día al entrevistado seleccionado.
- Coordinar con la consultora responsable de campo sobre el reporte de avance y cerciorarse que las encuestas aplicadas se encuentren en el sistema del servidor. Para ello, previo al envío deberá bajar la encuesta a su PC para tener un backup y luego realizar el envío de la encuesta al servidor.

#### **Consideraciones para garantizar aspectos éticos al aplicar la Encuesta**

- El recojo de información se realizará bajo enfoque de uso responsable de la data, acogiéndose a los principios en ética de datos, consentimientos informados y minimización de datos.
- Al tomar contacto por vía telefónica con cada participante, el/la encuestador/a realizará una presentación inicial a las personas que fueron encuestadas para darles a conocer el objetivo del estudio. Luego, cada participante dará su consentimiento oral a responder a la Encuesta y este consentimiento será grabado.
- Durante el desarrollo de la Encuesta, el/la encuestador/a cuidará y mantendrá el respeto a las tradiciones culturales, conocimientos y costumbres de las personas encuestadas.
- Toda la información que se recoja de la persona encuestada será completamente confidencial y solamente se utilizará para fines de la evaluación, siempre preservando la identidad de las personas.

#### **Consideraciones a tomar en cuenta antes de aplicar la Encuesta**

Son las acciones que debe realizar antes de iniciar a contactarse con las personas seleccionadas para la aplicación de la Encuesta.

- Ordenar e identificar en la Base de Datos de la muestra seleccionada la información relevante para aplicar la encuesta.
- Revisar la carga de su laptop, tener el instrumento listo para ser llenado de acuerdo con el formato remitido. Siempre tenga impreso un formato en blanco de la encuesta, antes de tomar contacto con el/la encuestado/a, para que le sirva de guía.
- Instalarse o ubicarse en un espacio donde no haya personas o ruidos molestos, recuerde que al primer contacto con la entrevistada usted debe asegurarse de aplicar y concluir la encuesta.
- Asegurarse de disponer de los siguientes materiales:
  - Directorio de la muestra seleccionada.

- Computadora portátil o de mesa abierto en el aplicativo de la encuesta digital.
- Instructivo de la encuestadora.
- Teléfono celular o fijo para contactarse con los/as beneficiarios/as seleccionados/as.
- Cuaderno y lapicero azul para tomar apuntes o notas que requieran durante la entrevista.

### **Consideraciones sobre el trabajo de campo**

- Las Encuestas serán aplicadas de manera telefónica.
- El equipo de campo estará conformado por 1 Coordinadora de campo y 4 encuestadores/as, cada uno/a de los/as cuales se encargará de aplicar entre 90 y 95 Encuestas. Se estima que cada encuestador/a pueda aplicar en promedio 8 Encuestas diarias, por lo que se requerirían dos semanas para completar la aplicación de todas las Encuestas.
- Para registrar las respuestas de los participantes a quienes se aplique la Encuesta se utilizará el aplicativo KoBoToolbox, para elaborar los formularios web para las encuestas, que tendrán las validaciones de las preguntas y lógicas necesarias para que éstas sean consistentes. Cada formulario es independiente y se accederá a ellos por enlaces URL. Para ello, se contará con el apoyo de un profesional en ingeniería con experiencia en diseño de aplicativos de ingreso de información.
- Cada encuestador/a tendrá el link de la encuesta para ingresar en tiempo real en el aplicativo KoBoToolbox las respuestas que les brindarán las personas que encuesten; es decir, las encuestas serán aplicadas directamente por los/as encuestadores/as, para evitar sesgos y/o dificultades de acceso al instrumento por parte del/la encuestado/a.
- El aplicativo permitirá generar permanente reportes del avance del trabajo de campo, principalmente la cantidad de encuestas aplicadas y de encuestas pendientes de aplicar. La Coordinadora de campo realizará seguimiento para recabar información sobre la evolución de la cantidad de encuestas aplicadas y la calidad del ingreso de información, así como para apoyar en solucionar las dificultades que se presenten durante el proceso de recojo de información. Producto de este seguimiento, se elaborarán Reportes consolidados de avance de campo dos veces por semana mientras dure el trabajo de campo.
- Adicionalmente, la Coordinadora de campo realizará de manera inter diaria la verificación de las encuestas aplicadas directamente en la Base de Datos, para determinar posibles errores o inconsistencias, aunque el aplicativo tiene reglas de consistencia para aminorar los sesgos o errores en el diligenciamiento. También realizará llamadas de seguimiento para confirmar que los/as encuestadores/as han tomado contacto con ellos/as. Se espera realizar entre 35 y 40 de estas llamadas.



#### IV. Consideraciones específicas sobre la Encuesta

##### Estructura de la Encuesta de Salida

La Encuesta de Línea de Base tiene 67 preguntas y está estructurada en seis secciones.

##### Estructura de la Encuesta

Sección de la encuesta	Preguntas de la encuesta	Aspectos sobre los que se indaga
0. Identificación, Datos de la Encuesta		
A. Demografía del striver y de los integrantes de su hogar	1 al 10	A1. Características socio demográficas del striver: edad, nivel educativo. A2: Características socio demográficas del hogar: distribución de las personas que integran el hogar según edad; identificación, ocupación principal y rama de actividad en la que se desempeña el jefe de hogar A3: Ingresos del hogar, según fuente.
B. Perfil del negocio del striver	11 al 36	B1: Perfil del negocio: naturaleza del negocio, año de inicio, ubicación del negocio, principal producto o servicio ofrecido, si está registrado en SUNAT, si han expandido su negocio. B2: Perfil de la fuerza de trabajo: diferencia entre la cantidad de trabajadores antes del inicio de la pandemia y cantidad de trabajadores en la actualidad, razones que explican la variación, distribución de la cantidad de trabajadores en la actualidad según año de ingreso, sexo y si están a tiempo completo o a tiempo parcial. B3: Ingresos y ganancias: ingresos y ganancias en la actualidad, variación respecto a la situación hace 2 años.
C: Sostenibilidad financiera y resiliencia	37 a 49	C1: Ahorro: disponibilidad actual de ahorro, forma de ahorro, razones, si tienen suficientes para cubrir gastos administrativos del negocio del próximo mes, capital actual del negocio respecto al capital hace 2 años. C2: Acceso y uso de las finanzas: préstamos recibidos en los últimos 2 años (fuente, monto, vigencia, destino), productos y servicios financieros (conocimiento, uso, problemas), satisfacción con los productos y servicios de Financiera Confianza. C3: Resiliencia financiera de los negocios: medidas cuando hay pérdidas (ingresos del negocio no cubren los gastos), cuánto tiempo pueden cubrir esta situación sin necesidad de pedir prestado.
D. Prácticas financieras y comerciales, planes de negocio y crecimiento	50 a 63	D1: Prácticas financieras y comerciales: registros de ventas y compras, prácticas contables, gestión de gastos, gestión de negocios, uso de servicios de banca digital y recursos en línea/ digitales, capacitación en gestión empresarial, financiera o comercial en los últimos 12 meses. D3: Planes de negocio y crecimiento: objetivos para el negocio en los próximos 12 meses, principales barreras para el éxito del negocio, principales dificultades para que las empresarias mujeres puedan sacar adelante su negocio.
E. Empoderamiento y toma de decisiones	64 a 66	E1: Toma de decisiones: quién toma las decisiones sobre el negocio. E2: Nivel de acuerdo o desacuerdo con afirmaciones vinculadas al conocimiento, habilidades y prácticas para administrar negocios efectivos. E3: Nivel de acuerdo o desacuerdo con afirmaciones vinculadas a la confianza en uno mismo para administrar negocios efectivos.
F. Percepción sobre el impacto del Proyecto	67	Percepción sobre los cambios producidos en el negocio en los últimos 2 años (ingresos, acceso al crédito, capacidad de administrar el negocio, control sobre finanzas) y sobre el nivel de contribución del Proyecto a estos efectos

## Técnicas para aplicar adecuadamente la Encuesta

El arte de encuestar se desarrolla con la práctica, pero existen ciertos principios básicos que deben ser seguidos por la encuestadora, tanto en su primer contacto con el/la encuestado/a, como durante la aplicación de la encuesta y al finalizar la misma.

- En cuanto al primer contacto, considerando que la aplicación será de manera telefónica es importante que la encuestadora logre desarrollar empatía inmediata a fin de brindar seguridad y confianza de la encuestada. La primera impresión que cause a la persona que va a encuestar influenciará en su deseo de cooperar con la encuesta

Inicie la entrevista con un timbre de voz claro y un saludo amable con modales respetuosos, utilizando el siguiente discurso:

Buenos días/tardes/noches. Mi nombre es ..... le estoy llamando por encargo del proyecto "IGNITE" desarrollado por CARE Perú. Usted ha sido seleccionado(a) por su excelente desempeño como cliente de la Financiera Confianza. El proyecto IGNITE está realizando una investigación para comprender la eficacia de sus intervenciones y le gustaría conocer su experiencia de participación en el proyecto. Su participación en este estudio es voluntaria y la información que nos brinde es totalmente confidencial.

NOTA. La segunda oración del párrafo anterior difiere según el participante haya recibido servicios financieros o no financieros: (i) si ha recibido servicios financieros, queda como está; y (ii) si ha recibido servicios no financieros debe decir : "Usted ha sido seleccionado (a) por su excelente desempeño como participante del Proyecto Ignite"

Si tiene preguntas en cualquier momento sobre la encuesta o los procedimientos de esta puede comunicarse con Arleth Hualcamaso, especialista del proyecto IGNITE al 927138670 o al correo electrónico [proyectoignite@care.org.pe](mailto:proyectoignite@care.org.pe)). Muchas gracias por su tiempo. ¡Empecemos!

- Durante la Encuesta, se deberá tener una conversación clara y respetuosa, guardando siempre neutralidad en su tono de voz y evitando calificar o hacer juicios de valor sobre las respuestas de la persona encuestada.
- Al finalizar la Encuesta, se agradecerá a la persona encuestada por su disponibilidad y tiempo y se despedirá de él/ella cordialmente.

## Convenciones sobre el contenido de la Encuesta

1. Las preguntas deben ser leídas tal cual se han redactado en la encuesta.
2. Las preguntas que culminan con tres asteriscos (\*\*\*) son preguntas "cerradas"; es decir, aquellas en la que la encuestadora le deberá leer las alternativas de respuesta al/la encuestado/a, esperar su respuesta y consignarla. El resto de preguntas son "abiertas"; es decir, la encuestadora solo deberá leer la pregunta y la persona encuestada debe brindar respuesta espontánea sin que la encuestadora tenga algún tipo de injerencia ya que es importante evitar los sesgos de la información a recopilar
3. La mayoría de las preguntas tienen opción de respuesta única. En los casos de aquellas con opción de respuesta múltiple, al finalizar la pregunta se está indicando "se puede marcar más de una opción", en letras cursivas. En estos últimos casos, una

- vez que el/la encuestado/a responda, la encuestadora le preguntará si hay alguna otra razón o si ha realizado alguna otra acción o si hay alguna otra dificultad.
4. Las indicaciones de “salto de pregunta” se están subrayando para facilitar su visualización. En algunas preguntas también se están subrayando indicaciones específicas que deberá tener en cuenta la encuestadora.
  5. Hay preguntas en las que las opciones de respuesta tienen códigos asociados. En estos casos al finalizar la pregunta se está indicando “ver códigos” y más abajo hay un recuadro con el detalle de los códigos y su significado.
  6. En todas las preguntas se incluye la opción “NS/NR”, la cual se deberá consignar cuando la persona encuestada no quiere responder o manifiesta no saber la respuesta.
  7. En algunas preguntas una de las opciones de respuesta es “otros”. En caso se marque dicha opción, es necesario, especificar a qué se refiere.
  8. En caso no esté seguro que la respuesta del/la encuestado/a corresponde a algunas de las opciones de respuesta contempladas, entonces marcar la opción “otros” y especificar cuál fue la respuesta.
  9. Algunas preguntas (sobre cantidad de trabajadores, ingresos por ventas, ganancias) hacen referencia a lo que ocurría hace 2 años (marzo 2021), porque se quiere hacer comparativo con la situación actual (marzo 2023). Sin embargo, en caso el negocio o emprendimiento de la persona encuestada haya iniciado después de marzo del 2021, entonces en estas preguntas se deberá aludir al mes en que inició el negocio.
  10. Asimismo, hay preguntas que aluden a lo ocurrido “en los últimos 2 años”. También aquí, en caso el negocio o emprendimiento de la persona encuestada haya iniciado después de marzo del 2021, entonces en estas preguntas se deberá aludir a lo ocurrido “desde que inició el negocio”

### **Aspectos específicos sobre las secciones y preguntas de la Encuesta**

- SECCION A. DEMOGRAFIA DEL STRIVER Y DE LOS INTEGRANTES DEL HOGAR
  - *SECCION A1. Pregunta 1.* La encuestadora responderá esta pregunta a partir de la información consignada en la Base de Datos.
  - *SECCION A2. Pregunta 2.* La encuestadora deberá consignar el día, mes y año de nacimiento de la persona encuestada.
  - *SECCION A3. Pregunta 10.* La encuestadora en primer lugar hará referencia al ítem 8A (ingresos provenientes del trabajo los integrantes del hogar), indagando las preguntas 10.1, 10.2 y 10.3. Luego hará lo mismo con el ítem 8B, 8C, 8D y 8E.
  - *SECCION A3. Pregunta 10.* El ítem 10A indaga sobre la suma de los ingresos de TODOS los integrantes del hogar que laboran y no solamente sobre los de la persona encuestada y/o quien más aporta económicamente en el hogar.
  - *SECCION A3. Pregunta 10.* La respuesta a la pregunta 10.3 debe vincularse con la respuesta de la pregunta 10.2. Si, por ejemplo, el encuestado respondió en 10.2 que se generan ingresos mensuales, entonces se le preguntará cuál es el ingreso mensual promedio generado. Si, por ejemplo, responde que cada 3 meses, entonces se le preguntará cuál es el ingreso generado cada 3 meses. Asimismo, si en 10.2 la respuesta es que los ingresos se generan de manera semanal o quincenal, se marca la opción “6” en dicha pregunta, especificando si es semanal o quincenal mientras que

en la pregunta 10.3, la encuestadora preguntará cuál es el ingreso generado cada semana o cada quincena, según corresponda.

- **SECCION B. PERFIL DEL NEGOCIO DEL STRIVER**

- **SECCION B1. Pregunta 12.** En caso la persona encuestada tenga más de un negocio, entonces a partir de la pregunta 13, todas harán alusión al negocio principal, que es el que genera mayores ingresos.
- **SECCION B1. Pregunta 15.** Esta pregunta la puede completar el encuestador a partir de la respuesta a la pregunta anterior (14), pero igual la debe corroborar con la persona encuestada
- **SECCION B1. Pregunta 20.** Se deberá preguntar primero si su negocio está registrado en la SUNAT. En caso responda que NO, inmediatamente se preguntará si ha decidido registrarlo en un período no mayor a seis meses. En función a la respuesta, la encuestadora consignará la opción correspondiente.
- **SECCION B1. Pregunta 21.** Se deberá preguntar primero si en los últimos 2 años, ha diversificado su negocio a nuevos bienes o servicio. En caso responda que SI, inmediatamente se preguntará si ha diversificado a bienes o servicios del mismo rubro de negocio o de otro rubro. En función a la respuesta, la encuestadora consignará la opción correspondiente.
- **SECCION B1. Pregunta 22.** Se deberá preguntar primero si en los últimos 2 años, ha expandido su negocio a otras zonas geográficas. En caso responda que SI, inmediatamente indagará sobre el alcance geográfico de la expansión, leyéndole las opciones de respuesta. En función a la respuesta, la encuestadora consignará la opción correspondiente.
- **SECCION B2. Pregunta 28.** Toda esta pregunta está referida a los trabajadores que laboran actualmente en el negocio. La encuestadora hará la pregunta 28.1 (sobre trabajadores que ya trabajaban en el negocio hace 2 años): primero indagará cuántas son mujeres y de ellas cuántas trabajan a tiempo completo, cuántas a tiempo parcial y cuántas no son remuneradas; luego cuántos son hombres y de ellos cuántos trabajan a tiempo completo, cuántos a tiempo parcial y cuánto no son remunerados. Seguidamente, hará lo mismo en la pregunta 28.2 (sobre trabajadores que han entrado a trabajar en el negocio luego de marzo del 2021).
- **SECCION B2. Pregunta 28.** La encuestadora deberá verificar que la suma de las cantidades en 28.1 (mujeres más hombres que trabajan en su negocio desde antes de la pandemia) y 28.2 (mujeres más hombres que han entrado a trabajar en su negocio luego de iniciada la pandemia) sea igual a la cantidad consignada en 25.2 (total de personas que trabajan actualmente en su negocio).
- **SECCION B2. Pregunta 29.** En caso el encuestado reporta que no realiza ventas mensuales sino cada 6 meses o cada año, consignar el valor de las ventas y especificar la periodicidad.
- **SECCION B3. Pregunta 30.** La encuestadora pregunta a la persona encuestada si el ingreso de su negocio del último mes (marzo 2023) es mayor, igual o menor al ingreso mensual de su negocio hace 2 años (marzo 2021).
- **SECCION B3. Pregunta 30.** La encuestadora pregunta a la persona encuestada si la ganancia de su negocio del último mes (marzo 2023) es mayor, igual o menor a la ganancia mensual de su negocio hace 2 años (marzo 2021).

- SECCION C. SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y RESILIENCIA
  - *SECCION C1. Pregunta 41.* La encuestadora pregunta a la persona encuestada si el capital actual de su negocio (marzo 2023 es mayor, igual o menor al capital de su negocio hace 2 años (marzo 2021).
  - *SECCION C1. Pregunta 43.* La encuestadora en primer lugar hará referencia al ítem 43A (primer préstamo recibido por el negocio desde que inició la pandemia), indagando las preguntas 43.1, 43.2, 43.3 y 43.4. Luego, en caso la persona encuestada haya recibido más de un préstamo, hará lo mismo con el ítem 43B, 43C y 43D.
  - *SECCION C1.* Las *preguntas 44 y 45* solamente aplican en aquellos casos en los que el/la encuestado/a ha recibido algún préstamo de Financiera Confianza (para ello verificar respuesta de pregunta 43.1).
  - *SECCION C1. Pregunta 44.1.* La encuestadora deberá preguntar primero si la persona encuestada quedó satisfecho/a con el monto del préstamo. En caso responda que NO, inmediatamente se preguntará si le dieron un monto mayor o menor al solicitado. En función a la respuesta, la encuestadora consignará la opción correspondiente.
  - *SECCION C1. Pregunta 44.2.* La encuestadora deberá preguntar primero si la persona encuestada quedó satisfecho/a con el plazo y el monto de las cuotas en las que debe pagar el préstamo. En caso responda que NO, inmediatamente se preguntará si hubiera preferido cuotas más altas y un plazo menor o al revés (cuotas más bajas y un plazo mayor). En función a la respuesta, la encuestadora consignará la opción correspondiente.
  - *SECCION C2. Pregunta 46.* La encuestadora en primer lugar hará referencia al ítem 46A (Arrendamiento, descuento, factoring u otras modalidades alternativas al préstamo), indagando las preguntas 46.1, 46.2, 46.3 y 46.4. Luego, hará lo mismo con el ítem 46B, 46C, 46D, 46E y 46F.
  - *SECCION C3. Pregunta 48.* Esta pregunta aplica incluso para quienes en la pregunta 47 respondieron que en los últimos 12 meses, hubo meses en que los ingresos de su negocio no cubrieron los gastos del negocio. En este caso, la pregunta 49 deberá ser ¿Qué haría si se presentara esta dificultad?
- SECCION D. PRACTICAS FINANCIERAS Y COMERCIALES, PLANES DE NEGOCIO Y CRECIMIENTO
  - *SECCION D1. Pregunta 52.* La encuestadora deberá preguntar primero si la persona encuestada lleva las cuentas de su negocio separadamente de las cuentas de su hogar. En caso responda que NO, inmediatamente se preguntará si se lleva de manera conjunta o no lleva las cuentas de su hogar. En función a la respuesta, la encuestadora consignará la opción correspondiente.
  - *SECCION D1. Pregunta 57.* La encuestadora en primer lugar hará referencia al ítem 57A (Email, SMS, wasap o chat con sus proveedores y clientes), indagando las preguntas 57.1 y 57.2. Luego, hará lo mismo con el ítem 57B, 57C, 57D, 57E, 57F, 57G y 57H.
  - *SECCION D1. Pregunta 57.* La pregunta 57.3 solo aplica a quienes respondieron que SI en la primera pregunta de 57B. Del mismo modo, la pregunta 57.4 solo aplica a quienes respondieron que SI en la primera pregunta de 57C.

## SECCION F. PERCEPCION SOBRE EL IMPACTO DEL PROYECTO

- *Pregunta 67.* La encuestadora en primer lugar hará referencia al ítem 67A (¿Han mejorado sus ingresos?), indagando las preguntas 67.1 y 67.2. Luego, hará lo mismo con el ítem 67B, 67C, 67D, 67E, 67F y 67G.

### **Glosario de términos**

**ARRENDAMIENTO O LEASING FINANCIERO.** Contrato entre dos partes por la cual una pone a disposición de otra un determinado bien a cambio de unas cuotas (rentas) pactadas de antemano durante un tiempo determinado.

**BANCA DIGITAL.** Es el resultado de la suma de la banca tradicional e Internet. Así es capaz de ofrecer los mismos servicios bancarios de siempre, pero a través de una página web o aplicación móvil.

**CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO (CMAC).** Un tipo de institución financiera no bancaria, que pertenece a los gobiernos municipales, cuya finalidad es realizar operaciones de financiamiento a micro y pequeñas empresas.

**CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO (CRAC).** Un tipo de institución financiera no bancaria, cuya finalidad es otorgar financiamiento preferencial a micro y pequeños empresarios del sector productivo rural.

**CAPITAL DE TRABAJO.** Efectivo disponible.

**COMERCIO.** - Se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto.

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO (COOPAC).** Cooperativa de servicio que tengan por objeto único y exclusivo brindar servicios de intermediación financiera en beneficio de sus socios

**COSTOS / GASTOS DE OPERACION.** Gastos necesarios para mantener un negocio en funcionamiento.

**CUENTA DE AHORROS.** Depósito de dinero a la vista con disponibilidad inmediata

**CUENTA CORRIENTE.** Cuenta que permite hacer ingresos o efectuar pagos directamente y disponer del dinero de forma inmediata

**EMPRESA FINANCIERA.** Institución financiera que tiene como objetivo operar con valores mobiliarios y brindar asesoría únicamente de carácter financiero.

**ENTIDAD DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA .** Un tipo de institución financiera no bancaria, cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento, preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

**FACTORING.** Alternativa de financiamiento a través de la venta de letras por cobrar (facturas, recibos, letras, pagarés). Permite obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento competitiva

**GANANCIA DEL NEGOCIO.** Ingresos del negocio superan los gastos del negocio incluidas las deudas y los costos de operación.

**HOGAR.** Es el conjunto de personas, sean o no parientes, que ocupan en su totalidad o en parte una vivienda, comparten las comidas principales y atienden en común otras necesidades vitales básicas.

**INGRESOS DEL NEGOCIO.** Ventas brutas

NEGOCIO PRINCIPAL. Negocio que genera mayores ingresos.

PERDIDAS DE NEGOCIO. Ingresos del negocio son inferiores a los gastos del negocio incluidas las deudas y los costos de operación.

PRINCIPAL CLIENTE. Cliente que genera mayores ingresos.

PRINCIPAL PRODUCTO O SERVICIO. Producto o servicio que genera mayores ingresos.

STRIVER. Micro o pequeña empresa con mayor grado de desarrollo y alto potencial de crecimiento y generación de empleo. También se están considerando aquellos cuyo negocio en la actualidad no está en funcionamiento (ha cerrado debido a la pandemia) pero que tienen previsto activarlos nuevamente en un periodo no mayor a 6 meses.

TRANSFERENCIAS BANCARIAS. Es un envío de dinero entre dos cuentas. Son inmediatas porque el dinero transferido se acredita en el momento que se hace la operación.

TARJETA DE CREDITO. Medio de pago mediante el que se permite acceder a la financiación de la forma más sencilla, por un plazo predeterminado y estándar para todos los usuarios. Al vencimiento del plazo deben restituirse los fondos con más los intereses y gastos, según la liquidación practicada por la entidad emisora en el resumen de cuenta.

TARJETA DE DEBITO. Es un medio de pago que sustituye al dinero en efectivo en las transacciones. La cancelación de las obligaciones se configura mediante el débito de los fondos disponibles en cuenta bancaria.

ZONA URBANA / AMBITO URBANO. Según la definición utilizada en las encuestas de hogares, área urbana son los centros poblados con 2 mil y más habitantes, donde sus viviendas se encuentran agrupadas en forma contigua, formando manzanas y calles.

ZONA RURAL / AMBITO RURAL. Según la definición utilizada en las encuestas de hogares, área rural son los centros poblados con menos de 2 mil habitantes, en el que por lo general su principal característica es tener viviendas dispersas.

## **Anexo 4. Modelo de consentimiento informado**

*Buenos días/tardes/noches. Mi nombre es ..... le estoy llamando por encargo del proyecto "IGNITE" desarrollado por CARE Perú. Este proyecto tiene como objetivo contribuir a la creación de empleo y mejorar el bienestar de las familias a través del acceso a productos y servicios financieros y no financieras,*

### **Propósito de la Encuesta**

La ONG CARE Perú está realizando una Encuesta para comprender la eficacia de sus intervenciones y le gustaría conocer su experiencia como participante del proyecto. Los resultados de la Encuesta van a permitir diseñar un informe con recomendaciones sobre cómo mejorar los servicios que brinda el proyecto.

### **Procedimiento**

Usted ha sido seleccionado(a) por su excelente desempeño como cliente de la Financiera Confianza<sup>1</sup>.

### **Participación voluntaria**

Su participación en la Encuesta es completamente voluntaria. No hay respuestas correctas o incorrectas. Valoramos sus opiniones y queremos escucharlas. Puede detener su participación en cualquier momento.

### **Anonimato**

La Encuesta se realizará de forma anónima, lo que significa que su nombre no se asociará con sus respuestas y tampoco será utilizado en ningún reporte o publicación que resulte de este estudio.

### **Confidencialidad**

Los datos recopilados en la Encuesta se mantendrán confidenciales y se utilizarán solo para fines de investigación. Su información personal se mantendrá privada y no se compartirá con terceros sin su consentimiento previo.

### **Duración de la Encuesta**

La Encuesta debería tomar aproximadamente 30 minutos para completarse.

### **Beneficios y riesgos**

En reconocimiento a su disponibilidad para brindar información y al tiempo que invertirá en responder a la Encuesta, se le reconocerá S/. 15, los mismos que serán pagados a través de la modalidad Yape o de depósito en una cuenta bancaria.

No existen riesgos asociados a la participación. No le haremos preguntas sobre sus creencias religiosas o políticas. Si se siente incómoda, puede abstenerse de responder cualquiera de las preguntas si así lo desea, sin penalización ni perjuicio alguno.

---

<sup>1</sup> Esto se menciona para quienes han recibido servicios financieros. En tanto, a quienes han recibido servicios no financieros se les dirá "Usted ha sido seleccionado (a) por su excelente desempeño como participante del Proyecto Ignite"



Consultas extras sobre la participación y Rendición de Cuentas de CARE Perú

Si tiene preguntas sobre la Encuesta o si no quedase satisfecha con la aplicación de la Encuesta puede comunicarse con Arleth Huilcamasco, especialista del proyecto IGNITE al 977453545 o al correo electrónico [proyectoignite@care.org.pe](mailto:proyectoignite@care.org.pe)).

**Solicitud de consentimiento grabado**

*Le agradecemos mucho su participación y antes de iniciar con la Encuesta, vamos a solicitar y grabar (en el celular desde el que estamos haciendo la llamada) su aceptación explícita a participar en la Encuesta.*

*“Mi nombre es ....., vivo en .... y acepto participar voluntariamente en la Encuesta del proyecto IGNITE*

**Anexo 5a. Guía de entrevistas a representantes de instituciones aliadas del Proyecto**

1. ¿Cómo se originó la participación de su institución en el Proyecto?, ¿en qué ha consistido esta participación de su institución en el Proyecto?
2. ¿Cuáles son los aspectos que más destacaría del Proyecto?, ¿cuáles considera que son los principales espacios de mejora del Proyecto?
3. ¿Cuáles han sido los principales mecanismos de coordinación entre su institución y la ONG CARE durante la implementación del Proyecto?
4. ¿Qué elementos del entorno/contexto (institucional, político, social, económico) considera que han favorecido la efectividad del Proyecto?, ¿qué otros elementos del entorno/contexto han limitado la efectividad del Proyecto?
5. ¿Cuáles considera que son los principales factores críticos de éxito en un proyecto que brinda servicios financieros a sus participantes?, ¿cuáles considera que son los principales factores críticos de éxito en un proyecto que brinda servicios no financieros a sus participantes?
6. ¿Cómo ha contribuido el Proyecto en el quehacer de su institución?, ¿en qué aspectos los ha hecho una mejor institución?
7. ¿Cuáles considera que han sido los principales efectos positivos del Proyecto en la población beneficiaria?, ¿considera que las perspectivas para que estos efectos positivos continúen una vez finalizado el Proyecto son favorables o desfavorables?
8. ¿Cuáles considera que han sido los aspectos más innovadores del Proyecto, respecto a otros proyectos o iniciativas similares que se implementan en el país?, ¿qué buenas prácticas del Proyecto destacaría?
9. ¿Qué lecciones aprendidas le ha dejado a su institución la participación en el Proyecto?
10. Si este Proyecto continuase o si iniciara algún proyecto similar, ¿qué recomendaciones haría en términos de su diseño, implementación y gestión?, ¿qué otras instituciones o actores podrían sumarse como instituciones aliadas?

**Anexo 7a. Distribución de los hogares de las personas encuestadas según quién es la persona que más aporta económicamente.**

Persona que más aporta económicamente en el hogar	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
La persona encuestada	<b>48.6%</b>	73.8%	43.3%	50.5%	43.2%	59.5%	52.3%	47.1%
Cónyuge	<b>31.9%</b>	4.6%	37.7%	38.7%	30.8%	24.3%	28.8%	33.2%
Hermano / hermana	<b>0.5%</b>	0.0%	0.7%	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.8%
Hijo / hija	<b>4.9%</b>	7.7%	4.3%	2.7%	7.6%	1.4%	3.6%	5.4%
Padre / madre	<b>13.0%</b>	13.8%	12.8%	6.3%	16.2%	14.9%	15.3%	12.0%
Otro pariente	<b>1.1%</b>	0.0%	1.3%	1.8%	1.1%	0.0%	0.0%	1.5%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

**Anexo 7b. Distribución de los hogares de las personas encuestadas según la ocupación principal de la persona que más aporta económicamente en el hogar.**

Ocupación principal de la persona que más aporta económicamente en el hogar	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Dueño o socio de un negocio	<b>25.4%</b>	52.3%	19.7%	29.7%	25.4%	18.9%	12.6%	30.9%
Trabajador independiente o por cuenta propia	<b>43.5%</b>	21.5%	48.2%	42.3%	42.7%	47.3%	70.3%	32.0%
Trabajador asalariado o dependiente en empresas privadas o instituciones públicas	<b>31.1%</b>	26.2%	32.1%	27.9%	31.9%	33.8%	17.1%	37.1%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

**Anexo 7c. Distribución de los hogares de las personas encuestadas, según fuentes de ingresos en los últimos 12 meses.**

Fuentes de ingresos	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Solo ingresos laborales	<b>65.9%</b>	78.5%	63.3%	69.4%	67.0%	58.1%	49.5%	73.0%
Solo ingresos provenientes de otras fuentes	<b>3.2%</b>	0.0%	3.9%	2.7%	2.2%	6.8%	7.2%	1.5%
Ingresos laborales e ingresos provenientes de otras fuentes	<b>19.2%</b>	12.3%	20.7%	21.6%	15.7%	24.3%	15.3%	20.8%
Sin ingresos	<b>11.6%</b>	9.2%	12.1%	6.3%	15.1%	10.8%	27.9%	4.6%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

**Anexo 7d. Distribución de las personas encuestadas según la ubicación de su negocio.**

Ubicación del negocio	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
En un puesto fijo en la vía pública	2.4%	0.0%	3.0%	0.9%	2.7%	4.1%	6.4%	0.8%
En un local fijo dentro de un mercado o centro comercial	20.7%	21.5%	20.5%	24.3%	20.2%	16.2%	12.8%	23.9%
En un local fijo que no está dentro de un mercado o centro comercial	11.1%	16.9%	9.9%	4.5%	9.8%	24.3%	17.4%	8.5%
Dentro de su vivienda	43.2%	35.4%	44.9%	50.5%	45.4%	27.0%	39.4%	44.8%
En la vivienda de un familiar o amigo	1.4%	0.0%	1.7%	0.0%	2.2%	1.4%	2.8%	0.8%
A domicilio de los clientes	8.7%	10.8%	8.3%	10.8%	7.7%	8.1%	8.3%	8.9%
Virtual/on line	4.9%	1.5%	5.6%	6.3%	4.4%	4.1%	7.3%	3.9%
Otra ubicación	7.3%	13.8%	5.9%	2.7%	7.1%	14.9%	5.5%	8.1%
No sabe / no responde	0.3%	0.0%	0.3%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.4%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

Nota. En este cuadro el universo lo conforman las personas que actualmente tienen un negocio o lo tienen cerrado, pero ha decidido volverlo a abrir en un período no mayor a 6 meses (368 en total).

**Anexo 7e. Distribución de las personas encuestadas según si tienen registrado su negocio en la SUNAT.**

¿El negocio está registrado en SUNAT?	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Sí	30.7%	46.2%	27.4%	30.6%	32.8%	25.7%	20.2%	35.1%
No, pero ha decidido registrarlo en un período no mayor a 6 meses	8.7%	12.3%	7.9%	7.2%	7.1%	14.9%	7.3%	9.3%
No y ha decidido no registrarlo	42.4%	20.0%	47.2%	34.2%	40.4%	59.5%	66.1%	32.4%
No sabe / no responde	18.2%	21.5%	17.5%	27.9%	19.7%	0.0%	6.4%	23.2%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

Nota. En este cuadro el universo lo conforman las personas que actualmente tienen un negocio o lo tienen cerrado, pero ha decidido volverlo a abrir en un período no mayor a 6 meses (368 en total).

**Anexo 7f. Satisfacción de las personas encuestadas respecto a la actuación de Financiera Confianza durante el procedimiento de otorgamiento de préstamo.**

	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Los requisitos solicitados por Confianza para acceder al préstamo fueron fáciles de cumplir	<b>3.93</b>	3.40	3.95	3.64	4.13	3.94	4.05	3.56
Los trámites realizados para acceder al préstamo fueron rápidos	<b>3.94</b>	3.40	3.96	3.55	4.21	3.94	4.12	3.38
El costo monetario de realizar los trámites para acceder al préstamo de fue reducido	<b>3.89</b>	3.40	3.90	3.41	4.28	3.61	4.04	3.41
Confianza brindó información oportuna, clara y suficiente sobre las condiciones del crédito	<b>4.15</b>	4.00	4.16	3.96	4.34	3.94	4.20	4.00
El personal de Confianza brindó un buen trato e inspiró confianza y seguridad	<b>4.20</b>	4.00	4.21	4.02	4.39	4.00	4.27	4.00
Confianza otorgó el préstamo rápidamente	<b>4.00</b>	3.40	4.02	3.68	4.21	4.06	4.19	3.53
El desplazamiento hacia Confianza fue fácil de realizar	<b>4.00</b>	3.60	4.02	3.89	4.06	4.06	4.06	3.81

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

Nota 2. En este cuadro el universo lo conforman las personas que en los últimos 2 años han recibido algún préstamo de Financiera Confianza (132 en total).

Nota 2. Las cifras del cuadro muestran el puntaje promedio de la respuesta a cada enunciado. En cada caso, las opciones de respuesta podían ser 1= Totalmente en desacuerdo, 2= En desacuerdo, 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 = De acuerdo y 5 = Totalmente de acuerdo.

**Anexo 7g. Distribución de las personas encuestadas según la cantidad de meses que, en caso de pérdida, pueden cubrir los gastos de negocio sin pedir prestado.**

Cantidad de meses	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Menos de un mes	<b>24.3%</b>	12.3%	26.9%	17.1%	23.8%	36.5%	32.4%	20.8%
Un mes	<b>29.7%</b>	32.3%	29.2%	31.5%	31.9%	21.6%	27.0%	30.9%
Dos meses	<b>25.9%</b>	26.2%	25.9%	31.5%	23.8%	23.0%	20.7%	28.2%
Entre tres y cinco meses	<b>17.8%</b>	26.2%	16.1%	15.3%	19.5%	17.6%	16.2%	18.5%
Seis o más meses	<b>0.5%</b>	1.5%	0.3%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
No sabe / no responde	<b>1.6%</b>	1.5%	1.6%	2.7%	1.1%	1.4%	3.6%	0.8%
Total	<b>100.0%</b>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

**Anexo 7h. Distribución de personas encuestadas que llevan un registro de las ventas, compras, ingresos y gastos de su negocio, según modalidad.**

Modalidad	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Solo en la cabeza	<b>2.5%</b>	3.8%	2.2%	0.0%	2.8%	4.9%	1.5%	2.8%
Escritas a mano en un cuaderno	<b>70.5%</b>	48.1%	75.5%	75.9%	73.8%	55.7%	74.6%	69.2%
En una hoja de cálculo	<b>17.8%</b>	36.5%	13.5%	12.7%	13.5%	34.4%	16.4%	18.2%
En software contable	<b>1.8%</b>	1.9%	1.7%	2.5%	2.1%	0.0%	4.5%	0.9%
Tiene contador externo	<b>7.1%</b>	9.6%	6.6%	7.6%	7.8%	4.9%	3.0%	8.4%
Otra	<b>0.4%</b>	0.0%	0.4%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

Nota. En este cuadro el universo lo conforman las personas que llevan un registro de las ventas, compras, ingresos y gastos de su negocio (281 en total).

**Anexo 7i. Distribución de personas encuestadas que llevan un registro de las ventas, compras, ingresos y gastos de su negocio, según si llevan las cuentas del negocio de manera separada a las cuentas del hogar.**

Modalidad	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Sí	<b>71.9%</b>	50.0%	76.9%	84.8%	71.6%	55.7%	83.6%	68.2%
No, las lleva de manera conjunta	<b>10.0%</b>	3.8%	11.4%	5.1%	11.3%	13.1%	16.4%	7.9%
No, porque no lleva las cuentas de los ingresos y gastos de su hogar	<b>18.1%</b>	46.2%	11.8%	10.1%	17.0%	31.1%	14.9%	19.2%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

Nota. En este cuadro el universo lo conforman las personas que llevan un registro de las ventas, compras, ingresos y gastos de su negocio (281 en total).

**Anexo 7j. Nivel de comodidad de las personas encuestadas con el uso de recursos en línea / digitales.**

Recursos	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Email, SMS, WhatsApp o chat con sus proveedores y clientes	<b>4.11</b>	4.15	4.10	4.01	4.09	4.38	4.23	4.07
Promoción de bienes y servicios por Facebook, WhatsApp, Instagram, web propia	<b>4.19</b>	4.27	4.17	4.10	4.15	4.43	4.20	4.18
Mercados en línea	<b>4.17</b>	4.00	4.20	4.50	4.00	4.00	4.00	4.25
Servicios de soporte al cliente	<b>3.89</b>	4.00	3.83	3.67	4.00	4.00	3.00	4.00
Cursos en línea/e-learning	<b>4.01</b>	4.09	3.99	4.00	4.02	No aplica	No aplica	4.01
Redes de apoyo y foros en línea	<b>3.75</b>	4.00	3.67	4.00	No aplica	3.00	3.00	4.00
Sistema de descuento y promoción de grupos	<b>3.75</b>	4.00	3.67	4.00	No aplica	3.67	3.00	4.00
Promociones en redes de Influencers	<b>4.33</b>	4.50	4.00	5.00	4.00	No aplica	No aplica	4.33

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

Nota 1. En este cuadro el universo lo conforman las personas que han utilizados los recursos en línea los últimos 12 meses.

Nota 2. Las cifras del cuadro muestran el puntaje promedio de la respuesta a cada enunciado. Las opciones de respuesta podían ser 1= Muy incómodo, 2= Incómodo, 3=Ni cómodo ni incómodo, 4=Cómodo, y 5=Muy cómodo.

**Anexo 7k. Distribución de las personas encuestadas según su percepción sobre el nivel de contribución del Proyecto o del crédito de Financiera Confianza a los cambios positivos producidos en los últimos 2 años en sus negocios.**

	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Muy alta	14.0%	27.0%	11.6%	21.1%	13.2%	2.6%	2.5%	20.0%
Alta	54.2%	54.1%	54.3%	67.1%	53.7%	30.8%	37.0%	63.2%
Mediana	25.8%	21.6%	26.6%	19.7%	24.0%	43.6%	42.0%	17.4%
Baja	6.8%	8.1%	6.5%	7.9%	4.1%	12.8%	2.5%	9.0%
Muy baja	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
No sabe / no responde	13.1%	16.2%	12.6%	5.3%	18.2%	12.8%	18.5%	10.3%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.

Nota 1. En este cuadro el universo lo conforman las personas que manifestaron que se había producido un cambio positivo en los últimos 2 años en al menos una de las variables sobre las que se consultaron en la pregunta anterior (269 en total).





Seguridad financiera en su hogar	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Mejoraron	28.4%	27.7%	28.5%	27.9%	32.4%	18.9%	33.3%	26.3%
Se mantuvieron	63.0%	64.6%	62.6%	68.5%	60.5%	60.8%	57.7%	65.3%
Disminuyeron	8.1%	7.7%	8.2%	3.6%	5.9%	20.3%	9.0%	7.7%
No sabe / no responde	0.5%	0.0%	0.7%	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Ecosistema donde se desenvuelven las mujeres con negocios	Total	Sexo		Ubicación geográfica			Tipo de servicios recibidos	
		Hombre	Mujer	Norte	Centro	Sur	Financieros	No financieros
Mejoraron	27.0%	32.3%	25.9%	29.7%	27.0%	23.0%	31.5%	25.1%
Se mantuvieron	67.3%	66.2%	67.5%	68.5%	66.5%	67.6%	60.4%	70.3%
Disminuyeron	2.4%	0.0%	3.0%	0.9%	1.1%	8.1%	1.8%	2.7%
No sabe / no responde	3.2%	1.5%	3.6%	0.9%	5.4%	1.4%	6.3%	1.9%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Encuesta aplicada a participantes del Proyecto IGNITE en abril del 2023.